

+++

CULTURA 360[↔]

IDEAS PARA POTENCIAR TU PROYECTO EN REDES

CARMEN ASENJO

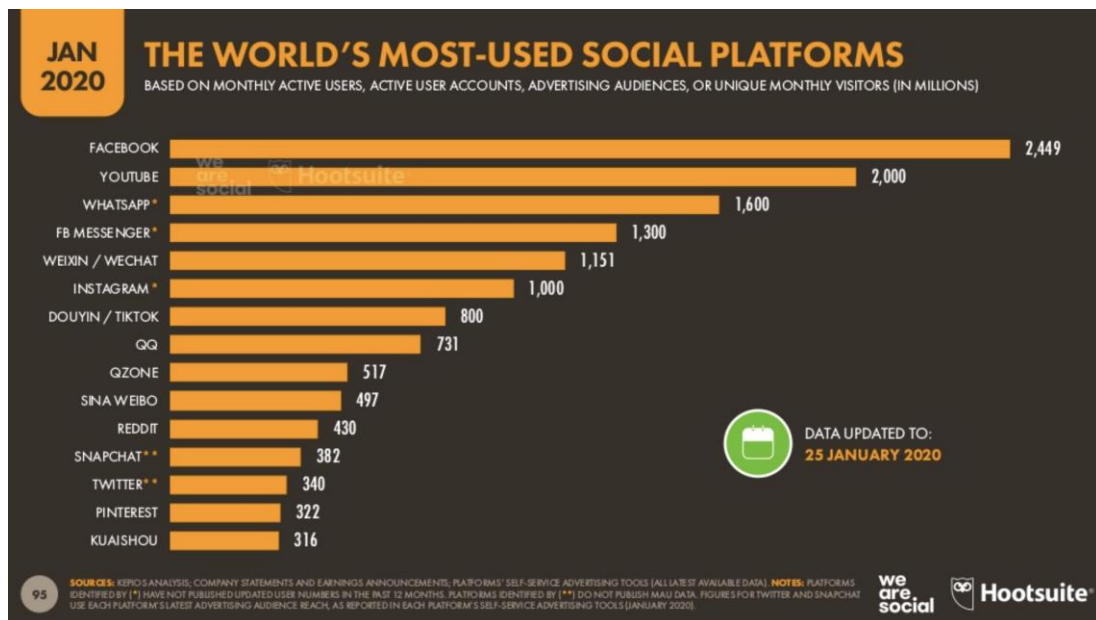
Lic. en administración y creadora del espacio Viva la moda

¿QUÉ SON LAS REDES SOCIALES Y POR QUÉ SON IMPORTANTES PARA TU PROYECTO?

Las redes sociales, son plataformas digitales que nacieron para conectar personas con personas. Con el tiempo, además de plataformas sociales, se convirtieron en espacios para conocer proyectos, marcas, y todo tipo de emprendimientos. Las personas suelen permanecer aproximadamente 2,15 horas al día. Por lo tanto, un buen lugar para contactar a tu proyecto con tus clientes o interesados es mediante esta plataforma.

Dentro de lo digital, podemos encontrar muchas maneras de generar presencia con nuestra marca o empresa: Web, Newsletter, Tienda Online, MarketPlace, y muchas más. Pero si hay algo que no podemos negar es donde la gente se entretiene en el plano digital, y ese lugar son las redes sociales

Existen muchas redes sociales, por lo tanto es necesario que sepas en qué red social está tu público para saber a qué red social tenés que prestarle más atención.





+++

CULTURA 360[↔]

Hoy las redes más comunes que se utilizan para promocionar proyectos o emprendimientos son FACEBOOK o INSTAGRAM pero es importante no olvidarse que existen otros medios por los cuales es posible contactarse con tus clientes.

LA PREGUNTA QUE TENEMOS QUE HACERNOS ENTONCES SON

1. ¿quién soy?
2. ¿por qué estoy en redes?
3. ¿a quién le voy a hablar?

¿Quién soy?

- ¿quién soy? ¿qué no soy?
- ¿por qué hago lo que hago?
- ¿qué me hace diferente a los otros?
- ¿cuáles son mis pilares de comunicación?
- ¿qué historia vamos a contar?

¿Por qué estoy en redes?

No todos en Instagram tenemos el mismo objetivo.

Evaluar qué es lo que quiero lograr con mi presencia en la red.

- Crear imagen de marca.
- Mostrar las novedades de tu empresa.
- Mostrar tus productos y servicios.
- Aumentar las ventas.
- Generar interacción con tu público
- Aumentar el conocimiento hacia tu sitio web.

¿A quién le voy a hablar?

¿Quién es mi cliente? ¿a quién quiero llegar?

Armemos un Buyer Persona. Una representación ficticia de nuestro consumidor construida a partir su información demográfica, comportamiento, necesidades y motivaciones.

Se trata de ponernos en los zapatos de nuestro público objetivo para entender qué necesitan de nosotros.

No sé cuál es el secreto del éxito, pero el del fracaso es querer agradar a todos.



+++

CULTURA 360[↔]

¿SABEMOS CÓMO FUNCIONAN LAS REDES SOCIALES?

Conocimiento es poder, ¿si no sabemos cómo funciona la plataforma, como pretendemos que nos vaya bien?

Las plataformas al principio mostraban todo el contenido de manera cronológica. Es decir, cuando nosotros entrábamos a una plataforma veíamos los contenidos que se habían publicado más recientemente. Con el incremento de usuarios en las redes, se convirtió en algo super tedioso y que hacía que las personas solamente vean a aquellos que estaban publicando todo el día. Esto hizo que se cambie la manera en que nosotros vemos contenido en las redes sociales, con un orden diferente al cronológico, y ese orden lo determina un **ALGORITMO**.

¿Qué es un algoritmo?

El algoritmo, es una fórmula, no tan transparente de las redes sociales, que tiene en cuenta diferentes factores e información de nuestro perfil para mostrarnos contenido que ellos creen que a nosotros puede interesarnos. Por ejemplo, si yo habitualmente likeo, comento y comparto cuentas que son de moda, probablemente el algoritmo me identifique como una cuenta que le gusta la moda, y al momento de priorizar entre un contenido de cocina o de moda, me va a mostrar uno de moda.

¿COMO PUEDO CON MI PROYECTO POSICIONARME FRENTE AL ALGORITMO?

¿Como ganan plata las redes sociales?

Las redes sociales no cobran membresía. Funcionan como un medio de comunicación digital, y los que pagan, son aquellos que quieren promocionar. Las redes sociales cobran por mayor visibilidad.

Ganan plata con publicidad. **Pagando, las marcas garantizan ser vistas.**

Cuanto más tiempo está una persona conectada en las redes sociales, mayor cantidad de publicidades se le van a mostrar. Por lo tanto, mayor ganancia van a tener las redes. Es por eso que el único objetivo de las RRSS hoy es:

***Tratar de tenerlos conectados la mayor cantidad de tiempo.
Volverlas adictivas.***



+++

CULTURA 360[↔]

¿Cómo logran tenerlos conectados todo el tiempo?

Mostrándonos todo el tiempo contenido que sea relevante e interesante para nosotros. Contenido que nos atraiga, que nos interese.

¿Como saben las RRSS qué contenido me interesa?

Por toda la info que yo le doy. Toda esta información se ordena según algunos criterios ocultos que nadie revela al 100%, llamado **ALGORITMO** y se nos muestran.

Mucho no sabemos del algoritmo, pero sí sabemos algunas cosas que tiene en cuenta para garantizarnos que nuestro contenido tenga mayor visibilidad:

El algoritmo va a priorizar los contenidos relevantes para el usuario en particular

Busca contenidos que tengan mucha interacción en poco tiempo.

Busca contenidos más likeados y muy comentados

Busca contenidos más compartidos y muy guardados.

Mide el tiempo que los usuarios están en cada publicación y privilegia aquellas en las que los usuarios se demoran más tiempo o escriben los comentarios más largos.

Todo esto me da como conclusión, que para poder triunfar en instagram tengo que generar contenido que genere todas esas cosas.

Es importante entender, que no todas las personas que me siguen, ven el 100% de mi contenido y tampoco yo veo el 100% del contenido de las personas que sigo. Solamente veo lo más relevante de las cuentas más relevantes para mí.

Por lo tanto, tenemos que pensar que, si bien el contenido es clave, contenido sin interacción, no sirve de nada. Contenido sin gente que likee, comparta, comente y guarde, es contenido que las plataformas lo ven como poco relevante.

El contenido es el rey y la interacción es la reina.



+++

CULTURA 360[↔]

HERRAMIENTAS Y TIPS PARA DESARROLLAR CONTENIDO EN REDES SOCIALES

1. Planificar contenido

La planificación cuesta, pero es fundamental

Planificar es salir del día a día. Salir del modelo: ¿qué publico hoy? Dejar de tapar agujeros. Nadie es creativo las 24 horas del día todos los días. Pensar con anticipación que quiero compartir, y como voy a hacerlo.

La planificación hace que el contenido sea consistente, relevante y frecuente. Nosotros pensamos en nuestro producto las 24 horas del día, pero los usuarios ven un post cada tanto. Por lo tanto, si no somos consistentes con nuestro contenido, no nos van a identificar, reconocer ni recordar nuestro proyecto.

Podes planificar desde las herramientas gratuitas de la misma aplicación: CREATOR STUDIO.

2. Contar historias, no vender

Las redes no nacieron para vender sino para **conectar**.

La persona no entra a las redes a comprar. Hay que ser sutil a la hora de vender.

Nuestro objetivo tiene **que** ser conectar con personas mediante historias, inspiradas y que luego, cuando llegue el momento de la compra, nos tengan presentes.

3. Humaniza tu marca

Humanizar la marca consiste en convertir a el proyecto en una persona. Darle una personalidad, que tenga una voz, que tenga valores, que tenga opiniones. Humanizar, no quiere decir necesariamente, ponerle un rostro a la misma. Podemos hacerlo por medio de otras maneras. Por ejemplo, contando cómo hacemos nuestro producto, quienes consumen nuestro proyecto y demás.

4. Tipos de contenidos

Existen diferentes tipos de contenidos que funcionan hoy por hoy en las redes sociales. Estos tipos de contenido son los siguientes:

INFORMAR, EDUCAR, ENTRETENER, INSPIRAR, VENTA

¿Los contenidos que estamos subiendo, tienen que ver con alguna de estas disciplinas? No subamos únicamente contenido de venta.

5. Generá comunidad

Interactuar es clave en las redes sociales. Las redes nacieron para interactuar y nosotros como proyecto, debemos hacerlo. Hoy las plataformas nos permiten



+++

CULTURA 360[↔]

muchos medios para interactuar con nuestras audiencias: encuestas, preguntas, textos, etc. Respondemos preguntas, mensajes, sigamos cuentas afines. Las redes son bidireccionales.

6. **La importancia del texto**

Acompaña los contenidos con textos desarrollados, escaneables e interesantes. La imagen atrae pero no lo es todo. El texto es el que conecta. Si sólo hay imagen y después no hay nada, nos quedamos en el like, y lo importante es el comentario, el compartido, el guardado. Un texto atractivo, logra conectar con el usuario.

7. **Hashtags**

Utilicemos hashtags con palabras claves que estén vinculadas a las publicaciones que estamos haciendo. Evitemos el uso de hashtags muy genéricos o muy específicos.

8. **Calidad antes que cantidad de seguidores.**

Muchas veces nos preocupamos por la cantidad de seguidores, pero lo que realmente importa, no es la cantidad de seguidores, sino la calidad de los mismos. De qué me sirve tener 100.000 seguidores, si ninguno compra mi producto. Necesitamos enfocarnos en nuestro público objetivo, y lograr fidelizarlo y conectar por él mediante las redes. Miremos otras métricas como el **ALCANCE y la INTERACCIÓN** que se genera en nuestros contenidos.

9. **Cuida tu perfil.**

Es importante tener en cuenta, que nuestro perfil es nuestra carta de presentación. Cuidemos nuestra estética, las imágenes que elegimos, las tipografías que usamos, los colores. Generemos contenido con continuidad. Mantengamos un perfil activo.

10. **Cuánto y cuándo postear**

Una de las preguntas más frecuentes que suelen aparecer en redes sociales es *¿Cuántas veces por semana debo postear? ¿A qué hora debo hacerlo?*

La realidad es que no existe una respuesta mágica a esa pregunta. En redes sociales, todo es prueba y error, por lo tanto, la respuesta la vamos a encontrar en nuestra propia comunidad y conociendo a nuestro público.

En cuanto a cantidad de contenido, es importante priorizar la calidad de contenido antes que la cantidad. Si no tenemos nada para decir, es mejor no publicar nada.