

# Investigación y manejo de redes sociales



## Presentación 5: Tips y consejos para el manejo de las RRSS (Parte II)

Profesor: José Ignacio Catenacci Martín

# 5 CONSEJOS PARA MEJORAR EL POSICIONAMIENTO EN SOCIAL MEDIA

## 1. Crear una estrategia de palabras unificada

Has de tener clara la lista de palabras que quieres posicionar y utilizarlas. Un buen ejemplo de uso es la inclusión de dichas palabras en los títulos de los mensajes que lanzamos en las redes sociales. Para definir qué palabras son las mejores primero tendrás que saber si mueven mucho tráfico o no, o si las utilizarán para encontrarte. Puedes utilizar la herramienta de Google Keyword Tool para saberlo.

## 2. Haz tus páginas web lo más sociales posible

Cuando ya recibes tráfico en tus páginas lo que más te interesa es que tus contenidos se compartan amplificando así tu alcance. Esto te traerá mucho más tráfico y tu audiencia irá en aumento. Para ello debes poner lo más fácil posible la tarea de compartir tus artículos mediante botones sociales. No está de más que pidas que se compartan tus artículos.

# 5 CONSEJOS PARA MEJORAR EL POSICIONAMIENTO EN SOCIAL MEDIA

## 3. Incentiva a tus allegados a compartir tus contenidos

Para empezar puedes pedir a tus amigos, familiares y compañeros de trabajo que difundan tus artículos para conseguir visibilidad. A medida que vaya creciendo tu comunidad se irán añadiendo otras personas que compartirán tus contenidos y a los cuales, con el tiempo, podrás solicitarles su colaboración.

## 4. Pon el nombre de tu empresa en tus perfiles sociales

Una práctica muy extendida en el SEO de páginas web es poner las palabras clave que queremos posicionar en el título, porque así posicionamos con estas palabras. Esto mismo se está haciendo con perfiles sociales situando palabras clave en el nombre. Lo mejor es poner el nombre real de nuestra empresa y poner algunas palabras clave en la descripción de nuestro perfil, ya que de lo contrario daremos imagen de SPAMERS.

# 5 CONSEJOS PARA MEJORAR EL POSICIONAMIENTO EN SOCIAL MEDIA

## 5. Escribe para personas, no para buscadores

Este punto es muy importante aunque obvio. Debemos escribir artículos para personas y tratar de generar interés en ellas para que nos sigan visitando creando así un vínculo. Por lo tanto, utilizaremos palabras clave que atraigan personas interesadas en lo que escribimos, y no palabras clave que generan tráfico inservible.



# 12 CURIOSIDADES QUE DEBES TENER EN CUENTA EN TU ESTRATEGIA ONLINE

**1. El 78% de los consumidores se informan por internet antes de comprar un producto**

Consejo: Se bien visible (SEO) para que Google te pueda encontrar rápidamente

**2. El uso del correo electrónico entre jóvenes de 12 a 17 años cae un 59%**

Comentario: Prefieren comunicarse por mensajes, chat o redes sociales

**3. El 79% de personas con negocio consulta el correo electrónico con smartphones**

Consejo: Ten tu web y tus newsletters accesible para móvil

**4. El 40% de personas en EEUU realiza sus compras con smartphone**

Consejo: Optimiza tu tienda online para que compren en ella y no en la de la competencia

**5. El 60% de la población anglosajona no quiere recibir llamadas que ofrezcan servicios**

Comentario: 5,2 millones de personas se han registrado en la Federal Trade Commission para evitarlas

**6. El 68% de personas abandonan su web favorita porque les molesta la publicidad invasora**

Comentario: Las personas quieren comprar no que les vendan



# 12 CURIOSIDADES QUE DEBES TENER EN CUENTA EN TU ESTRATEGIA ONLINE

**7. El 91% de las personas abandona los sitios web sin llegar a formar parte de su base de datos**

Comentario: Las solicitudes que reciben son molestas o no suficientemente atractivas

**8. El 57% de los negocios han ganado clientes a través del blog**

Consejo: Los contenidos de calidad enganchan y los anuncios invasores repelen

**9. El 47% de las compañías Business-to-Business (B2B) y Business-to-Consumers (B2C) han conseguido clientes a través de Facebook**

Comentario: Una estadística que desmiente que Facebook no es útil para las empresas B2B

**10. El 83% de los empresarios considera que Facebook es muy importante para el negocio**

Comentario: Un canal deja de ser experimental cuando, a parte de seguidores, genera ganancias

**11. El nuevo marketing reduce un 62% los gastos del marketing convencional**

**12. Las empresas que tienen un blog consiguen el 55% más de tráfico en su web**

Comentario: Más entradas, más enlaces indexa Google y mayor visibilidad se gana



# CÓMO CONSEGUIR SEGUIDORES EN PINTEREST Y TRÁFICO PARA TU WEB

## **1. Completa tu perfil para que no se vea vacío**

Si tu perfil no tiene foto, ni información, ni enlaza a tus otras redes sociales es como si no existieses. Al igual que en todas las redes sociales debes completar tu perfil para que sea atractivo y suscite interés. Te recomiendo utilizar la foto de perfil que usas siempre para que te reconozcan.

## **2. Crea tus propios boards (tableros) con los diferentes temas que se te ocurran y comienza a completarlos**

En Pinterest pueden seguir todos tus tableros o sólo los que le interesen a la persona que te sigue. Si están vacíos obviamente nadie los seguirá. Empieza a compartir contenidos de diferentes temáticas y verás cómo te seguirán.

## **3. Sigue usuarios que compartan contenidos que te interesan**

Puedes buscar a tus amigos y seguirlos a ellos. También puedes buscar temas que te interesan y seguir a la persona que los ha compartido si crees que en el futuro compartirá más contenidos de ese tema en concreto. Una buena opción es conectar todos tus perfiles sociales (Facebook, Twitter y Pinterest) y compartir en ellos de vez en cuando los pins que haces. Deja comentarios, marca con "Likes" todo lo que veas que te gusta y haz "repin" a lo que quieras compartir. Con esto siembras para luego recoger. En definitiva: sigue a unos cuantos y te seguirán unos pocos.

# CÓMO CONSEGUIR SEGUIDORES EN PINTEREST Y TRÁFICO PARA TU WEB

## 4. Actualiza de forma frecuente

Esto al principio no te costará. Estás ansioso por probar tu nuevo perfil en la red social de moda y compartes todo lo que puedes y más. Sigue compartiendo de forma regular y empezarán a seguirte.

## 5. Publica y promociona tu perfil de Pinterest en tu página

Recuerda que tu objetivo es conseguir tráfico para tu web y el mejor lugar para conseguir nuevos seguidores es en ella.





# 6 BUENAS RAZONES PARA PROGRAMAR TUS TWEETS

## 1. Liberar tu carga de trabajo

Por la mañana a primera hora puedes programar la publicación de tus contenidos. Si seleccionas bien aquello que quieres compartir y lo programas para que se publique en determinadas horas no tendrás que estar pendiente de cuándo has de publicar el siguiente tweet.

## 2. Alcanzar a toda tu audiencia

Tienes herramientas que te indican a qué horas están conectados tus seguidores y son un buen indicador de cuándo te interesa publicar tus contenidos. Publicando a dichas horas tendrás la certeza de que lo que compartes tiene más probabilidades de que les llegue.

## 3. Difundir varias veces tu mensaje

Si tienes un blog y compartes tus artículos, o si deseas enviar un mensaje en repetidas ocasiones lo mejor que puedes hacer es programar su publicación en diferentes horas. Si lo publicas por primera vez por la mañana y te interesa volverlo a publicar por la tarde sin necesidad de estar delante del ordenador, sólo tienes que programarlo. Eso sí, te recomiendo cambiar ligera o completamente el texto de lo que compartes: no hay nada peor que entrar en el perfil de un usuario y ver que ha compartido el mismo mensaje 5 veces y todas seguidas.



# 6 BUENAS RAZONES PARA PROGRAMAR TUS TWEETS

## 4. No te harás pesado

Mucha gente no programa sus tweets y comparte de forma seguida muchos contenidos. Luego durante el resto del día no vuelven a compartir nada. Esto es malo no sólo porque eres invisible durante una gran parte del día, sino también porque en el momento en que envías 5 tweets seguidos estás saturando a tus seguidores. Programando tus tweets conseguirás que lo que compartes llegue de una forma natural y se vayan mezclando tus mensajes con los de otra gente.

## 5. Aumentarás tu número de seguidores

En el momento en el que decides programar tus tweets estás haciendo que tus contenidos lleguen a seguidores que antes probablemente no llegaban. No todo el mundo está conectado a la misma hora y es un error no tener esto en cuenta. Lo más probable, si estás compartiendo información interesante (cosa que debería ser así), es que estos usuarios te hagan RT y llegues así a nuevos usuarios que son seguidores potenciales.

## 6. Te creas una reputación

Escribir por escribir no tiene sentido a no ser que uses tu cuenta de Twitter de forma personal y publiques lo primero que te viene a la cabeza. Si este es tu caso, programar tus tweets es una tontería. Pero como creo que no es tu caso has de saber que publicando contenidos relevante a lo largo del día forjas una reputación online y crece tu influencia.

# CONSEJOS ELEMENTALES PARA QUE TU BLOG TENGA ÉXITO [PARTE1]

## 1. Cuida la estética de tu web

Creo que es muy importante saber elegir una buena plantilla para tu blog y modificarla ligeramente para diferenciarte del resto de webs. Principalmente has de elegir una plantilla que te guste, como no, pero sobretodo que cuando alguien te visite tenga muy claras cosas como: de qué va tu web, quién la escribe, cuáles son las diferentes secciones que tiene o cómo contactar contigo. Sé que es muy obvio pero se encuentran muchos blogs en los que es imposible contactar con su propietario, que tratan de varias temáticas muy diferentes entre ellas o que no se diferencian en nada con otros blogs porque no están personalizadas.

## 2. Define una temática clara

¿Qué tipo de contenidos compartirás en tu blog? Si es un blog personal la cosa está clara. Sin embargo si pretendes atraer un tráfico determinado a tu blog es importante que definas muy bien los temas de los que vas a hablar. Intenta centrarte en varios temas concretos y no trates de abarcar muchos temas porque no fidelizarás a tus visitas del mismo modo (aunque no digo que no se pueda hacer). Además si uno de tus objetivos es monetizar es importante que te informes de si esos temas generan suficiente tráfico o no.

## 3. Actualiza con frecuencia

Marca un calendario de publicaciones y síguelo. Si publicas determinados días de la semana intenta no fallarte a ti mismo ni a tus seguidores. Cuando empiezas un blog tienes ganas de publicar artículos cada día y se te ocurren miles de temas de los que hablar, pero cuando llevas mucho tiempo escribiendo posts llega un momento en que no sabes de qué escribir, no te apetece o no ves nunca el momento de hacerlo. Que sepas que esto es normal, pero si te dosificas y te vas apuntando los temas de los que quieres hablar podrás llevarlo a cabo sin problemas.

# CONSEJOS ELEMENTALES PARA QUE TU BLOG TENGA ÉXITO [PARTE1]

## **4. Crea, haz crecer y mimas a tu comunidad**

Poco a poco verás (o intuirás) cómo se formará una comunidad de usuarios que estarán esperando a que puntualmente publiques tus posts. Estas comunidades a veces dan la sensación de que no existen porque no dejan comentarios pero están ahí. Es importante que no te olvides de ellos, que los valores y que los recompenses de vez en cuando. Se trata de compartir con ellos más cosas además de tus conocimientos. Implicarlos en tus decisiones con encuestas, pedir su colaboración o premiarlos con contenidos extra. Recuerda que valoran tu esfuerzo diario y tu compromiso aunque en ocasiones te dé la sensación de escribir para nadie.

## **5. Negocia tú directamente**

Este punto sólo tenlo en cuenta si quieres monetizar con tu blog. Cuando uno de tus objetivos es ganarte un dinero con tu página te podrás plantear varias formas de llevarlo a cabo. Una de ellas, y quizá la más popular, es Google AdSense. La plataforma de publicidad de Google es fácil de implementar en tu web y no necesita demasiada gestión. La contrapartida es que necesitas muchísimo tráfico para ganar dinero de esta forma. Has de saber también que en función de la temática de tu web podrás ganar más o menos con este tipo de publicidad porque cobras por cada click que recibes en las creatividades o enlaces de texto que se muestran en tu página, y hay publicidades mejor pagadas que otras.

# CONSEJOS ELEMENTALES PARA QUE TU BLOG TENGA ÉXITO [PARTE2]

## 1. Posicionar tu blog con palabras clave

Una vez definida claramente la temática de tu web has de tener claro cuáles son las palabras clave que te interesa posicionar. Este es un tema esencial a la hora de captar tráfico y siempre recomiendo asegurarnos utilizando herramientas como Keyword Tool de Google. Podemos tener una idea del tráfico que puede mover una palabra clave en concreto pero no está demás saberlo con exactitud. Puede que una keyword mueva mucho tráfico fuera de España y aquí no mueva tanto.

## 2. Hacer intercambios de enlaces de calidad

Para empezar a recibir tráfico y que Google te tenga en cuenta tendrás que hacer intercambios de enlaces. Los intercambios bien hechos no sólo te benefician aumentando tu Pagerank (a la larga), también te pueden aportar tráfico de esas páginas si el enlace está bien visible en ellas.



# CONSEJOS ELEMENTALES PARA QUE TU BLOG TENGA ÉXITO [PARTE2]

## 3. Busca difusión de tus artículos

Páginas como Meneame, Bitácoras y otros agregadores de noticias pueden enviar muchísimo tráfico a tu página web. Meneame por ejemplo no permite el autobombo, pero en caso de que alguien envíe un artículo tuyo y guste a su comunidad recibirás muchísimas visitas. Has de informarte si hay algún agregador de noticias influyente en tu nicho o sector y trata de compartir allí tus contenidos. Esta es una buena forma de crecer rápidamente pero tendrás que trabajar la fidelización de tus visitas.

## 4. Comparte en redes sociales

Compartir, compartir y compartir. Habrás escuchado millones de veces la famosa frase “El contenido es el rey”, ¿verdad? Pues es completamente cierta. Si compartes tus contenidos de calidad en redes sociales harás que mucha gente que no te conoce te acabe conociendo y, por lo tanto, que acabe en tu página. Este quizá es uno de los consejos más importantes para conseguir el éxito de un blog. Recuerda: contenidos de calidad + redes sociales = éxito.



# 4 CONSEJOS EFECTIVOS PARA ESCRIBIR ARTÍCULOS VIRALES

## 1. Escribe un buen título

Muchas veces es más el continente que el contenido lo que hace que un artículo de la vuelta al mundo y es que el título se puede considerar como la parte más importante de un artículo.

Igual que ha habido libros que no se vendían y les han cambiado la portada para convertirse en best sellers, con artículos pasa lo mismo y lo puedes probar tú mismo. Un día haz la prueba, **cambia el título de un artículo que no te funcione y mira cómo la respuesta es otra.**

Del título depende que capturemos la atención del lector y una vez captada tendremos que seducirlo con el contenido mostrándolo de forma correcta y haciendo que sea interesante y que tenga valor para él, y por lo tanto, que sea digno de ser compartido.

La prueba de la gran importancia del título es que **muchas veces los contenidos son compartidos sin haber sido leídos previamente** por quienes los comparten. Hay quien únicamente se asegura de que el enlace que comparte no esté roto y lo lanza a todos sus seguidores. Es triste pero es cierto.

Por lo tanto si esa es la realidad, nos guste o no, podemos aprovecharnos de ese factor y utilizarlo a nuestra favor. Así con un buen título en nuestro artículo tendremos media batalla ganada.

# 4 CONSEJOS EFECTIVOS PARA ESCRIBIR ARTÍCULOS VIRALES

## 2. Contenidos específicos

Hay una serie de contenidos que viralizan mejor que otros. Puedes echar un vistazo al artículo [7 tipos de contenidos que se hacen viral en redes sociales](#) que escribió Carlos Bravo en su blog. Escribir artículos con esos contenidos es sinónimo de éxito.

## 3. Utiliza imágenes

Una imagen ayuda a reforzar el mensaje de tu artículo y es mucho más agradecido visualmente ver un artículo con una imagen que un bloque compacto de texto. Intenta que estas imágenes sean de calidad y que llamen la atención porque cuando abren tus artículos, los primeros segundos son determinantes para que lo cierren de inmediato o decidan compartirlo.

## 4. Muestra el texto de forma visualmente atractiva

No hay nada peor que un texto plano sin ningún tipo de arreglo visual: utiliza negritas, escribe por párrafos, pon títulos, haz preguntas y exclamaciones, o utiliza numeraciones y viñetas. De esta forma harás que tus artículos sean de lectura amena. Tampoco te recomiendo escribir grandes parrafadas porque poca gente llegará hasta el final del artículo.



# 4 MOTIVOS POR LOS QUE NO COMPRAR SEGUIDORES NI FANS

## 1. Porque vas a tirar tu dinero a la basura

No sé lo que cobran estas páginas por “la faena” pero gastar 1 euro ya me dolería. El hecho es que estas cuentas son falsas en su gran mayoría y no vas a conseguir nada de ellas. Estas cuentas (huevos en Twitter y gente rara en Facebook) no van a dejarte comentarios, ni van a interactuar contigo, ni visitarán tus contenidos, ni te comprarán tus productos.

## 2. No conseguirás “engage”

Ya sabes que de lo que se trata en el social media es de compartir, de conversar, y de todas esas cosas que no puedes hacer... con cuentas falsas. Las cuentas falsas normalmente son robots que comparten enlaces y frases sin sentido, o son personas reales a las que les importa un pimiento lo que tú tratas de hacer. No interactuarán contigo.



# 4 MOTIVOS POR LOS QUE NO COMPRAR SEGUIDORES NI FANS

## 3. Te engañas a ti mismo y engañas a los demás

Tú te engañas a ti mismo porque cuando ves la gran cantidad de seguidores que tienes piensas que vas por buen camino, pero sabes que no es así y tratas de no pensar demasiado en el tema. Engañas a los demás porque intentas hacerles creer que tienes seguidores reales que te siguen por lo estupendo que eres, de manera que quieres que ellos también te sigan y se unan al genial grupo que tienes. El social media no es esto. No se trata de cuántos seguidores tienes, más bien se trata de cuantos tienes a los que realmente les puedes influir creando una relación verdadera y compartiendo calidad.

## 4. Arruinarás tu reputación

¿De verdad crees que vas a engañar a mucha gente con esta práctica? Si se descubre que has conseguido fans o seguidores de una forma fraudulenta no habrá nada que hacer porque perderás toda tu credibilidad, y una vez perdida cuesta mucho recuperarla. Como ves los motivos son pocos pero contundentes. Lo mejor es tomártelo con calma y dedicación, porque poco a poco y haciendo las cosas bien irás consiguiendo seguidores que valdrán muchísimo más que las miles de cuentas falsas que puedas comprar.

# 5 COSAS QUE PODEMOS APRENDER DE LAS PÁGINAS DE FACEBOOK CON MÁS FANS

## 1. Buen uso de la imagen de portada

La imagen de portada de una página de fans es súper importante, ya que es lo primero y lo que más se ve al acceder a una página. El buen uso de esta imagen es común en todas las páginas de facebook exitosas.

Piensa que es un espacio que has de aprovechar que ocupa gran parte de tu página y que como suelen decir, una imagen vale más que mil palabras.

## 2. Pestañas personalizadas

La personalización de las pestañas con imágenes hace que cada página sea diferente al resto y tenga un toque de distinción. Cambiando la imagen predeterminada y el texto podemos conseguir efectos muy curiosos visualmente hablando y podemos canalizar a nuestras visitas hacia diferentes secciones. Solo hay que echarle un poco de imaginación al tema.

# 5 COSAS QUE PODEMOS APRENDER DE LAS PÁGINAS DE FACEBOOK CON MÁS FANS

## 3. Uso de aplicaciones

Todas estas páginas utilizan aplicaciones de terceros para completar sus perfiles. Juegos, videos y eventos son las pestañas extra más utilizadas por estas páginas. Has de saber que existen un montón de aplicaciones gratuitas para las páginas de fans que te permiten hacer cosas con ciertas limitaciones, pero muy funcionales.

## 4. Posts destacados e hitos (milestones)

Los posts destacados son una buena forma de resaltar imágenes y contenidos que queremos mostrar con más protagonismo. Algo que caracteriza a estas páginas es el buen uso de esta funcionalidad de Facebook. También el uso de hitos para enmarcar fechas importantes y logros.

## 5. Directo al grano

Fíjate, los posts que más interacción generan son los que son cortos y directos. La capacidad de sintetización es un factor clave para conseguir engagement con tus seguidores. Así que mejor posts cortos y concisos que largos y abrumadores.

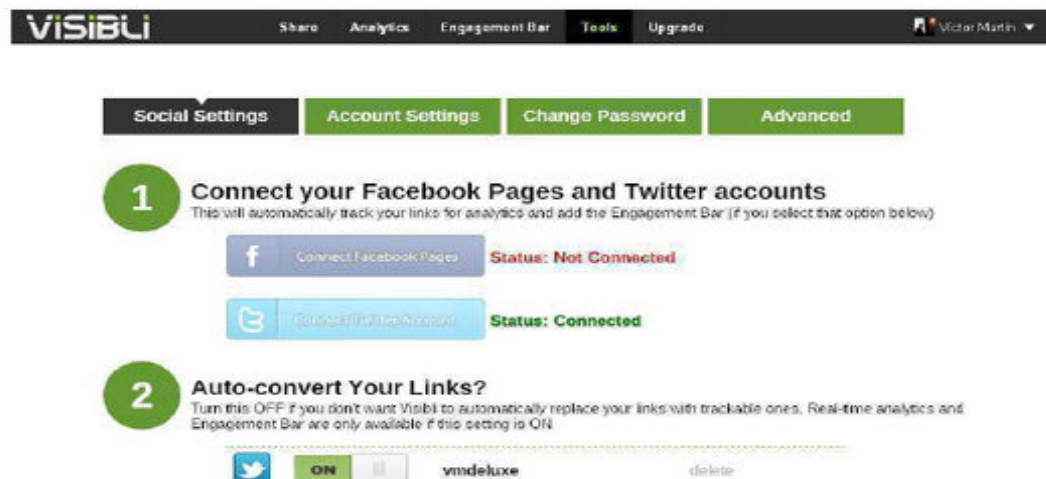
# ¿HASTA DÓNDE LLEGAN TUS TWEETS? 3 HERRAMIENTAS PARA SABERLO

## 1. Visibli

Podemos acceder directamente con nuestra cuenta de Twitter o Facebook sin necesidad de darnos de alta. Visibli nos permite cambiar automáticamente los enlaces que compartimos por uno que hace un tracking con estadísticas, que luego muestra en su panel de control.

Es muy útil para saber cuántos clicks hemos recibido en un Tweet en concreto (siempre que lleve un enlace) y nos da la posibilidad de cambiar los enlaces de terceros como Foursquare, Twitpic, Instagram y similares para tener estadísticas sobre ellos.

Ofrece otros recursos como la opción de enlazar el feed de un blog a nuestros perfiles sociales, o la Engagement Bar que se muestra siempre que abrimos un enlace modificado por Visibli y que tiene enlaces a nuestros perfiles.



The screenshot shows the Visibli dashboard. At the top, there is a navigation bar with the Visibli logo and links for Share, Analytics, Engagement Bar, Tools, and Upgrade. A user profile for 'Victor Math' is visible in the top right. Below the navigation bar, there are four tabs: Social Settings, Account Settings (which is active), Change Password, and Advanced. The main content area is divided into two numbered sections:

- 1 Connect your Facebook Pages and Twitter accounts**  
This will automatically track your links for analytics and add the Engagement Bar (if you select that option below)
  - Connect Facebook Pages: Status: Not Connected
  - Connect Twitter Account: Status: Connected
- 2 Auto-convert Your Links?**  
Turn this OFF if you don't want Visibli to automatically replace your links with trackable ones. Real-time analytics and Engagement Bar are only available if this setting is ON.
  - Twitter icon, ON (checkbox), vmdeluxe, delete

# ¿HASTA DÓNDE LLEGAN TUS TWEETS? 3 HERRAMIENTAS PARA SABERLO

## 2. TweetReach

Con TweetReach al introducir el texto de un tweet sabremos el número de cuentas a las que hemos llegado y el número de impresiones que ha tenido. Nos muestra información adicional como los usuarios que han contribuido a tal exposición y el número de RT's que han generado, dándonos la opción de seguir directamente a dichos usuarios.

Ej: <http://tweetreach.com/reach?q=5+Consejos+para+Aumentar+la+Duraci%C3%B3n+de+tus+Visitas>

## 3. Topsy

Topsy es un buscador social que nos permite saber los usuarios que han participado en la difusión de un Tweet en concreto. Podemos ver las conversaciones generadas en torno a estos tweets y ver las cuentas influyentes que han difundido nuestro mensaje. Muy útil para descubrir nuevos usuarios interesantes con influencia y seguirlos.

Ej: <http://topsy.com/victormartinp.com/2012/06/5-consejos-para-aumentar-la-duracion-de-tus-visitas/>

# 15 PRINCIPALES RAZONES POR LAS QUE DEJAN DE SEGUIRNOS EN TWITTER

1. El 52% deja de seguir porque publicamos demasiado.
2. 48% cree que hacemos demasiada autopromoción.
3. 47% cuando publicamos mucho spam.
4. 43% no les interesa en absoluto lo tweeteamos.
5. 29% demasiada repetición.
6. 29% demasiada automatización.
7. 28% ofensivos o no profesionales.
8. 28% demasiados tweets mendigando o pidiendo dinero.
9. 27% demasiado callados
10. 22% abuso de checkins en Foursquare y otros
11. 21% tweets sin conversaciones
12. 18% demasiados errores gramaticales
13. 17% demasiados RT's
14. 16% abuso del DM
15. 10% abuso de demasiados hashtags



# 8 RAZONES DETERMINANTES PARA TENER PRESENCIA EN MEDIOS SOCIALES

- 1. Conseguir nuevos clientes:** Conseguir nuevos clientes y generar negocio es uno de los motivos más importantes y por el que suelen estar más interesadas las empresas. En las redes sociales disponemos de las herramientas necesarias para atraer nuevos clientes no solo de nuestra zona de influencia. Te recomiendo leer *Cómo Promover tu Negocio Local en Redes Sociales*.
- 2. Generar comunidad:** Podemos generar una comunidad entorno a nuestra marca o empresa compartiendo contenidos y logrando poco a poco FIDELIZACIÓN y la CONFIANZA de nuestros miembros.
- 3. Tener un canal de refuerzo:** Las redes sociales no son un canal de venta directa pero sí que son un gran canal de refuerzo. Compartiendo información de nuestros productos y servicios les estamos dando más datos a nuestros clientes para que puedan tomar una mejor decisión de compra. No podemos olvidar que los hábitos de compra también están cambiando.
- 4. Contacto directo con nuestros clientes:** La idea de una empresa cercana que habla con sus clientes, que genera conversaciones y que interactúa con ellos es el concepto que deberían tomar las empresas con presencia en medios sociales. Se trata de mejorar la experiencia de nuestro cliente.



# 8 RAZONES DETERMINANTES PARA TENER PRESENCIA EN MEDIOS SOCIALES

**5. Conseguimos más visibilidad:** Las empresas que pasan de no tener nada a combinar un blog y redes sociales notan un incremento brutal de visibilidad y le dan valor a su marca, consiguiendo RELEVANCIA y DESTACAR frente a la competencia.

**6. Destacamos frente a la competencia:** Si estamos en un sector muy competido es vital tener claro si nuestra competencia directa tiene presencia en medios sociales. Si tiene, nosotros no podemos ser menos porque sería un error grave. Si no tiene, es nuestra oportunidad para destacar y tomar ventaja frente a nuestros competidores. Recuerda que estamos equivocados si pensamos que no tenemos competencia: siempre hay competencia aunque quizá no sabemos verla o no la tenemos en cuenta.

**7. Posicionamos nuestro negocio:** No sólo conseguimos un posicionamiento en el mercado, además conseguimos posicionamiento en buscadores. ¿Sabías que Google cada vez da más relevancia a las interacciones en redes sociales? Ahora más que nunca cada “Me gusta”, cada contenido compartido o cada comentario cuentan más en el posicionamiento de nuestra marca o empresa.

**8. Hacer nuevos contactos:** A través de los medios sociales no sólo conseguiremos nuevos clientes, también es una buen vía para conseguir nuevos contactos que se pueden traducir en colaboraciones, partners y oportunidades que no puedes perderte.

# CÓMO CONSEGUIR MÁS ME GUSTA, COMENTARIOS Y QUE COMPARTAN MÁS EN FACEBOOK

- **Por tipo de post:** Las fotos son las que más gustan, las más comentadas y compartidas, pero el resto de contenidos varían.
- **Tamaño del post:** Los post muy cortos y largos son los que más interacción generar, aunque en global son los largos los que mejor parecen funcionar.
- **Autoreferencia:** Los posts que contienen las palabras “yo” y “mi”, suelen generar más Me gusta.
- **Sentimiento del post:** Los posts con un sentimiento neutral consiguen más Me gusta, pero algo muy curioso es que los posts con un sentimiento negativo generan más comentarios que los posts con sentimiento positivo.
- **Momento del día:** Los contenidos publicados por la tarde/noche son los que mejor funcionan. En este caso, se toma como referencia la franja horaria de Tiempo del Este (Eastern Time), siendo las 6 PM cuando se comparte más y las 8 PM cuando se generan más Me gusta.
- **Día de la semana:** Los fines de semana se generan más interacciones en Facebook, habiendo una gran diferencia entre los días de fiesta y los laborales.

# 7 CONSEJOS PARA CONSEGUIR MÁS INTERACCIÓN CON TUS FANS

- **1. Haz encuestas:** Las encuestas suelen funcionar muy bien y porque a tus seguidores no les cuesta nada votar. Plantea encuestas con preguntas interesantes, que no sean demasiado rebuscadas y verás cómo la gente te responderá.
- **2. Comparte imágenes:** Las imágenes son el tipo de contenido que genera más interacción en Facebook por excelencia. Busca imágenes que digan algo y compártelas.
- **3. Haz preguntas:** Haz preguntas abiertas a tus fans y pídeles opinión. Una pregunta que no requiera de una gran respuesta es una buena para que tus seguidores se lancen a responder, con lo que estarás generando interacción.
- **4. Utiliza call-to-actions:** Las llamadas a la acción funcionan mejor de lo que puedes imaginar. Es tan sencillo como indicar la acción que quieres lograr y tus seguidores te ayudarán a conseguirlo.

# 7 CONSEJOS PARA CONSEGUIR MÁS INTERACCIÓN CON TUS FANS

- 5. Generar expectación:** Puedes generar expectación con los contenidos que compartirás al día siguiente y ver cómo reacciona tu comunidad. Sabrás si tus contenidos son de su agrado o no.
- 6. Actualiza de 2 a 5 veces al día:** La idea es que tus actualizaciones sean esperadas y valoradas por tu comunidad, por lo que actualizando más de 5 veces diarias consigues un efecto contrario.
- 7. Muestra cercanía:** La cercanía auténtica y genuina es lo que genera verdadera interacción con tu comunidad. Muéstrate cercano, colaborador y accesible para que tus seguidores rompan la fría barrera de la pantalla.

# 7 ERRORES TONTOS QUE DEBES EVITAR EN TU WEB

## 1. La web no funciona si no ponemos www

Este error es más común de lo que podéis imaginar. Pruebas a entrar en una web sin poner www y te aparece el mensaje de que la web no está disponible. Me gustaría saber el impacto negativo que puede generar este error típico.

## 2. Acceso a secciones concretas mediante un botón flash

Me ha ocurrido mucho navegar con el iPad y no poder acceder a una sección concreta de una web porque el único acceso está enlazado mediante un botón en flash. Por no mencionar el hecho de entrar en una web y que el menú de bienvenida esté todo completamente en flash.

## 3. No tener una sección de contacto

Cualquier persona puede tener interés en contactar contigo y has de ponérselo fácil. Quizá a ti no te interese que contacten contigo, pero siempre has de dar esa posibilidad a tu visitante. Tener una dirección de contacto en una parte visible de tu web es básico o como mínimo un formulario de contacto donde te puedan contactar.

## 4. Enlaces que no enlazan a ningún sitio

Si pones un enlace asegúrate que enlaza a algún sitio. No solo da una mala imagen y sensación de dejadez para el visitante, sino que también te puede perjudicar de cara a tu posicionamiento.

# 7 ERRORES TONTOS QUE DEBES EVITAR EN TU WEB

## 5. Páginas no optimizadas para todos los navegadores

Con los blogs no suele ocurrir tanto ya que el código (a no ser que lo modifiquemos) no acostumbra a fallar. Pero sí que ocurre con webs que han sido programadas a medida. Debemos asegurarnos que todos los elementos son visibles y accesibles desde todos los navegadores.

## 6. Faltas de ortografía

Las faltas de ortografía son feas, para que nos vamos a engañar. Un blogger en ocasiones se puede permitir el lujo de escribir con faltas (cosa que es fea, pero completamente comprensible). Otra cosa son las páginas webs de empresas; ¡no cuesta nada revisar los textos antes de publicarlos!

## 7. No enlazar a los perfiles sociales

Este es el que más me duele y será porque me dedico a esto. Por poner un ejemplo, no sé cuántas veces habré visitado la página de un hotel y que no tenga ni un solo enlace a su página de Facebook. ¿No tiene página de Facebook? Claro que sí, pero no la tiene enlazada desde la home. O casos en los que los iconos son diminutos y están escondidos por algún rincón de la web.

# 5 MOTIVOS PARA ESCRIBIR TU PROPIO BLOG

**1. Visibilidad:** Con el tiempo y si eres capaz de mantener la actividad de tu blog, irás adquiriendo más y más visibilidad. Los comienzos del blogger son bastante duros porque no tienes apenas tráfico y requiere de mucho trabajo y constancia. Si logras superar esa primera fase -donde abandona la gran mayoría de la gente- conseguirás que los buscadores te tomen en serio y verás como tus visitas van aumentando. De esta forma obtienes una visibilidad que puedes aprovechar para convertirte en un referente en tu sector. Una vez tengas reconocimiento, podrás escribir artículos como autor invitado en otras páginas web (cosa que tiene muchísimas ventajas)

**2. Aprendizaje:** Compartiendo contenidos de determinado nicho te obligas a ti mismo a estar al día de todo lo que acontece en él. De esta forma aprendes a la vez que compartes y vas adquiriendo muchísima información valiosa. De ti depende luego sacarle partido. Además con el tiempo irás escribiendo mejor y enriqueces tu vocabulario. Ten en cuenta que para estar al día te obligas a leer muchísimo más, cosa que estarás de acuerdo conmigo en que es muy beneficiosa para ti.

**3. Encontrar trabajo:** Tanto si tu objetivo es encontrar trabajo porque estás inactivo como si lo que quieres es encontrar clientes para tu empresa, un blog es la mejor herramienta para lograrlo. A través de este blog, mi empresa Young Media ha conseguido una buena parte de sus clientes.

# 5 MOTIVOS PARA ESCRIBIR TU PROPIO BLOG

**4. Ganar dinero:** Puedes ganar dinero de varias formas con tu blog y dependiendo de la temática puedes montártelo más o menos bien para que sea una experiencia muy gratificante. Una de las formas típicas de ganar dinero es mediante la publicidad, pero hasta que no tengas muchas visitas te será difícil obtener ingresos así. Otras opciones son la publicación de reseñas de pago, la venta de productos o la venta de servicios.

**5. Desahogo:** Para muchos bloggers el momento de escribir en su blog es su momento Zen. El tiempo que dedico a escribir mis artículos es para mí el momento en el que desconecto y pongo mi mente en otra cosa. Si escribes sobre algún tema que no esté relacionado con tu actividad laboral, el rato de escribir tus artículos puede ser el momento de desahogo del día. La excusa de “no tengo tiempo para escribir” no sirve. ¿Verdad que tienes tiempo para ver la tele? Puedes dedicar unos minutos al día a escribir y verás cómo ganas más en todos los aspectos.



# CONVERSATION SCORE: DESCUBRE LA INFLUENCIA, ENGAGEMENT Y RENDIMIENTO DE TU PÁGINA DE FANS

**Conversation Score:** una herramienta que mide la influencia, el engagement y el rendimiento de cualquier página de fans de Facebook.

Es tan sencillo como introducir la url de nuestra página de fans, el ID o el nombre de la página, y como resultado de su análisis nos muestra un gráfico con los siguientes elementos analizados:

- Respuesta de los fans, con el porcentaje de los fans que suelen participar en nuestras actualizaciones
- Fan love, con el número de fans y porcentaje de los fans activos que tenemos en nuestra página
- Difusión, con la media de actualizaciones que hacemos en la fan page
- Viralidad, con el porcentaje del alcance viral medio que tenemos en cada post

También hace un pequeño análisis de nuestros hábitos de actualización, haciendo un recuento de las fotos, estados, enlaces, videos y preguntas que ponemos en la página.

# CONVERSATION SCORE: DESCUBRE LA INFLUENCIA, ENGAGEMENT Y RENDIMIENTO DE TU PÁGINA DE FANS

Además nos muestra un Top 3 con páginas que han sido analizadas y que son del mismo tipo que la nuestra. Esto es capaz de mostrarlo según el tipo de página que configuramos al crear la nuestra en Facebook, en mi caso “Figura Pública”.

En definitiva, una herramienta sencilla pero útil, que de un simple vistazo nos puede indicar valores muy interesantes, ya que como he dicho muchas veces, la cantidad de fans tiene una importancia relativa siendo mucho más importante la calidad de esos fans y la interacción que tienen con nosotros.

Muy interesante para analizar las páginas de la competencia y ver sus hábitos, e incluso averiguar si el nivel de engagement de su comunidad se puede comparar al nuestro.



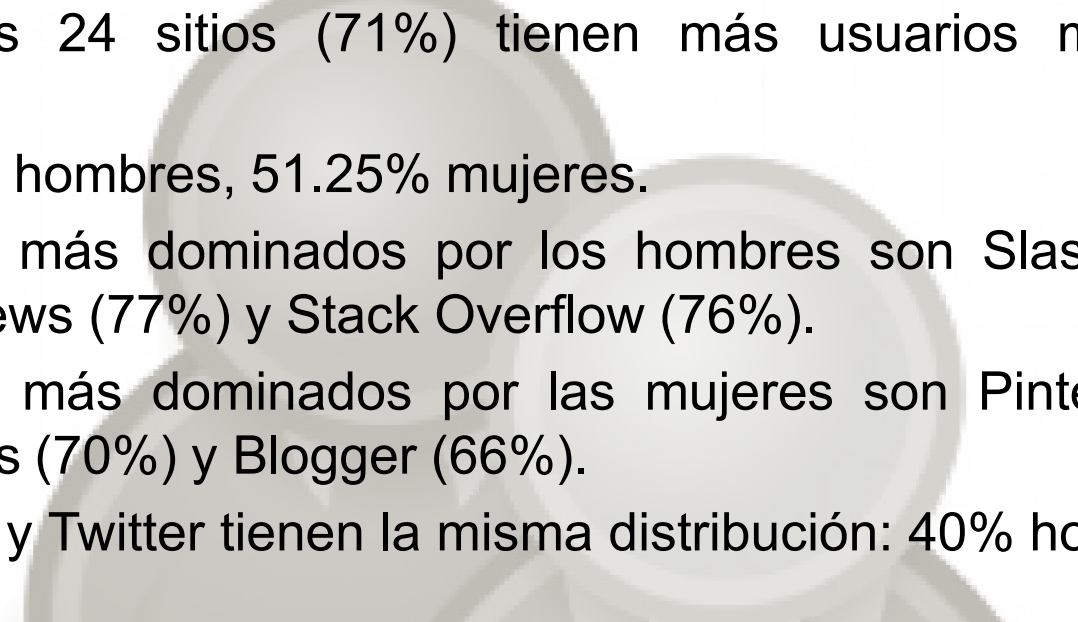
# DATOS DEMOGRÁFICOS DE LAS REDES SOCIALES EN 2012

- 55% de los usuarios de Twitter tienen 35 años o más.
- 63% de los usuarios de Pinterest tienen 35 años o más.
- 65% de los usuarios de Facebook tienen 35 años o más.
- 79% de los usuarios de LinkedIn tienen 35 años o más.
- 58% de los usuarios de Reddit tienen menos de 35.
- 60% de los usuarios de Github tienen menos de 35.
- 63% de los usuarios de Hi5 tienen menos de 35.
- 69% de los usuarios de Hacker News tienen menos de 35.
- 69% de los usuarios de deviantART tienen menos de 35.
- 83% de los usuarios de Orkut tienen menos de 35.

# DATOS DEMOGRÁFICOS DE LAS REDES SOCIALES EN 2012

- Los usuarios más mayores. LinkedIn tiene la base de datos con usuarios más mayores, siendo la media de edad de 44.2 años.
- La media de edad de los usuarios de Facebook es de 40.5 años.
- La media de edad de los usuarios de Twitter es de 37.3 años.
- En comparación con un estudio que realizaron hace 2 años y medio, la media de edad de Facebook ha subido 2 años, pero la media de edad de Twitter ha bajado 2 años, lo que indica que la base de datos de Twitter se hace cada vez más joven en comparación a la de Facebook que envejece.

# DATOS DEMOGRÁFICOS DE LAS REDES SOCIALES EN 2012

- 17 de los 24 sitios (71%) tienen más usuarios mujeres que hombres.
  - El 48.75% hombres, 51.25% mujeres.
  - Los sitios más dominados por los hombres son Slashdot (87%), Hacker News (77%) y Stack Overflow (76%).
  - Los sitios más dominados por las mujeres son Pinterest (79%), Goodreads (70%) y Blogger (66%).
  - Facebook y Twitter tienen la misma distribución: 40% hombres, 60% mujeres.
- 

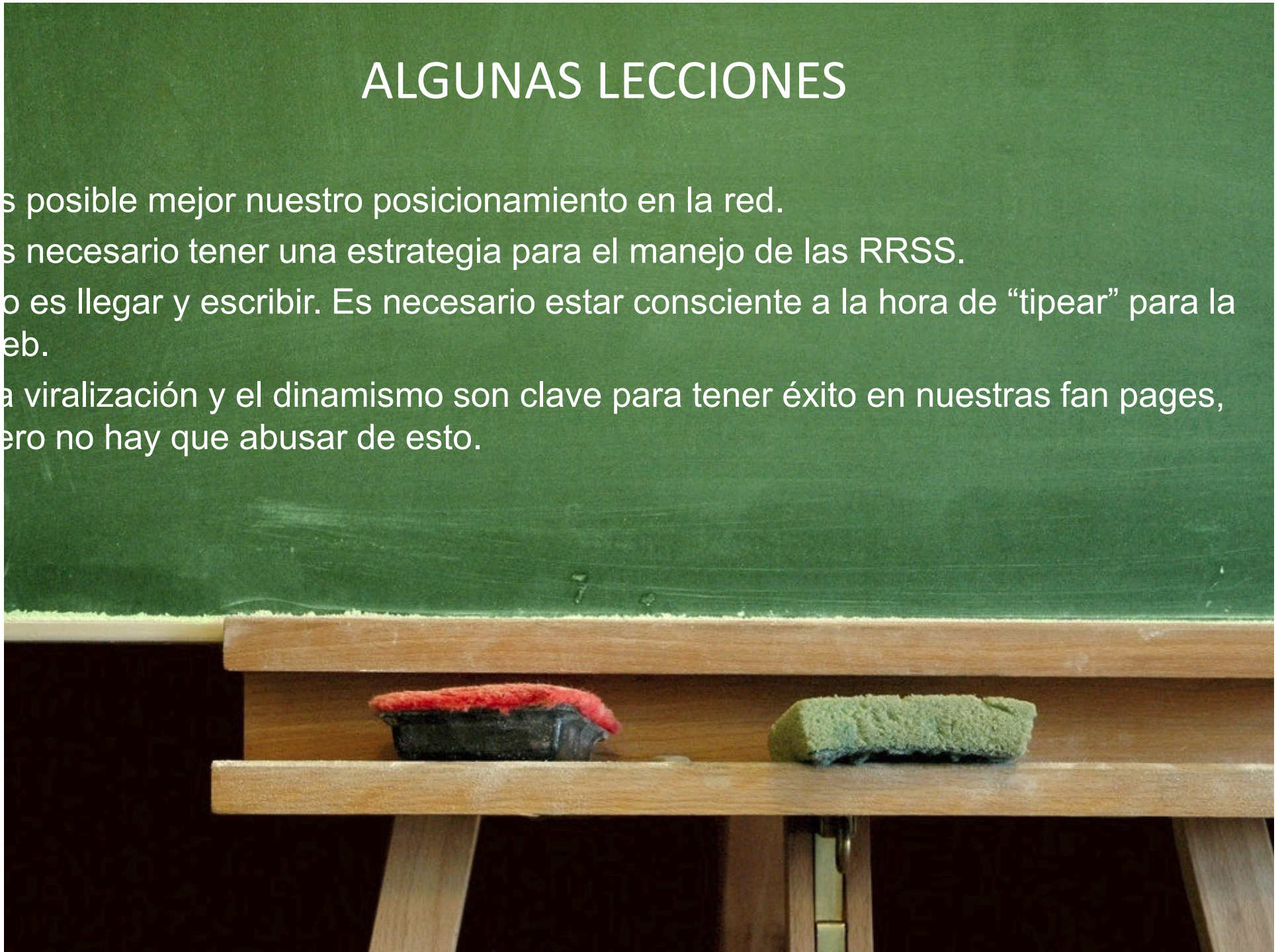
# ALGUNAS LECCIONES

Es posible mejorar nuestro posicionamiento en la red.

Es necesario tener una estrategia para el manejo de las RRSS.

No es llegar y escribir. Es necesario estar consciente a la hora de “tipear” para la red.

La viralización y el dinamismo son clave para tener éxito en nuestras fan pages, pero no hay que abusar de esto.



# Investigación y manejo de redes sociales



## Presentación 5: Tips y consejos para el manejo de las RRSS (Parte II)

Profesor: José Ignacio Catenacci Martín