

10 trucos para sacarle el máximo partido a tus RRSS.



1. HABLARLE A TODOS Y A NADIE A LA VEZ

Hay que definir nuestro público objetivo e identificar a tu cliente ideal. Visualízalo, háblale directamente como si fuera un amigo.

Pon toda tu concentración en redactar un texto que responda a ¿Porqué está leyendo lo que le tengo que decirle?





2. SE TU MISMO COMO MARCA

Se auténtico y no imites a nadie, y por supuesto nunca, nunca, nunca hagas un copia y pega.

Cuenta tu historia de forma original.

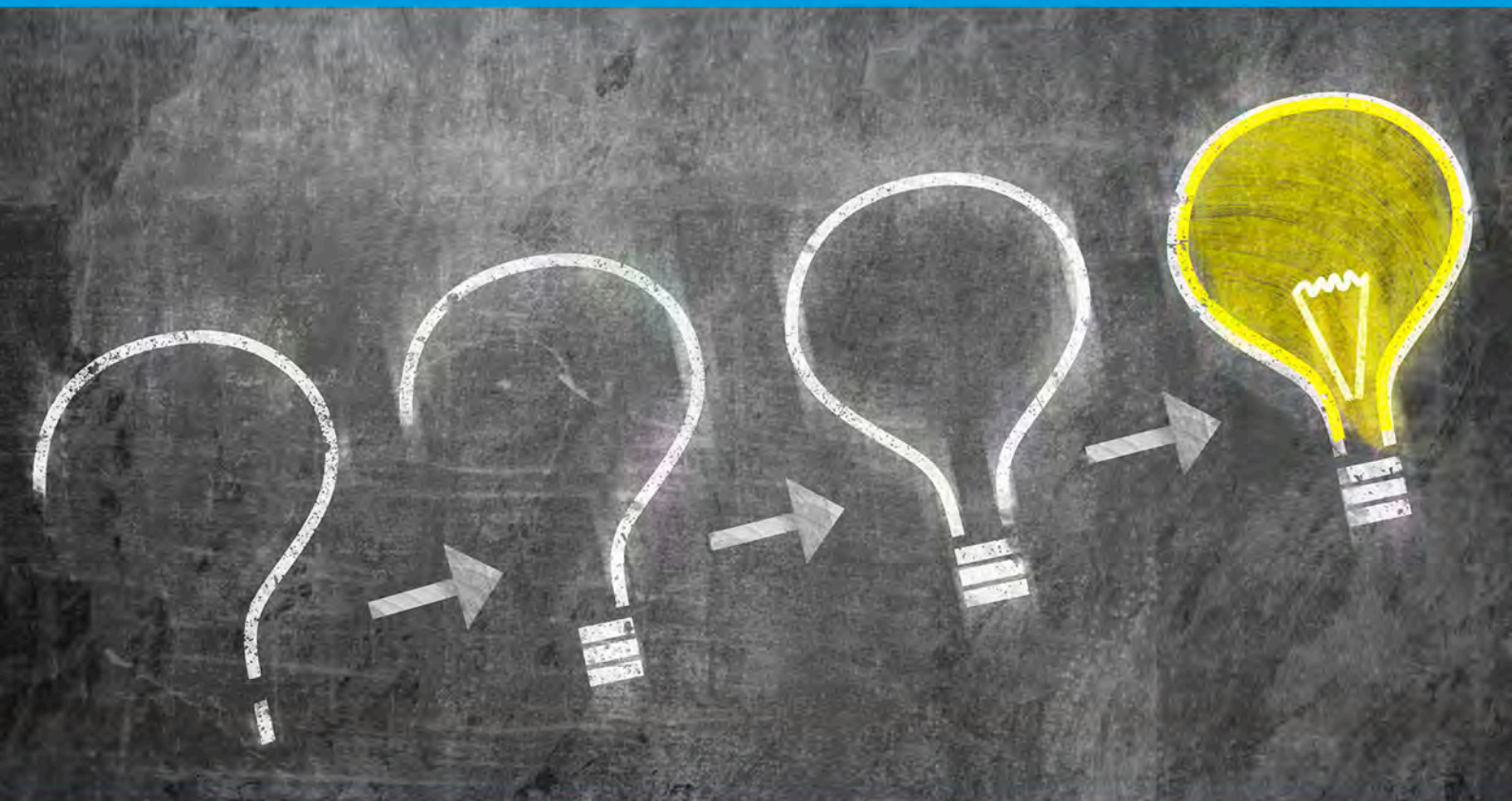
No existe la perfección absoluta y tu seguidor agradecerá que seas real. De esta manera nadie te podrá copiar.

3. COMPARTE CONTENIDO DE VALOR Y UTIL

No avasalles con publicidad constante porque se te ve venir. Lo que más aprecian tus seguidores es que les aportes información de valor para ellos, que les resulte útil. Es la única manera de fidelizarlos y cuando les ofrezcas algo no dudarán en comprarle a la empresa que les ha aportado valor y en la que confían.



4. REALIZA PREGUNTAS CONSTANTEMENTE



Qué mejor manera de conocer a tu cliente que preguntarle directamente. Puedes realizar encuestas, abre consultas gratuitas sobre qué les preocupa o que problemas tienen, haz una reflexión que les anime a participar.

Facebook e Instagram tienen aplicaciones específicas para consultar a tu audiencia. Piensa que saber que les preocupa o necesitan saber es oro puro.

Con las respuestas puedes preparar tus publicaciones para los próximos 3 meses.



5. COMPARTIR HISTORIAS PERSONALES

Tu público conectará contigo al sentirse identificado y ver el lado humano y las personas detrás de tu marca.

Ejemplos:

- Casos de éxito
- Tu día a día.
- Una historia de verano.
- Los motivos que te han movido para crear tus productos.

6. SE CLARO Y ESPECÍFICO

- No pongas titulares extraños y rebuscados, se claro y directo.
- No te enredes con descripciones y texto lioso.
- Utiliza % o cifras para ser mas claro y específico.
- Pregunta a tu entorno y si no se entiende...;cámbialo!



7. CREA CURIOSIDAD Y ESPECTACIÓN



Tienes que conseguir que tu audiencia se quede con ganas de más.

Sabemos que no es tarea fácil pero te damos algunos consejos:

1. No lo digas todo:

Olvídate de los detalles, eso llega al final.
Preocúpate por transmitir lo general y crea el ambiente antes del lanzamiento de las demás piezas de comunicación o del producto.

2. Establece fechas:

La única forma de suprimir los detalles y generar intriga es que establezcas fechas, pues los usuarios querrán saberlo todo y se mantendrán expectantes.

No dejes pasar mucho tiempo entre las comunicaciones, sino perderás la atención lograda.

3. Posiciónate en la mente del consumidor.

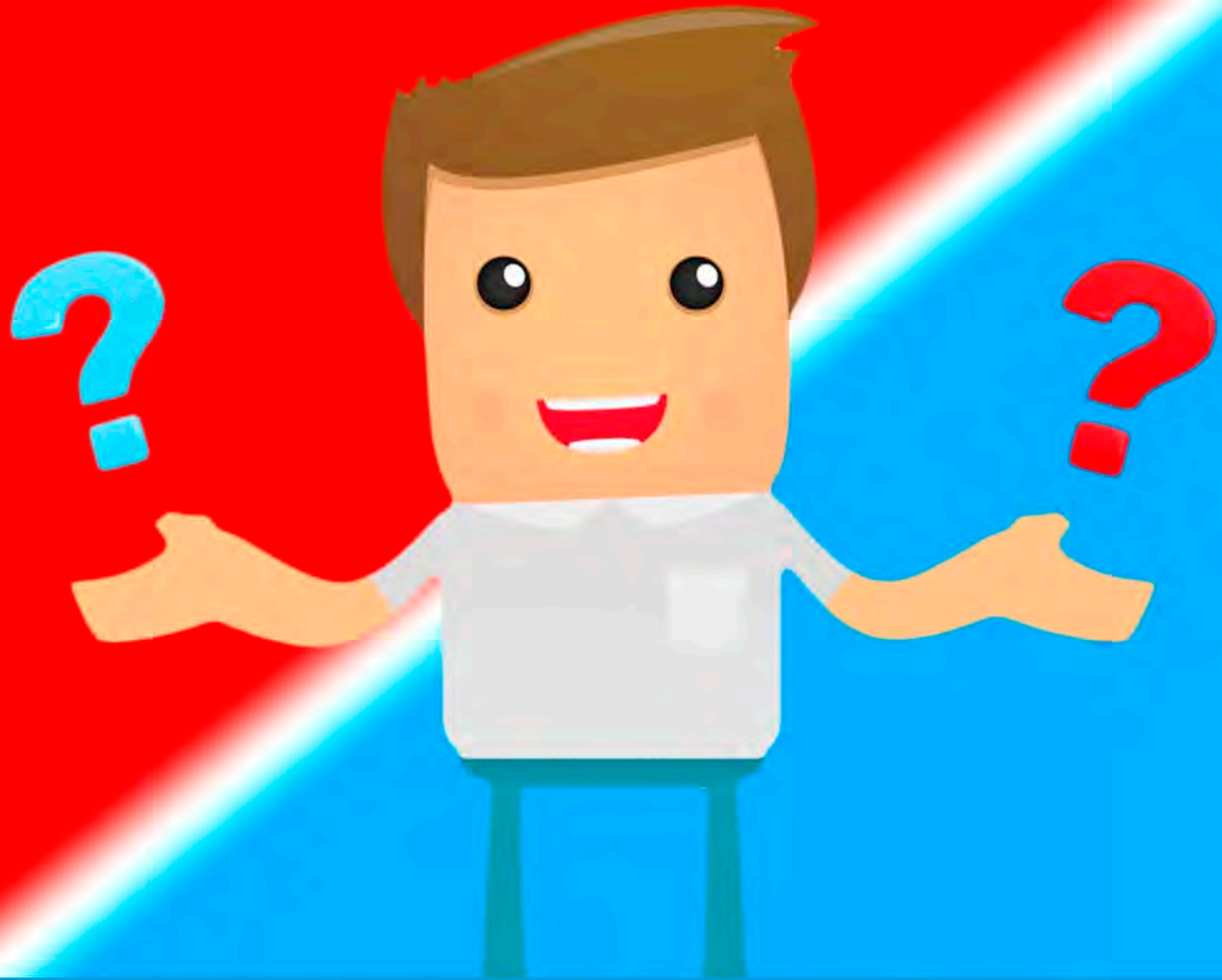
Pon un nombre a la estrategia.
Haz que tu historia tenga un nombre, es más fácil difundirlo y los usuarios viralizarán el mensaje sin que se lo pidas.

4. Sé entusiasta:

Si tú no eres apasionado ¿Por qué debería el resto apasionarse con lo que haces? Mientras más entusiasta seas, más curiosidad generas.

5. Crea y sigue conversaciones:

Si creas un debate o tema, síguelo y aliméntalo, de nada sirve dejarlo a la suerte. Conseguirás visibilidad en la medida que te comuniques con los demás.



8. RESPONDE A CADA INTERACCIÓN

Responde a todas las personas que te escriban o pregunten.

¿A que no te gusta que te dejen con la palabra en la boca?

A tus seguidores tampoco y se sentirán importantes y especiales.

9. UTILIZA IMÁGENES DE ALTA CALIDAD Y QUE LLAMEN LA ATENCIÓN

¿Te gusta el paisaje?

No hay nada peor que una foto de mala calidad.



¿Notas la diferencia?

10. UTILIZA LOS RECURSOS DE CADA RED

SOCIAL



Facebook quiere los videos en su plataforma y no a través de enlaces de youtube, emisiones en directo, GIFs e imágenes.

Instagram prioriza los post con Hashtag (palabras clave), contenidos de calidad frente a cantidad y elige una buena foto.

No publiques lo mismo en todas la redes, elige el contenido correcto para cada una de ellas.



**¡Ahora te toca a tí ponerte
manos a la obra!**

www.linksolutions.es

