

Podcast: La nueva forma de vender con Facebook, Instagram y LinkedIn

El podcast de hoy lo trae **Emilio Alarcon**, líder del área de Desarrollo de Negocios y la Escuela de Ventas de la **Cámara de Comercio de Lima**, quien en esta oportunidad nos habla sobre la nueva forma de vender en tiempos de crisis con **Facebook, Instagram y LinkedIn**.

Alarcón señala que cada una de las redes es sólo un canal, que, si bien es cierto, puede generar ventas, se debe definir una estrategia y, dependiendo del tipo de negocio, se puede mover más una red que otra.

Tips de acuerdo a la red social

Facebook:

- Esta red tiene aproximadamente 2,449 millones de usuarios activos en un mes.
- Se encuentran de todas las generaciones conectados y se usa de forma personal, familiar y corporativo.
- La cuenta empresa de Facebook se llama Fan Page y está

enfocado en acercar a la marca a su público objetivo para generar ventas y/o fidelización mediante campañas promocionales.

- La generación de venta aquí se agiliza cuando inviertes en pauta ya que puedes segmentar a un gran nivel y tiene varias herramientas para llegar a toda tu audiencia, por ejemplo, el **Facebook** insight que te permite llegar a la audiencia calculada.
- Existen pluggins en google Chrome para que puedas buscar intereses de las personas, por ejemplo si buscas en google viajes a Cancún, en **Facebook** te aparece la publicidad de viajes a Cancún.
- Puedes hacer retargeting, para volver a impactar a la audiencia que en algún momento estuvo interesado en un producto o servicio de tu marca, como si fuera un recordatorio, por ejemplo, si en algún momento me interesó comprar un libro o una capacitación, puedes hacer otra publicación que indique “hola te recuerdo que en 2 días estamos comenzando con la capacitación....” Esto va dirigido sólo al público que estaba interesado, por lo tanto tu inversión va más enfocado.
- Puedes subir una base de datos de tus clientes a **Facebook**, para que el algoritmo busque potenciales clientes con características similares a tus clientes reales, esto hace que puedas generar resultados más rápido, con menos inversión.

- La generación de venta es más masiva, se puede realizar más ventas B2C comparado a las B2B.

Instagram:

- Esta red tiene aproximadamente 1,000 millones de usuarios activos en un mes.
- Está enfocado actualmente en un público más joven entre los 18 a 24 años.
- El algoritmo de **Instagram** premia al contenido de valor y prefiere el "arte", aquí sobresalen las imágenes de alta calidad, la fotografía y lo más novedoso.
- A diferencia de las otras redes, aquí no hay ninguna cuenta Premium, tu cuenta personal lo puedes convertir en cuenta empresa.
- A partir de los 100 seguidores puedes medir tu alcance, audiencia y segmentación en cuanto a país, días, horario, etc. y es gratis.
- Aquí puedes mantener la comunicación activa con tu comunidad diaria mediante historias y puedes lograr convertir a clientes.

- Para invertir te debes sincronizar con la plataforma de **Facebook** y poder llegar a tus potenciales clientes segmentado.
- La generación de venta en esta red es más masivo.

Linkedin:

- Esta red tiene aproximadamente 663 millones de usuarios activos en un mes.
- Está enfocado actualmente en un público profesional de 25 a 34 años.
- En esta red sirve para ampliar tu red de contactos, el tipo de contenido que se utiliza es de generar valor y de compartir conocimiento, los post son menos visuales pero con contenido muy rico en texto.
- Los usuarios escriben artículos y posicionan su marca personal, existen los TOP VOICE reconocidos por el mismo LinkedIn que son los referentes de opinión de temas específicos, por la cantidad de seguidores, la alta calidad de contenido y engagement que genera.
- La cuenta empresa de LinkedIn se llama Company Page y también puedes crear páginas a cada producto y servicio. Una estrategia de crecimiento de la marca empresa es

crear embajadores de su marca que sea activos en LinkedIn, estos van hacer que crezca rápido la comunidad.

- En esta red es preferible el crecimiento orgánico que pagado, la pauta tiene un costo muy elevado.
- Sin embargo, esta red ofrece diversos productos, el que sirve para ventas es Sales Navigator que te permite hacer una prospección inteligente para identificar rápidamente al cliente potencial.
- Esta no es una red para hacer ventas masivas, es más corporativo y de relaciones.

Para más información, comunicarse con **Emilio Alarcón** del área de Desarrollo de Negocios al correo: ealarcon@camaralima.org.pe o al celular: 987579569.