

CÓMO USAR LAS REDES SOCIALES PARA AUMENTAR LA VISIBILIDAD DE TU NEGOCIO

¿Sabías que más de cuatro mil millones de personas utilizan las redes sociales en todo el mundo? Si quieres saber cómo estas plataformas pueden ayudar a tu pyme, no te puedes perder este monográfico. Las redes sociales son un escaparate para la pyme. Actúan como canales de difusión de la marca, como punto de interacción directa con los clientes y como punto de venta y marketing.

LAS REDES SOCIALES MÁS IMPORTANTES PARA UNA PYME EN ESPAÑA SON:

- Facebook: para todas las edades y con sistema de anuncios propio con gran capacidad de segmentación.
- Instagram: para un público más joven, la red más visual, también cuenta con un sistema de publicidad interactivo que redirige fácilmente a los productos.
- Twitter: para un público heterogéneo, se usa para el marketing viral y contestar a consultas sobre las marcas.
- Youtube: una red que sigue siendo muy popular, las pymes pueden crear sus propios vídeos o colaborar con influencers.



- Tiktok: la red que no para de crecer entre los más jóvenes, siendo nicho para este sector.
- LinkedIn: la red profesional, con un tono más formal.

Cada pyme o autónomo tendrá que elegir la que mejor encaje con sus necesidades. Las principales ventajas de hacer uso de las redes son:

- Aumentar la visibilidad de la empresa.
- Construir imagen de marca.
- Crear comunidad, conectando con el público objetivo.
- Redirigir el tráfico a la página web de la empresa.

Antes de entrar a por una plataforma de venta directa, es importante sumergirse en el universo e-commerce para conocer en detalle la plataforma y sus puntos de venta. Esto supone para una pyme contar con un canal en internet que ayude en el desarrollo de tu negocio. Estos son los principales beneficios de tener un perfil de éxito en redes sociales: puede suponer una tienda online para tu pyme.

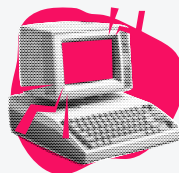
**¿CUÁLES SON
CONTAR CON
ONLINE?**



Fondo Europeo de Desarrollo Regional

"Europa se siente"

- Analizar datos e investigar el mercado, gracias a la facilidad para hacer seguimiento del uso en redes y conocer lo que gusta a los seguidores.



Para que los perfiles en redes sociales funcionen y se cuente con contenido de valor se puede seguir la siguiente metodología:

1. Hacer un análisis previo, y preguntarse "¿Quién soy y qué hago?" y "¿Cuál es mi competencia?".
2. Marcar los objetivos, que sean específicos, medibles y realistas. Por ejemplo, el número de posts semanales.
3. Definir al público objetivo, conocer al cliente real y potencial, las redes sociales que usa, cuáles son sus comportamientos y sus necesidades. Se puede crear un perfil de "buyer persona", que es la representación ficticia del público objetivo.
4. Elegir las redes sociales más adecuadas para el público objetivo.
5. Crear la estrategia, con la elección de redes donde crear el perfil, el tono de las comunicaciones, el tipo de formato, la calendarización de acciones, los responsables de la empresa de aplicar la estrategia y los indicadores clave para medir las acciones.
6. Hacer la programación, el calendario con la publicación de los contenidos en cada red social, para lo cual se pueden usar herramientas de gestión de redes sociales.
7. Interactuar con el público, es decir, contestar a los mensajes y crear cercanía.



¿CÓMO TE PUEDE AYUDAR SHOPIFY A OPTIMIZAR TU PÁGINA WEB Y A POTENCIAR TU PYME?

8. Medir los resultados, monitorizar los contenidos para saber qué funciona o qué se puede cambiar.

Para crear contenidos de calidad es fundamental conocer muy bien los distintos tipos de formato (publicaciones de texto, imágenes, fotografías, infografías, vídeos, concursos...) y los distintos tipos de contenido en cada red social (publicaciones estáticas o posts, "stories", directos o transmisiones en vivo, publicidad...). Finalmente, también es clave saber el estilo de lenguaje a elegir en cada red y tener en cuenta criterios de inclusividad y accesibilidad.

En este sentido, para ayudar en la programación de contenidos y su seguimiento, son de gran ayuda las herramientas de gestión de redes sociales. Estas sirven para gestionar los perfiles de la empresa en todas las redes (algunos ejemplos son Buffer o Metricool). De igual forma, son importantes aliadas las herramientas digitales para la creación de



925 22 87 10

OFICINA ACELERA PYME FEDETO



ACELERAPYME@FEDETO.ES



[HTTPS://WWW.FEDETO.ES/OFICINA-ACELERA-PYME-FEDETO-2023-2025/](https://www.fedeto.es/oficina-acelera-pyme-fedeto-2023-2025/)

Fondo Europeo de Desarrollo Regional

"Europa se siente"

diseños, que proporcionan plantillas de diseño, edición de fotos, vídeos... (como Befunky, Creative, Genially...) e incluso algunas cuentan además con inteligencia artificial para crear diseños (Canva).

En definitiva, es esencial para las pymes hacer un uso estratégico de redes sociales y crear contenidos de calidad.



925 22 87 10

OFICINA ACELERA PYME FEDETO



ACELERAPYME@FEDETO.ES



[HTTPS://WWW.FEDETO.ES/OFICINA-ACELERA-PYME-FEDETO-2023-2025/](https://www.fedeto.es/oficina-acelera-pyme-fedeto-2023-2025/)