

Mini guía Community Manager, estrategia Social Media + Infografía

Mini guía Community Manager



Mini guía Community Manager forma parte de mi proyecto para gestión de [Redes Sociales](#) y, aunque parezca muy evidente, parece que seguimos sin tener claro como trabajar las **RRSS**.

Hay muchos comentarios sobre Twitter, por ejemplo, parece la red olvidada. Unos dicen que si ya no tiene la misma afluencia que las demás, que ya no es una red para trabajar y algunas otras opiniones. La mayoría de los **bloggers** no tendríamos las mismas probabilidades de manejar nuestros contenidos sin esta red.

La cuestión es que esto sirva como un comienzo para manejar el **Social Media** de nuestra empresa o nuestra **Marca Personal**.

Mini guía Community Manager, comenzamos.

Hoy todo el mundo está en Instagram, mi red favorita es Twitter, y no me he vuelto loco, al tener un **blog** es importante gestionar tu perfil en esta red. Puedes saber más

sobre ello si lees mi post sobre ella [aquí](#).

He empezado escribiendo sobre esto porque entiendo que exista mucha gente que crea que no le merece la pena tener cuenta ahí. La principal decisión que debes tomar cuando empiezas a trabajar tu [Marca Personal](#) es saber donde se encuentra tu público objetivo, [tu target](#).

Es importante pensar que en todas las redes no es necesario estar pero, si trabajas **Marca Personal**, con el paso del tiempo, tendrás cuenta en muchas redes sociales.



Explicado esto, ya imaginarás que es importante tu presencia en ellas por varias razones, por visibilidad, por darte a conocer y porque ofrecen la posibilidad de publicitarte prácticamente gratis. Mucha gente dice que ellos no lo necesitan porque ya tienen sus clientes gracias al boca a boca, esto es un error.

Cada cual puede hacer lo que considere oportuno pero debes tener en cuenta algo, tienes clientes, correcto, pero podrías acceder a más con tan solo cuidar tu presencia en Internet.

Si te encuentran con un buscador puedes engordar tu cartera de clientes solamente por localización, al tener presencia en Internet puedes generar más contactos, esto es otra ayuda.

Mini guía Community Manager, herramientas gratuitas.

Soy hombre de soluciones y si voy a contar que algo no funciona bien, prefiero venir con las soluciones en la mano para argumentar porque tengo esta opinión.

Debemos de entablar conversaciones e interacciones con nuestra Comunidad, ¿como vas a llevar tus perfiles si no estableces una pauta de relaciones con tus seguidores?.

[Si tu negocio quieres ver crecer, contar con profesionales es tu deber #coaching #marcapersonal #redessociales #marketing #socialmedia Clic para tuitear](#)

La mayoría de las personas no valoran en su justa medida estas cosas, pensamos en lo que nos gusta a nosotros pero no en lo que le gusta a nuestra audiencia. De igual forma nos pasa a la hora de diseñar nuestros espacios, ya sean online u offline, hacemos las cosas como nos gusta a nosotras.

A lo largo de mi vida profesional me he encontrado con esta situación en cuantas labores he emprendido. Si iba a diseñar una web, el cliente te cuenta como le gusta a él, sin pensar en lo que le pueda gustar al que va a leerlo.

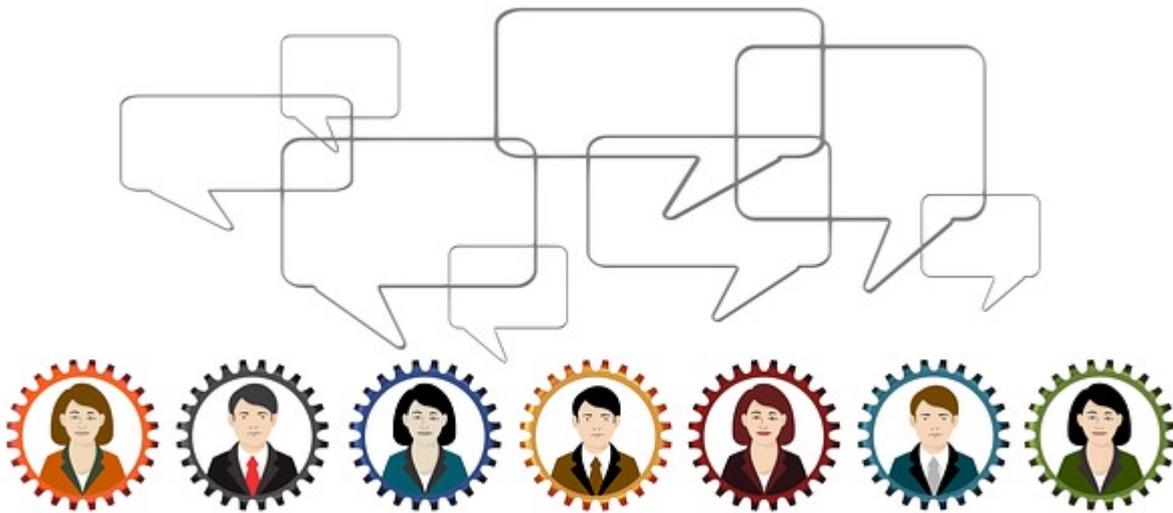
Tenemos a nuestra disposición herramientas que nos van a orientar a la hora de diseñar cualquier cosa. Se puede saber hasta donde pone el cursor nuestro lector en nuestra web, lo que se denomina mapa caliente.

¿Porque nos negamos a aprovechar estas cosas? y, consecuentemente, ¿porque no nos ponemos en manos de profesionales?.

Normalmente esto se debe a dos razones, por dinero o porque no nos fiamos de la gente que entiende algo que nosotras no.

Cuando ofreces tus servicios te encuentras con que la mayoría

de la gente piensa que es caro diseñar una web o contar con estos profesionales, no se paran a pensar que es una inversión con retorno y que además no necesariamente es tan costoso.



Un profesional del sector te puede orientar o llevar tu **Marca Personal**, utilizando esas herramientas gratuitas porque las conoce.

Dependerá de tu persona la inversión que quieras realizar, pero, al menos, consulta las opciones.

Mini guía Community Manager, optimizando tu presencia.

Utilizando esas herramientas que, al comienzo son gratuitas, si consigues un éxito rotundo en tu andadura por Internet probablemente debas de pasarte a soluciones de pago, estás optimizando tu presencia en las redes.

Por poco dinero podrás obtener resultados, eso si, tienes que ofrecer contenido de valor, no pienses que por estar en **Redes Sociales** vas a vender más. Si ofreces algo que a tu cliente le da soluciones, entonces lo conseguirás.

[Cuando las redes no entiendes, pregunta al profesional, él te contará como lo atiendes #coaching #marcapersonal #marketing](#)

[#socialmedia #redessociales Clic para tuitear](#)

Otro de los errores comunes es pensar que por mucho publicar tu producto vas a obtener más clientes, estás haciendo lo que se denomina **SPAM**, publicidad no deseada.

Los vídeos corporativos y demás materiales gráficos, con tus excelencias tampoco venden, olvídate, ahora bien, si haces un vídeo explicando como solucionar un problema, eso se llama contenido de valor, esto si es una opción.

Además lo estás compartiendo gratis con tu audiencia, claro está, de esa forma estarás demostrando que sabes hacer algunas cosas que los demás no pueden o no tienen tiempo para hacer.

Por tanto, estás trabajando tu **Marca Personal**, generando empatía y lo tienes ahí a disposición de quien lo necesita, estás trabajando la economía colaborativa.

Mini guía Community Manager, medidas a adoptar.

Algunas de las medidas que podemos tomar para gestionar nuestras redes o una **Marca Personal** pueden ser:

- Más interacción con gente que pone comentarios. Esto aumenta la visibilidad de los contenidos.
- Más vídeos en directo, cada vez se consume más, en tus actividades y, por tanto, te das a conocer, detrás de una Marca hay personas. A la gente le gusta ver tu cara.
- Asegurarse de que los nuevos productos o servicios, también es una campaña de **Marketing** anunciar tus posts, se avisen con antelación.
- Programar publicaciones para que salgan en las horas de mayor audiencia.
- Perseverancia, evitar que pasen varios días sin ninguna publicación.

- Creatividad, prueba cosas nuevas y diferénciate.

Estas son algunas ideas, puedes probar con distintas cosas, y luego analizar el número de interacciones que tuvieron tus publicaciones. También existen herramientas para eso.

¿COMO LLEVAMOS LAS RRSS?

INTERACTUA

Más interacción con gente que pone comentarios. Esto aumenta la visibilidad de los contenidos



VÍDEO

Más vídeos en directo en tus actividades, a la gente le gusta verte.



MARKETING

Asegurarse de que los nuevos productos y servicios se anuncian con antelación



PROGRAMAR

Programar publicaciones para que salgan en las horas de mayor audiencia



PERSEVERANCIA

Evitar que pasen varios días sin ninguna publicación



CREATIVIDAD

Prueba cosas nuevas y diferénciate.



Conclusiones

Aún hay mucha gente que cree que con publicar una foto y un pequeño texto es suficiente.

La gestión del **Social Media** no es eso, no, no y no.

Bajo mi punto de vista, un proyecto de estas características debería ser de una duración de un año.

La buena noticia es que, solo en tres meses, la mejoría será notoria desde fuera, así te lo harán saber las estadísticas.

Posteriormente también te lo dirán las personas que entran a leerte, con su [feedback](#) y sus comentarios. Este es el principal referente de algo bien hecho.

Estas cosas te van a dar la razón, pide que te hagan la reseña. El hecho de solicitar el **Feedback** te posibilita a que otros [leads](#) o futuros clientes te contacten.

Con el tiempo irás creciendo y te atreverás con más cosas, la creatividad es muy importante. Podemos crear documentos que ayuden a la iniciación sobre todo, pequeños tutoriales a modo infografía, muy visuales.

La implantación de la estrategia está hecha, probablemente siguiendo esta guía conseguiríamos una gran capacidad en nuestras redes sociales.

Gracias a [Pixabay](#), por las imágenes.

Los comentarios me ayudan a mejorar. Si te gusta lo que hago y deseas saber más, considera [invitarme a un café](#), podemos charlar un rato.

También puedes darme soporte, si compras en Amazon, pinchando

Disponible en
amazon

en la imagen de abajo.