

Cuadernillo de Redes Sociales

Diciembre 2012

Esta estrategia de contacto es a través del internet, y ésta crea un efecto viral a través del uso de redes sociales.



twitter

You Tube
Broadcast Yourself

f Find us on
Facebook

Linked in



Las redes sociales en el mundo virtual se construyen de la misma forma que en el mundo real

1 Comunícate continuamente (mantén la cercanía)

2 Ofrece contenido de calidad (posiciónate como experto)

3 Ve, escucha y luego habla... (aplica escucha activa)



Para lograr cumplir con esas métricas hay que diseñar un plan de acción que logrará aumentar rápidamente el número de contactos que recomendamos; puede ser por medio de las redes sociales en internet



**Las Redes Sociales te dan visibilidad:
Enlaces + Contenidos + Actualización**

Con la finalidad de poder incrementar tu interacción y lograr posicionarte como un experto en un tema relacionado a tu producto o servicio



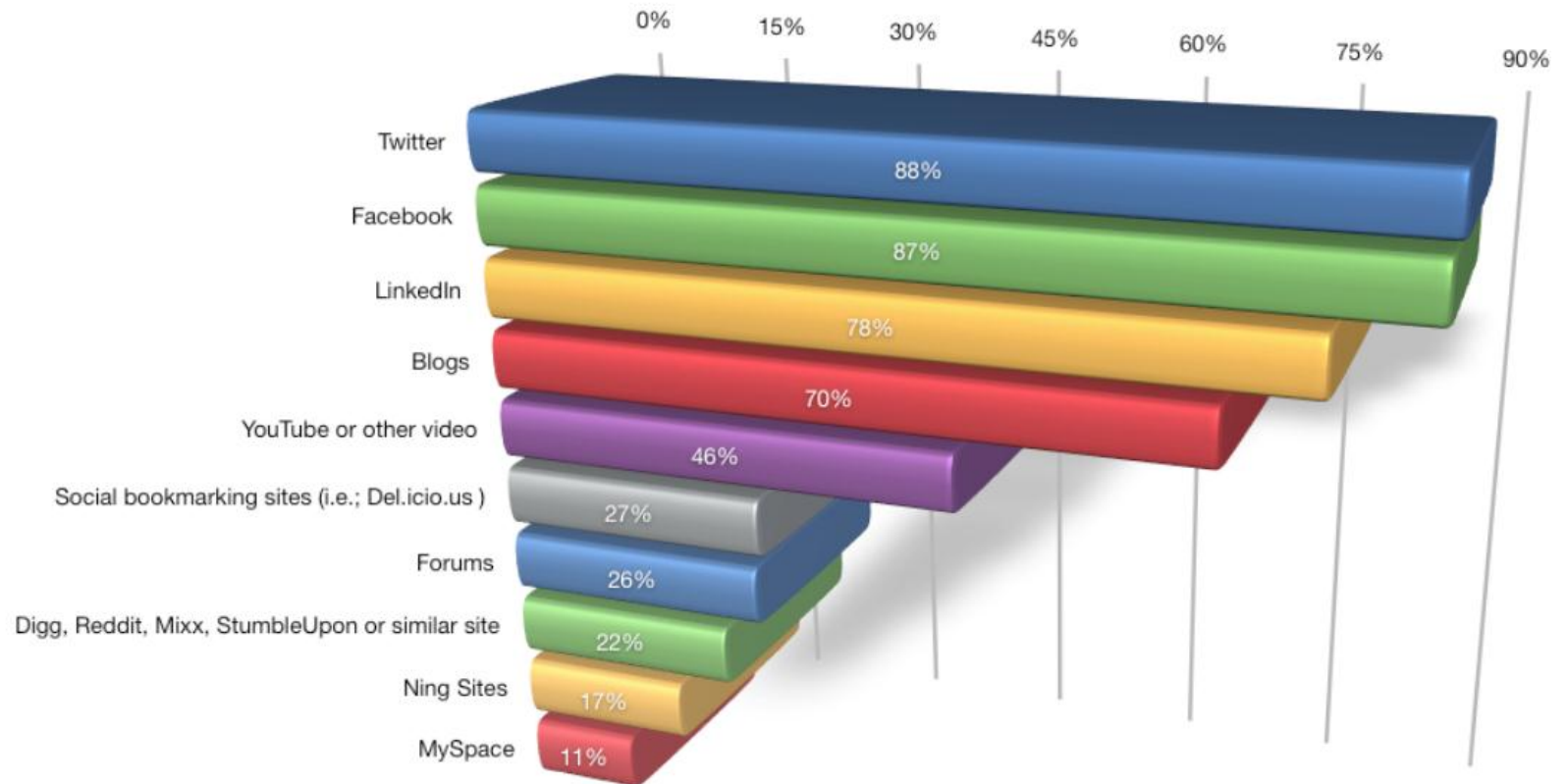
Para ser un experto en un tema:

- Asigna un tiempo para administrar tus redes
- Desarrolla materiales de mucha calidad y contenidos relevantes
- Promueve debates sobre problemas y genera posibles soluciones
- Genera contenidos continuamente de temas que pudieran volverse viral
- Publica preguntas que generen debate y discusiones productivas

En las REDES SOCIALES muéstrate como un Solucionador de Problemas.



Las Redes Sociales más usadas por las empresas



Fuente: Michael A. Stelzner <http://marketingwhitepapers.s3.amazonaws.com/SocialMediaMarketingReport2010.pdf>

Las redes sociales son los medios de “Escucha activa” más utilizados por la empresas para:

- Responder dudas
- Aportar valor
- Dar atención al cliente
- Compartir experiencias
- Dialogar
- Generar Fidelización



Para iniciar tu red social puedes abrir una cuenta en estas tres redes sociales



Linked in

1. Darse de alta al llenar
2. Busca a personas conocidas
3. Genera preguntas cautivadoras que generen controversia
4. Busca sinergizar y buscar realizar nuevos contactos.



1. Crea tu cuenta
2. Invita a conocidos a tu cuenta y a seguirte
3. Genera preguntas cautivadoras que generen controversia
4. Responde y contesta continuamente



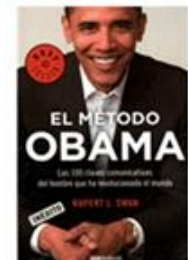
facebook

1. Crea una página de tu empresa
2. Estructura un plan de temas a comunicar
3. Invita a todos tus contactos de email
4. Busca a tus listados de prospectos con el buscador de "AMIGOS"

Para iniciar tu prospectación en redes sociales haz una lista de 20 a 40 personas que quieres contactar durante una semana, y haz un plan de contacto



EJEMPLO DE ÉXITO
BARACK OBAMA



Ejercicio. ¡Obtengamos más Referidos!

Enlista 10 fuentes de prospección para tu negocio (especifica datos):

- Directorios Sociales
 - Directorios Nacionales
 - Directorios Asociaciones profesionales
 - Cámaras
 - Asociaciones Industriales
 - Cámaras Comerciales
 - Revistas especializadas
- Convenciones
 - Ferias
 - Exposiciones
 - Demostraciones
- Esfuerzos de Cambaceo
 - Puerta en puerta
 - Peinado de Zona





Mini MBA México Emrende.
contacto@icome.com.mx