

REDES SOCIALES PARA TU EMPRESA

Las redes sociales son una parte sustancial de nuestro día a día. En los últimos años, su uso ha crecido rápidamente. Principalmente, las utilizamos para comunicarnos con otras personas, interactuar y compartir información, pero también pueden ser una buena herramienta para tu negocio.

Entre muchas otras cosas, las redes sociales te pueden servir para:

- Encontrar posibles clientes potenciales con más facilidad
- Compartir contenido sin barreras geográficas
- Comunicarte con tus clientes en cualquier momento
- Descubrir lo que le gusta a la gente
- Interactuar con otras empresas
- Saber qué opinan sobre tu producto o servicio
- Y, sobre todo, crear confianza

Para ello, te aconsejamos seguir estos pasos:

1. Conocer las distintas redes sociales que hay en la actualidad
2. Averiguar qué redes frecuentan tus clientes
3. Saber cuáles se ajustan mejor a tu negocio y preguntarte si podrás gestionarlas de forma adecuada
4. Crear tu perfil en una o varias redes sociales

A partir de aquí, empezarás conectando con los clientes que ya tienes compartiendo el enlace de tu nueva red social y animando a que visiten tu perfil. Pero la parte más difícil será conseguir una mayor presencia. Para ello, deberás compartir contenido creativo para llamar la atención de la gente, observar qué es lo que más les gusta y proporcionárselo de forma continuada.

Aquí te presentamos algunas de las redes sociales más usadas por las empresas:

- ◆ Facebook: Es la mayor red del mundo y en la que están prácticamente todas las empresas. Puedes mostrar tu marca publicando actualizaciones o incluso crear grupos de participación.
- ◆ LinkedIn: Es la red de las relaciones profesionales, ya que facilita la búsqueda de estos y, además, de nuevos clientes.
- ◆ Instagram: Es una de las plataformas con mayor interacción. Se basa en la publicación de fotos, por lo que es necesario ser original para destacar.
- ◆ Twitter: Es una red para compartir información concreta. Puedes dialogar con otras personas y compartir enlaces de tu blog, pero hay que ser muy constante.
- ◆ YouTube: Es una plataforma en la que puedes compartir video blogs, tutoriales, spots, etc. Aunque se debe de invertir mucho tiempo y dedicación.



- ◆ Google+: Es una herramienta para darle visibilidad a tu empresa. Aparecer en esta plataforma es fundamental para tu negocio. El primer paso que dan todos los clientes es buscarte en Google, porque podrán encontrar los principales datos de tu empresa como, por ejemplo, su localización, un contacto, horarios, fotografías y recomendaciones.

Si quieres comenzar a formar parte de las redes sociales o ya estás presente en algunas de ellas, pero no les das un uso adecuado... ¡Visita nuestro blog! O mejor... ¡¡Llámanos!!



info@dublino.es



963.202.558



www.dublino.es