

Una de las frases que más leo y escucho últimamente de **responsables de negocios** es si de verdad el **marketing en redes sociales** les va a aportar **valor real**. Te guste el marketing en redes sociales o no, debes saber que el marketing en redes sociales es, y será, un componente muy importante en la estrategia de marketing de cualquier negocio.

Ya tengas un negocio físico off-line o un negocio basado en internet, las posibilidades de **aumentar tus ventas** con el marketing online son altas. Hay muchas empresas off-line que pueden utilizar las redes sociales de una forma **efectiva** para hacer crecer sus negocios. Solo hay que intentar proponer ideas distintas y/o creativas.

Lo más **importante** es que el marketing en redes sociales debe estar totalmente **integrado** y ser coherente con tu campaña de marketing general. Si realizas un marketing en redes sociales para tu negocio de forma independiente, obtendrás resultados esporádicos. Asegúrate de aplicar un buen **plan de marketing** en redes sociales para obtener lo mejores resultados.

Con las redes sociales más populares, como **Facebook, Twitter, LinkedIn o Youtube**, puedes conseguir **captar la atención, interesar e interactuar** con **prospectos y clientes**, haciendo incrementar el **reconocimiento** y la **popularidad** de tu negocio, e inevitablemente **aumentar las ventas**.

Si estás decidido a **innovar** en tu negocio y comenzar con el **marketing en redes sociales**, aquí te muestro algunas de las **mejores prácticas** con las que puedes **beneficiarte** hoy mismo:

### 1. Estar presente y convertirse en experto.

Lo primero que hay que hacer es abrir y completar tus perfiles en las plataformas sociales de tu preferencia o que mejor se adapten a tu negocio. Una vez hecho esto, comienza a **actualizar tus perfiles** sociales de forma regular con tu plan de marketing en mente. Necesitarás entrar en los perfiles varias veces por semana para contestar a comentarios e **interactuar** con tus **seguidores**. Esta es una muy buena forma de construir **presencia**, ser percibido como un **experto** en tu materia y **entablar relaciones** con tus seguidores. Cuanto más actualices tus perfiles y seas visto como alguien interactivo con sus seguidores, más se reforzará la **reputación** de tu negocio.

### 2. No vendas, educa.

El **Social Media** es una forma de crear relaciones con personas, prospectos y clientes que de otra forma puede que nunca te lleguen a conocer. Por lo que debes aprovechar esta **oportunidad**. Hoy en día, los consumidores somos cada vez más “astutos”, además vivimos en un mundo de publicidad masiva. La última cosa que querrás hacer es vender tus productos o servicios en redes sociales. Lo mejor que puedes hacer es concentrarte en **educar** a tus seguidores. Lo que sí puedes hacer es promocionar una vez cada cierto tiempo un workshop, evento u oferta especial. No olvides que si alguien está **interesado** en saber más sobre ti o lo que vendes, puede visitar tu **sitio web**.

### 3. La empresa debe involucrarse al completo.

Si tienes **personal** en tu empresa, haz que se **involucren** y que realicen tareas de actualización de estado en los perfiles sociales (diariamente). Esta es una forma excelente de mejorar su **motivación**. Además, esta implicación de tu personal **reforzará** todos los esfuerzos de marketing y aumentará la **visibilidad** de la empresa en internet.

#### 4. Anima a la gente a conectar en redes sociales.

Pídele a las personas que **te sigan** en tus páginas sociales. Puedes **promocionar** tus perfiles sociales en tu web, recibos, facturas, firmas, emails, tarjetas, flyers, etc... y hacer que tus clientes y prospectos se conecten e incluso entren en el mundo de las redes sociales a través de tu perfil de negocio. También puedes pedirle a tus clientes que hagan **check-in** en **Foursquare** u otro servicio de **geolocalización** cuando te visiten en tu tienda **física** u oficinas; puedes realizar **promociones exclusivas** para aquellos que visiten tu tienda física y realicen el check-in.

#### 5. Observa a tus competidores.

Las redes sociales son un medio excelente para **vigilar a tus competidores** y estar al tanto de nuevas tendencias en tu sector. Es una buena práctica investigar si tus competidores están ofreciendo promociones especiales, cuanto son de activos en las redes sociales, quienes son sus seguidores y que es lo que están diciendo. Recuerda estar siempre al tanto de lo que está haciendo tu competencia leyendo todo lo que postean.

#### 6. Conviértete en comunidad.

A las personas les gusta sentirse como que pertenecen a algo, por ejemplo a una **comunidad**. Este es realmente tu trabajo y las redes sociales proporcionan una **plataforma** perfecta para esto. Las personas son **más propensas** a comprar a otras personas o empresas que conocen, les gustan y tienen confianza. La forma para conseguir esto es realizando eventos o promociones especiales en emplazamientos **físicos**, pero también lo puedes conseguir online. Promociona ofertas especiales, da consejo y mantente ahí para crear y fortalecer tu comunidad.



#### 7. Empieza con poco.

Si no tienes ayuda o **recursos** para manejar tus perfiles sociales y piensas hacerlo tú mismo, lo mejor que puedes hacer es limitar tu plan a 1 ó 2 redes sociales para que tus acciones tengan mejor efecto al concentrarte en la **calidad** y no en la cantidad.

#### 8. Escucha y aprende.

¿Estás atento de lo que tus clientes y prospectos están **hablando acerca de tu negocio**, tus productos y tu marca? Presta especial **atención** a los comentarios que la gente publica online sobre tu negocio. Existen numerosas herramientas, te aconsejo empezar con **Google Alerts** y reaccionar rápidamente ante cualquier incidencia o comentario negativo. Esta es tu **oportunidad** de mostrar a la gente cuanto te preocupas por ellos. Ayúdales a resolver sus problemas y trata cualesquiera preocupaciones tengan. Generalmente, la gente disculpa los errores, siempre y cuando, se acaben resolviendo.

## 9. Se paciente.

Lleva algún **tiempo** ver resultados significativos cuando se hace marketing en redes sociales. Recuerda que cuanto más trabajo inviertas en construir **relaciones**, **educar** a tus seguidores e **interactuar** con otros, más personas querrán seguirte y estarán interesadas en formar parte de tu **comunidad**. Definitivamente, todo esto se convertirá en **beneficios** para tu negocio.

## 10. Regalos y promociones.

Puedes utilizar las redes sociales para hacer **regalos** o **descuentos** especiales. También puedes organizar **concursos** o juegos en los que el premio sea alguno de tus productos o servicios. Esto garantiza **atraer la atención** de tus seguidores. La gente querrá interactuar contigo y querrá ser el primero en saber cuando introduces nuevos productos y servicios. Sin embargo, debes ser **cuidadoso** de no sobre utilizar las promociones y concursos.

Las **redes sociales** están aquí para quedarse. Muchos consumidores gastan muchas horas online, por lo que es muy **recomendable** que tu negocio tenga **presencia** en redes sociales (sin olvidar, por supuesto, otras vías como el posicionamiento en buscadores). Los resultados reales vendrán cuando seas **estratégico** en tus acciones de marketing en redes sociales. Anímate, tus seguidores te lo agradecerán y verás tu negocio **crecer**.