

# ¿Que es hacer Spam en RRSS?, redes sociales + Infografía

## ¿Que es hacer Spam en RRSS?

Que es hacer Spam en RRSS, es una mini guía para explicar lo que significa «hacer spam o ser un spammer».



Todavía mucha gente piensa que enviando muchos mensajes a todas partes van a tener muchos clientes, cuando realmente lo que están haciendo es perder visibilidad, te explicaré cual es la razón.

En primer lugar está el cliente que no contrata tus servicios porque no tiene ni idea de como se vende hoy y no te necesita. Este cliente lleva muchos años vendiendo y nadie le va a explicar como se hace. Los que se resisten a evolucionar, vamos.

***¡Mira tú!***, seguro que te has cruzado con alguna de estas personas, si, todavía las hay.

Estas personas siguen pensando que, es una cuestión de números, bombardeando con publicidad van a tener muchos clientes, no importa si eso se considera Spam. Consideraría su valoración si fuese profesional del sector, pero, probablemente no sepan lo que es tener un perfil de empresa en una red social.

# ¿Estoy haciendo Spam en Redes Sociales?.

## Definiciones

Hoy todo el mundo es [Community](#), recuerdo cuando yo empezaba, había que explicar que era esta profesión, bueno pues ahora la mayoría creen que lo saben. ¿Estás seguro?.

Voy a recordar algunas políticas de **Facebook** y la definición de **Spam**, porque creo que estamos muy perdidos.

[Wikipedia](#): Los términos **correo basura**, **correo no solicitado** y **mensaje basura** hacen referencia a los mensajes no solicitados, no deseados o con remitente no conocido (o incluso correo anónimo o de [falso remitente](#)), habitualmente de tipo [publicitario](#), generalmente son enviados en grandes cantidades (incluso masivas) que perjudican de alguna o varias maneras al receptor.



[Políticas de Facebook](#): El **spam** implica enviar a la gente contenido o solicitudes no deseados. Este término engloba el envío de mensajes en masa, la publicación excesiva de enlaces o imágenes en las biografías de otras personas o el envío de solicitudes de amistad a personas que no conoces.

*Moraleja: esto también es Spam aunque sea en una red social.*

Puedes observar que en *Wikipedia* se habla más refiriéndose al mundo del **EMail**, para **Facebook**, sin embargo, explica más hacia el tema de las solicitudes de amistad y las publicaciones de manera invasiva de enlaces y fotos publicitarias, en perfiles personales o paginas de otros usuarios.

# Seguimos con la publicidad comercial y la falta de profesionalidad

Estos casos ocurren, hay empresarios que, todavía no se han reciclado al día en que vivimos, seguimos intentando llegar al máximo de personas, cuantos más envíes, más posibilidades tienes, ¡error!. Conseguirás que te bloqueen o tu email pasará a formar parte de una Lista Negra de «spammer».

*Ahora la estrategia es atraer al futuro Lead, con contenido de valor para él, nadie te comprará si no te necesita.*

*El exceso de «profesionales» fomenta el Spam en redes sociales*

Veamos porque sucede esto.

Muchas personas, aunque te parezca lo contrario, siguen sin saber para que se usan los perfiles de empresa. De ahí que no las gestionen de forma correcta.

La desconfianza en los profesionales, al haber tanta oferta sobre servicios de gestión de **Community Manager**, es otro problema, necesitamos conocer a las personas para comprarles y, sobre todo, confiar en él. Me hago otra pregunta:

*¿Porque no aplicamos esto a nuestra marca o empresa?*

Seguimos pensando que colgar una foto con nuestra publicidad es suficiente y llega, de nuevo, ese personaje del que ya he hablado en otras ocasiones, el «sobrinity manager», un gran problema.



El [email marketing](#) sigue funcionando pero no indiscriminadamente como piensan estos empresarios, hay que segmentar tu público y pedir autorización para enviar información sobre nuestros productos.

Luego queda el profesional jurásico, este es aquel que estudió publicidad hace muchos años y jamás se recicló. Con ese mejor no gastar la saliva. Me refiero a aquel que no siguió estudiando como funciona hoy el **Marketing**.

Yo también tengo un título de algo parecido, *Técnico Superior en Comercio Electrónico e Internet*, el cual quedó obsoleto prácticamente, y tampoco es de hace muchos años, pero la diferencia, en mi caso, es que he seguido actualizando mis conocimientos, me he renovado o reciclado, por tanto, he evolucionado.

Seguro que podría seguir contando otros casos pero, en definitiva, este problema es debido a la falta de profesionalidad, fomentada en parte por los «**empresarios jurásicos**», estos están convencidos de que si llevan tiempo viviendo de su negocio para que cambiar.

## 5 malas prácticas. Spam en redes sociales

- Cuando publicas un post en tu biografía y llega alguien y **pone una información de su negocio en un comentario** en tu post, para aprovechar tu visibilidad.
- Cuando **alguien te etiqueta en su producto o servicio**, obviamente sin tu permiso, otra mala decisión.

- Finalmente y el más perjudicial, cuando **alguien te envía su publicidad por su cuenta en MD**, mensaje directo o con un bot, esto es una practica realativamente nueva, colocar una aplicación automática de manera que, si le sigues, te manda el mensaje automatizado, tú no le has pedido esa información
- **Usar un perfil personal en Facebook siendo un negocio** (esto está prohibido por las normas de Facebook), muchos CM no leen las políticas de las **RRSS**.
- **Usar el correo electrónico personal que los usuarios utilizamos en nuestros perfiles de Facebook** para enviar información que no hemos pedido.

Cuando creamos una fanpage es nuestra puerta en Internet de la empresa, si la gente se dedica a mandar publicidad no deseada a tu cuenta, parecerá un tablón de anuncios. Es, en definitiva entrar a patadas en tu casa.

[Cuando llenas de publicidad no deseada un perfil, es como si entraras a patadas en una casa #coaching #marketing #marcapersonal #socialmedia Clic para tuitear](#)

La consecuencia es evidente, si a tus seguidores no les das algo que necesiten o les sirva, desactivaran las notificaciones de tu página y no verán cuando publiques tus ofertas o tus novedades.

Al hilo de lo que estamos analizando, me viene una pregunta:

Si el problema es el exceso de oferta y cualquiera te podrá decir que la mejor estrategia es el boca a boca. Me viene a la cabeza una estrategia:

*¿Porque no nos relacionamos con nuestros seguidores charlando un poco sin tratar de vender nada y buscamos hacer amistad y o comunidad?*

# 5 MALAS PRÁCTICAS, ¿QUE ES SPAM EN RRSS?

## ENLACES EN COMENTARIOS AJENOS



Poner un enlace publicitario en comentarios de un post ajeno

## ETIQUETAR SIN PERMISO



Cuando alguien nos etiqueta en sus productos sin nuestro permiso

## ENVIAR MENSAJES DIRECTOS



Yo no he pedido información pero me envían su publicidad

## USAR EL EMAIL DE NUESTRO PERFIL



Utilizar el email de nuestro perfil para mandarnos publicidad no deseada

## UTILIZAR PERFIL PERSONAL COMO EMPRESA



Esta opción está prohibida por las políticas de Facebook, aún así se hace

## Evitando el Spam. Cosas que puedes hacer

Nuestro perfil es la ventana con la que nos comunicamos online con nuestros seguidores, se trata de darnos a conocer y de generar visibilidad para nuestra Marca, ya sea personal o de Empresa.

### No seguir perfiles de forma indiscriminada

Puede ser una forma rápida de ganar seguidores, pero no estás siguiendo a gente que pueda estar interesada en tus productos o servicios, ganas seguidores pero pueden no ser tu [Target, o público objetivo](#). Parecerás desesperado por captar nuevos seguidores.

### Desactiva los comentarios

Si tu empresa está siendo víctima de un **spam**, una solución es desactivar los comentarios temporalmente en los medios sociales. En Facebook por ejemplo, puedes usar la configuración de la página para que no se publiquen los comentarios con algunas palabras.



### Bloqueando cuentas de spam

Te han etiquetado o has detectado a alguien haciendo **Spam**, denúncialo desde el primer momento.

He empleado mucho tiempo explicando estos temas a dirigentes y empresarios, espero que en algún momento se empleen las Redes

Sociales como deben.

Aún queda trabajo por hacer pero la conclusión final es que nunca debes de hacer lo que a tí no te gustaría que te hicieran. Te molesta la publicidad no deseada, entonces tu no debieras de hacerla.

## **No utilices tanto #hashtag**

Si gestionas diferentes cuentas en distintas redes no hay duda de que debes utilizar los hashtags para incrementar tu alcance y obtener nuevos seguidores.

Pero, ¿cuántos de esos me gusta y seguidores son clientes reales y comprometidos?

Hay estudios realizados que dicen que hay robots comentando de forma automática, repartiendo likes y siguiendo a cambio de ser seguidos.

Según una reciente actualización del algoritmo en Instagram, las publicaciones con un gran número de hashtags pueden llegar a ser negativas, puesto que desvían la atención del mensaje que quieres hacer llegar a tus seguidores.

En lugar que añadir 20 hashtags, mejor usar 5 o 6 pero muy claros de tu sector, esto posicionará tus posts a quien realmente le interese.

## **Evita los DM, mensajes directos no solicitados**

La automatización es buena, pero no siempre, deberás de estar pendiente de tu comunidad, es tedioso pero te recompensará. Olvídate de usar envíos masivos también como mensajes directos.





## Evitando el spam

- ★ No seguir perfiles de forma indiscriminada
- ★ Desactiva los comentarios
- ★ Bloqueando cuentas de spam
- ★ No utilices tanto #hashtag
- ★ Evita los DM, mensajes directos no solicitados

SOCIALBYTES.ES

## Conclusiones

Es un poco deprimente que la gente no entienda determinadas cuestiones que, supuestamente, deben conocer como profesionales, sobre como utilizar las redes sociales pero, por otra parte, sin estas, no tendríamos trabajo los que a esto nos dedicamos.

Frustrante es que todavía exista el empresario que todo lo sabe, pero también existen personas que de todo saben.

Me decidí a escribir este post para ayudar a entender que hay determinadas cosas que no podemos hacer, hay unas normas, no podemos entrar a empujones donde no nos llaman, debemos de dar soluciones, los tiempos de vender con calzador ya pasaron.

Manteniendo una visibilidad y unas buenas formas, el cliente te llamará, cuando te necesite.

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



en la imagen de abajo.