

GLOBALODE S.A.

PLAN DE ACCIÓN

PARA REDES SOCIALES



Innovación Tecnológica

GLOBALODE S.A.

COMENCEMOS

¡LO IMPORTANTE ES COMENZAR CON EL PIE DERECHO!

Para nuestro equipo de trabajo es fundamental que cualquier cliente inicie construyendo su presencia en Redes Sociales de la manera correcta y cumpliendo satisfactoriamente los requisitos de información que todo Negocio debe compartir en una Comunidad de Social Media.

A continuación listamos una guía de pasos que se deben seguir y cumplir antes de comenzar a publicar información en las Redes Sociales,

1

Creación de un perfil de Negocio y evitar crear o utilizar un perfil de Persona.

2

Completar toda la información de contacto que se encuentre disponible para el potencial cliente. Entre la que podemos mencionar



Logotipo



Teléfonos



Dirección de local
(Si aplica)



Ubicación de la tienda en el mapa disponible
(Si aplica)



Sitio Web



Correo Electrónico



Horario de atención al cliente



Descripción breve y detallada acerca del Negocio

IMPRESIÓN

ASEGÚRATE DE DAR UNA BUENA IMPRESIÓN

Si fueras a realizar un Negocio, ¿con quién te gustaría llevarlo a cabo? ¿Con una persona experta y exitosa o con un vendedor necio que constantemente toca tu puerta y te interrumpe?

De la misma forma, cada Negocio en las Redes Sociales sin importar cuál sea la más popular en su momento debe asegurarse de dar la correcta impresión a todos sus potenciales clientes para que las personas se decidan a convertirse en sus clientes sin dudarlo.

Antes de comenzar a vender, debes asegurarte de cumplir con los siguientes tres pilares que van a garantizar el éxito de tu Negocio en las Redes Sociales.



VENTAS

VENDER, VENDER, VENDER...

Para la mayoría de Negocios el objetivo principal de contar con perfiles en las Redes Sociales más populares usualmente consiste en convertir todo ese tráfico gratuito en potenciales clientes. Desde nuestro parecer, muchos Negocios cometen un error grave al iniciar su perfil en una Red Social; muchos inconscientemente comienzan a bombardear los muros de los usuarios con Anuncios de ventas, promociones y descuentos y sin querer, se convierten en los vendedores necios que mencionamos anteriormente.



ESTRATEGIA

Para el personal de Globalode, cualquier Negocio debe asegurarse de cumplir ampliamente con los siguientes

TRES PILARES

antes de comenzar con su estrategia de venta en Redes Sociales,



EDUCAR

INFORMAR

ENTRETENER

ADAPTACIÓN

Una vez que el Negocio logre brindar insumos de información que satisfagan estos tres pilares pueden ofrecer sus servicios y productos a los usuarios que navegan por las Redes Sociales.

El objetivo principal de estos tres pilares radican en el hecho de que todo Negocio debe comprender que un Usuario ingresa a una Red Social para un fin "social"; nadie ingresa a Facebook y dice "voy a comprarme una camisa..."; tomando esto en consideración, consideramos que los Negocios somos los que tenemos que adaptarnos a los usuarios en las Redes Sociales y no viceversa.



CONTENIDO

A continuación, ponemos a su disposición una serie de recomendaciones a la hora de publicar contenido,

1



PUBLICA CONTENIDO VISUAL MÁS A MENUDO QUE EL CONTENIDO TEXTUAL.

2



PUBLICA FINES DE SEMANA

3



SI DESEAS QUE TU COMUNIDAD PARTICIPE, TERMINA LA PUBLICACIÓN CON UNA PREGUNTA.

4



NO CONVIERTAS TODAS LAS PUBLICACIONES EN UN DISCURSO DE VENTAS

COMENTARIOS

¿CÓMO RESPONDER UN COMENTARIO NEGATIVO?

- a- Ofrece siempre una disculpa.
- b- Evita actitudes defensivas.
- c- Evita ofrecer de antemano descuentos o devoluciones.
- d- Busca la causa del problema y una solución.
- e- Si es una calificación anónima, ¡repórtala! Para poder calificar un Negocio todo perfil de persona debe estar completo y mostrar una secuencia coherente de publicaciones y actividad.
- f- Y lo más importante, ¡Siempre responde a estos comentarios! En caso contrario, el usuario observará como en situaciones difíciles la empresa no se hace responsable y reflejarán una actitud irresponsable que puede evitar que un usuario se convierta en un potencial cliente.



CRONOGRAMAS

ELABORACIÓN DE UN CRONOGRAMA

Como último punto, a continuación nuestro equipo de trabajo elaboró una guía que cualquier tipo de Negocio puede seguir para elaborar un cronograma y así publicar contenido de una forma controlada y que nos permita evaluar el resultado de nuestro trabajo en las Redes Sociales.



1



DEFINE UNA LISTA DE CATEGORÍAS. CATEGORIZA LOS TIPOS DE INFORMACIÓN QUE TE GUSTARÍA COMPARTIR CON TU COMUNIDAD (REFLEXIONES, NOTICIAS RELACIONADAS A TU NEGOCIO, ARTÍCULOS, ETC.).

2



DEFINE LA FRECUENCIA. DECIDE CADA CUÁNTO VAS A PUBLICAR INFORMACIÓN (TE RECOMENDAMOS DE 2 A 3 VECES POR SEMANA).

3



CREA TU PROPIO CRONOGRAMA. GENERA UN CALENDARIO EN UNA HOJA DE CÁLCULO Y ASIGNA LAS CATEGORÍAS QUE CREAMOS EN EL PASO 1 TOMANDO EN CUENTA LA FRECUENCIA CON LA QUE VAS A PUBLICAR.

4



BUSCA Y CREA TU CONTENIDO. TE RECOMENDAMOS CREAR TODO EL CONTENIDO QUE PUEDES CON ANTICIPACIÓN PARA QUE NO PIERDAS MUCHO TIEMPO CADA VEZ QUE TE TOCA PUBLICAR.

5



RASTREA TUS RESULTADOS. LLEVA UN CONTROL EN UNA HOJA DE CÁLCULO SOBRE LAS CATEGORÍAS QUE CREAMOS EN EL PUNTO 1 E IDENTIFICA CUÁLES TIENEN MAYOR ALCANCE Y CUÁLES MOTIVAN AL USUARIO A PARTICIPAR E INTERACTUAR CON TU NEGOCIO.

6



OBSERVA A LA COMPETENCIA. SIGUE A TU COMPETENCIA DIRECTA EN FACEBOOK MANTENTE SIEMPRE AL TANTO DE LO QUE ESTÁN HACIENDO EN REDES SOCIALES.

7



MONITOREA, CORRIGE Y OPTIMIZA. REVISAR TU CRONOGRAMA CADA 6 MESES, CORRÍGELO Y OPTIMÍZALO CONSTANTEMENTE.

Si estás interesado en que nuestro equipo de trabajo te ayude con la elaboración del Cronograma y con la Gestión de tu presencia en las Redes Sociales recuerda que nos puedes contactar por cualquiera de nuestros canales de Información,

www.Globalode.com

Tel. (506)6049-1880

Email. info@globalode.com

Redes Sociales. Facebook | YouTube



Innovación Tecnológica

GLOBALODE S.A.