

Publicado en “Desde Gorriti” del Diario Correo de Punta el viernes 13 de junio de 2014

BENEFICIOS DE LA REDES SOCIALES PARA PEQUEÑAS EMPRESAS

Hola todos! Esta semana estoy viajando pero les traigo un resumen excelente de la gente de *IMPACTA*, acerca de las virtudes de la redes sociales a la hora de instalar una pequeña empresa en el mercado y darle un valor agregado a su estrategia marketinera...

Les deseo una buena lectura y nos reencontramos el viernes que viene!



Si eres el propietario de un negocio pequeño, probablemente has escuchado de los múltiples beneficios que éstas te pueden ofrecer, pero también es probable que todavía no estés convencido de la importancia de publicar en las redes sociales y esto tal vez se deba a que la mayoría de los negocios no las utilizan adecuadamente y como consecuencia, no están sacando el máximo provecho.

Cuando un negocio utiliza las redes sociales correctamente, obtiene enormes beneficios y estas cinco razones, sencillas pero valiosas, te ayudarán a convencerte de la importancia que tiene para cualquier empresa publicar en las redes sociales

El mercado ya las está usando

Más de una cuarta parte del tiempo que pasan las personas en internet, se lo dedican a las redes sociales. Es una cantidad de tiempo sorprendente y es lo que ha llevado a la redes sociales a convertirse en la actividad online número uno. Hombres y mujeres de todas las edades y niveles de ingresos, están utilizando las redes sociales para obtener información, jugar con las diferentes aplicaciones y seguir a sus marcas favoritas, a fin de estar al tanto de la información que estas le proporcionan. Independientemente de cuáles puedan ser sus necesidades, las personas están recurriendo a sitios como Twitter y Facebook para encontrar lo que están *buscando*.



Para aumentar tu visibilidad

Uno de los principales beneficios que te ofrecen las redes sociales, es que son un excelente medio para encontrar y conectarte con tu mercado objetivo, ya que puedes utilizar sus diferentes recursos como los directorios de Twitter o los grupos de LinkedIn, para encontrar a tu cliente ideal y participar en sus conversaciones. Además, las redes sociales te permiten distribuir tus publicaciones a una audiencia mucho más amplia y ganar la exposición mediante la transmisión de contenido a múltiples canales. De esta manera, un público más amplio podrá compartir tus contenidos y eso se traduce en más tráfico hacia tu sitio web y mayores *oportunidades de venta*.



Las redes sociales te dan una ventaja competitiva

El uso correcto de las redes sociales, te da la posibilidad de escuchar a tu público objetivo, averiguar cuáles son sus necesidades y ofrecerles una solución. Las herramientas gratuitas, como Social Mention, Tweetdeck o Hootsuite entre otras, te ayudan a descubrir lo que la gente dice sobre tu marca y las herramientas Addict-o-matic o Google Alerts, te permiten monitorear las palabras clave de tu segmento para conocer las conversaciones en torno a tu marca e incluso de tus competidores. Escuchar con atención a tus consumidores y ofrecer soluciones a tiempo, es la mejor manera de crear defensores de tu marca, quienes te ayudarán a correr la voz y podrán ofrecer valiosos testimonios sobre lo que tu empresa *tiene para ofrecer*.



Te proveen valor

Uno de los mayores beneficios que te ofrecen las redes sociales, es ser un canal para proporcionarle información de valor a tus clientes y clientes potenciales con la publicación de blogs interesantes e informativos, tweets y posts. Cuando aportas contenidos con la capacidad de ofrecer soluciones, estos se convierten inmediatamente en un gran recurso para las personas y antes de darte cuenta, tendrás súper fans que te seguirán incondicionalmente. Además, tus publicaciones con contenido interesante y valioso pueden convertir a los clientes potenciales en clientes fieles, quienes estarán encantados de compartirlo con sus familiares y amigos a *través de sus redes sociales*.



Las redes sociales humanizan a tu empresa

A las personas les gusta comprarles a otras personas. Aunque las organizaciones tradicionalmente se identifican a través de logotipos y símbolos, las redes sociales te ofrecen una oportunidad para hacer más. Jason Falls escribió un excelente consejo en 13 Lecciones Esenciales de Social Media para los Marketers B2B de los Maestros. Él dice: “... El comprador todavía le quiere comprar a alguien que le de confianza, no a un logo o a una empresa. Si hacemos los negocios más *humanos*, poniéndoles un nombre y una cara, esta relación seguirá un largo camino.

Las redes sociales son una herramienta maravillosa que pueden facilitar tu crecimiento empresarial, mejorar la reputación de tu marca y apoyar tus sistemas actuales de comercialización, dándote la oportunidad de ser tan atractivo y valioso para tu mercado objetivo, que ellos naturalmente querrán seguirte a fin de mantenerse informados de todo lo que puedes ofrecerles.

(Sobre un post original de Sabrina Mathison R.)

Cheers!

Isabelle Weissmann
Freelancer en Marketing Digital y Asesor de Imagen PR
www.isabelleweissmann.com
www.facebook.com/iweissmann
<http://www.linkedin.com/in/isabelleweissmann>
Twitter: @IsaWeissmann
Mail: isabelleweissmann@gmail.com