

# TIPS PARA EL USO DE TUS REDES SOCIALES

Una adecuada estrategia digital puede jugar un rol fundamental en el éxito de tu negocio, facilitando la interacción con los clientes y logrando difundir tu marca.

El uso eficiente de las redes sociales de tu negocio pueden ser un factor que influya en el crecimiento de un emprendimiento o Pyme.



**¿Qué plataformas utilizar? ¿Con qué frecuencia publicar contenido? y ¿cuál debe ser la frecuencia de los posts? Acá te dejamos algunas claves para usar tus redes sociales y generar un impacto positivo en tu negocio.**

## 1. OBJETIVOS



Antes de comenzar a utilizar las plataformas debes definir cuál es la finalidad. La estrategia que deberás desplegar es muy distinta si lo que buscas es captar más clientes, difundir tu marca o promocionar determinado producto o servicio. En base a esos objetivos puedes comenzar a definir tu presencia en redes sociales.

## 2. PÚBLICO OBJETIVO



¿A quién buscas llegar? Definir tu audiencia será clave para comenzar a generar contenido. Así podrás determinar si debes generar un contenido específico para cierto público o algo de carácter transversal.

## 3. PLATAFORMAS



No es necesario que tengas presencia en todas las redes sociales. Es más, si eres un emprendimiento o una pequeña empresa que recién inicia, lo recomendable es comenzar con una plataforma a la que puedas dedicarle el tiempo necesario, no solo para publicar contenido, también para resolver las dudas que tu público canalice a través de este medio.

Si tu negocio está dirigido al consumidor se recomienda utilizar plataformas como Facebook e Instagram, ambas son buenas vitrinas cuando de productos se trata. En cambio, si la empresa o emprendimiento es carácter B2B -comercio mayorista, prestación de servicios- la opción debería ser LinkedIn que te permite contactar a personas de la industria a la que corresponda el negocio.

## 4. HORARIOS DE PUBLICACIÓN Y FRECUENCIA



Existen diversas herramientas que pueden ayudarte a establecer el horario de publicación que tendrá mejores resultados. Debes tener en cuenta que no es el mismo horario para todas las plataformas.

Respecto de la frecuencia, la recomendación es generar un promedio entre dos y cinco publicaciones diarias. Con una publicación al día se corre el riesgo de que tu audiencia no vea el contenido y con más post puedes saturar de contenido a tu público, generando el efecto adverso al que buscas.

Contenido con valor: No conviertas tus redes sociales en un catálogo de productos o servicios. Debes aprovechar de combinar contenido propio de tu negocio, saludos en fechas determinadas, compartir contenido de tus pares o importantes referentes al sector de tu negocio. Debes enfocarte en que la plataforma sea útil para tu audiencia.

## 5. MEDICIÓN DE RESULTADOS E IMPACTO



Recuerda que siempre será relevante medir el impacto de tus campañas. Esto será clave en identificar qué post están funcionando mejor y evaluar tu estrategia. Algunas plataformas como Facebook te dan acceso a las métricas del fan page y poder recoger diversas métricas.