

Tips para potenciar tu negocio en redes sociales

El número de usuarios de las redes sociales ahora equivale a más del 58% de la población mundial de acuerdo al último informe anual digital 2022 de We Are Social. Allí se estima que el 67% de la población posee telefonía móvil, lo que representa 5.300 millones de usuarios, alcanzando este número cerca al 80% en Latinoamérica.

Cada día surgen **redes sociales** diferentes, algunas nacen con fines específicos, y otras con fines profesionales o de trabajo, lo que hace que las personas sean más conscientes de esta realidad y aprovechen las redes para hacer crecer sus negocios y darse a conocer a otros públicos puesto que las mismas dieron voz a los consumidores y ya no solo se trata de estar presente, sino de hacerlo bien.

Y es que la efectividad de la publicidad en las **redes sociales** quedó demostrada por una creciente variedad de datos durante los últimos 12 meses, en donde 1 de cada 4 usuarios de Internet de 16 a 64 años (27,6%) descubrió nuevas marcas, productos y servicios a través de anuncios en las redes sociales.

Por eso, para Guillermo Carrillo docente del Máster Universitario en Marketing Digital y Análisis de Datos de la **Universidad Internacional de Valencia (VIU)** lo primero que debe hacer si está pensando en expandir su negocio a las redes sociales, es crear un plan en el cual defina y segmente la audiencia, observando cómo funcionan las redes sociales para

la marca, estableciendo objetivos y aumentando su presencia de manera progresiva, según el crecimiento que se tenga.

Para ello brinda 5 tips a tener en cuenta en este proceso, si lo que busca es potenciar su negocio en redes sociales:

1. Buyer persona

En las redes sociales se trata de conectar con las personas de un modo auténtico, por lo que la mejor manera de hacerlo es conociendo al público objetivo y cómo se comporta, esto ayudará a desarrollar una cualidad clave de los negocios, la empatía.

2. Escuchar a la audiencia

Los medios sociales son una plataforma que permite entender y prestar atención a las **problemáticas y necesidades de la audiencia**. Por esto, cuando el público comparta sus experiencias y pensamientos sobre su negocio es importante tomar nota, ya que estos comentarios, son retroalimentaciones de lo que se puede mejorar o de los nuevos productos a lanzar. Es recomendable responder a los mensajes lo más rápido posible.

3. Elegir las plataformas correctas

En este gran universo social, es importante tener en cuenta la naturaleza de su negocio y también identificar en dónde está presente su buyer persona. Identificar dónde busca la

audiencia nuevos conceptos e ideas, donde viven en el mundo digital, Ahí, hay que estar presente.

4. Usa el contenido de modo correcto

En la era de la información, el contenido es esencial, pero también ganar la atención de los prospectos; sin forzar el proceso. Atraer visitantes con contenido útil y derribar las barreras a medida que empiecen a conocer su negocio.

5. No limitarse

Es importante no limitarse a cerrar negocios al primer bache y abrir la mente a las **relaciones comerciales**. Permitir que los clientes interactúen con la empresa en los canales que elijan es el inicio de un gran negocio.

A su vez, Guillermo Carrillo de la **Universidad Internacional de Valencia (VIU)** enfatiza este es un proceso continuo de análisis del tráfico y métricas, recolección de opiniones, generación de ideas, ejecución de las mejores, y regreso a la etapa de análisis para revisar los resultados, ajustar y probar con nuevo contenido.

«Todo el tiempo preguntarse: ¿esto funciona como esperaba? y ¿puedo hacer algo para mejorar mi presencia y visibilidad? Para que así llegue a los resultados esperados”, comentó el experto.

Las **redes sociales** son cada vez más atractivas para los consumidores por lo que en este canal la creatividad aporta un valor importante para diferenciarse. Para existir en las redes sociales es indispensable conocer cómo manejarlas y atraer a la audiencia, además, ayudan a generar reconocimiento de marca de su negocio y es clave para fomentar recomendaciones.