

Tu negocio **rentable** en Facebook y Twitter. **El** **método del 5**



#talleresCECARM

¿De qué va esto?

PRIMERA PARTE

1. Facebook y Twitter profesional.
2. El método del 5 para una gestión eficaz.
3. Gana dinero con las redes sociales.
4. ¡Alarma, nos critican!
5. ¿Lo estamos haciendo bien?

SEGUNDA PARTE PRÁCTICA

1. Herramientas profesionales.
2. Casos de éxito.



¿Quién es Mar Rodríguez?

Experiencia:

Licenciada en Comunicación por la Universidad de Sevilla

Periodista en La Razón de Sevilla

Redactora Jefe en Diario El Faro de Murcia

Social Media Manager en Posicionamiento Eficaz

Social Media Manager en Social Media Eficaz

Social Media Manager en QS Limited

CEO en Aquere Social Media

www.aqueresocialmedia.com

www.aqueresocialmedia.com/blog

@insidemurcia @aqueresm

1. Facebook y Twitter profesional

(Olvida todo lo que sabes a nivel de usuario)

Facebook y Twitter, dos viejas conocidas a nivel usuario pero... ¿Y a nivel profesional? **Cinco características de Facebook y Twitter que te demostrarán que no las conoces.**

Un poco de estadística: ¿Quién está, cómo y cuánto tiempo pasa en Facebook y Twitter? **¿Por qué mi empresa debe gastar recursos en estar en alguna de las dos o las dos?**

Cinco pasos en 15 minutos para crear tu página de empresa 'perfecta' de Facebook. **Pon tu cronómetro.**

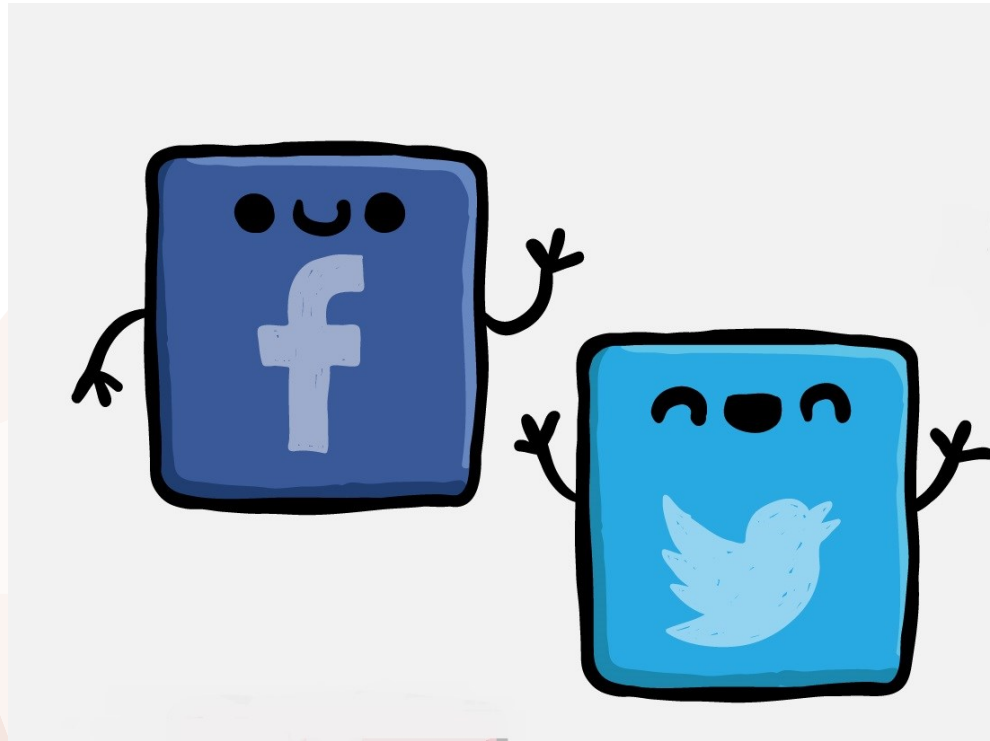
Cinco pasos en 5 minutos para crear tu perfil 'perfecto' de Twitter. **Pon tu cronómetro.**

1. Facebook y Twitter profesional

(Olvida todo lo que sabes a nivel de usuario)

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**

Facebook y Twitter, dos viejas conocidas a nivel usuario pero... ¿Y a nivel profesional? **Cinco características de Facebook y Twitter que te demostrarán que no las conoces.**



1. Facebook y Twitter profesional

(Olvida todo lo que sabes a nivel de usuario)

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**

1-. FACEBOOK: Es el momento de **recuperar el perfil** para **IMPULSAR** la página

2-. FACEBOOK: La publicidad pagada es **efectiva pero engañosa... ¿Quieres impresionar o vender?**

3-. TWITTER: Los alcances y seguidores no crean **impactos** sin interacción.

4-. TWITTER: El **MD** es la vía a seguir

5-. El futuro de FACEBOOK y TWITTER es...

1. Facebook y Twitter profesional

(Olvida todo lo que sabes a nivel de usuario)

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**

Un poco de estadística: ¿Quién está, cómo y cuánto tiempo pasa en Facebook y Twitter? **¿Por qué mi empresa debe gastar recursos en estar en alguna de las dos o las dos?**



VI Estudio Redes Sociales de IAB Spain

Versión Abierta

Enero de 2015

#IABestudioRRSS - @IAB_Spain

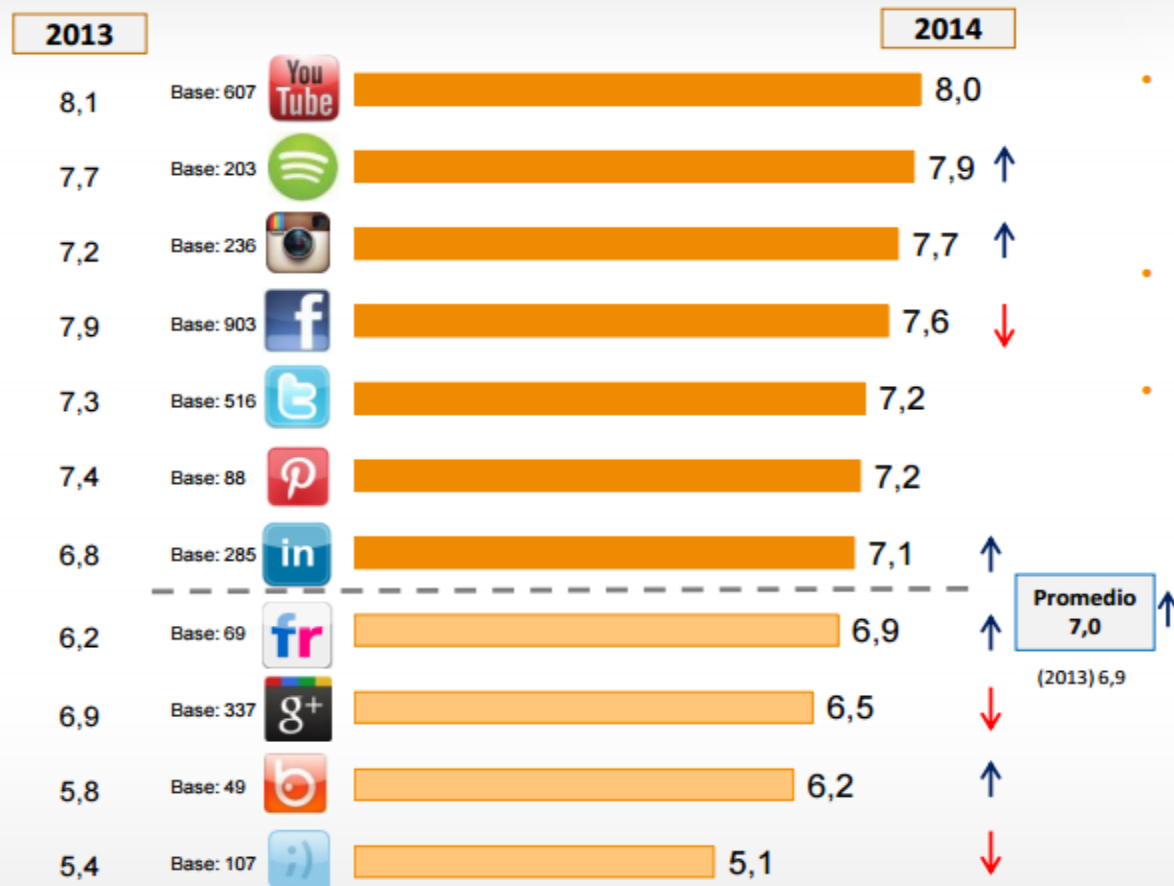
1. Facebook y Twitter profesional

(Olvida todo lo que sabes a nivel de usuario)

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**



Conocimiento y penetración de las RRSS
Valoración. Media.



- **YouTube** continúa siendo la red social más valorada, seguida de **Spotify, Instagram y Facebook**.
- Las peor valoradas son **Tuenti, Badoo y Google +**.
- Gran subida de **Spotify y Flickr**, así como **LinkedIn e Instagram**, mientras **Facebook, Google+ y Tuenti** bajan.

1. Facebook y Twitter profesional

(Olvida todo lo que sabes a nivel de usuario)



Uso de las redes sociales

Actividades realizadas. Frecuencia (T2B). Evolutivo.



Actividades realizadas muy o bastante frecuentemente



- El uso principal de las redes sociales continúa siendo “social” (ver que hacen tus contactos, enviar mensajes, postear, chatear)
- Sube mucho ver Videos / Música debido a la fuerza de YouTube y Spotify.
- 1 de cada 4 usuarios sigue a marcas y participa en concursos con frecuencia y 1 de cada 5 habla de compras.
- Caen Enviar mensajes, chatear, jugar online, conocer gente e interactuar por geolocalización.

1. Facebook y Twitter profesional

(Olvida todo lo que sabes a nivel de usuario)



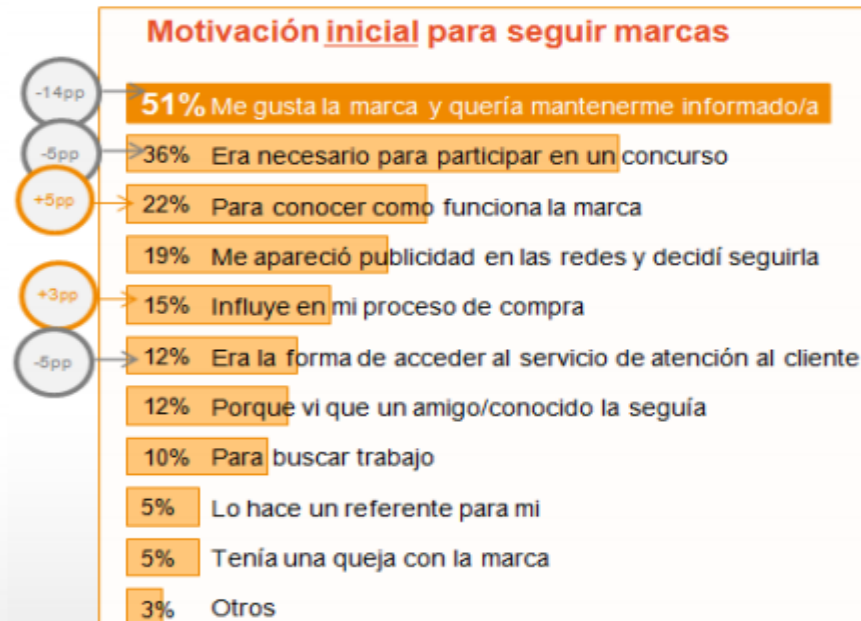
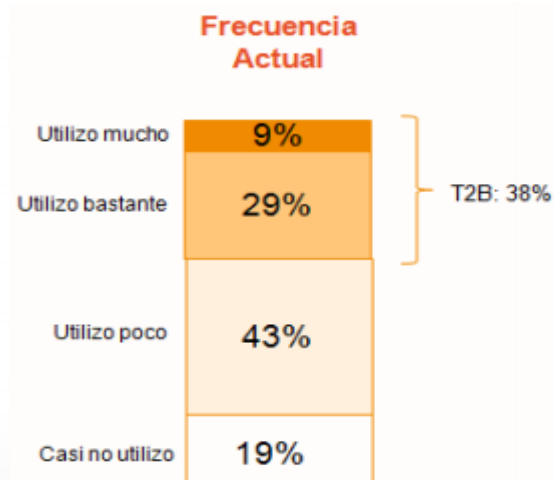
Relación entre las RRSS y las marcas

Motivaciones de seguimiento de marca. Evolutivo.



89% de los usuarios de RRSS siguen una marca en alguna medida.

- 9 de cada 10 sigue a una marca y el 38% con mucha frecuencia.
- El interés por la marca es la principal motivación, seguido por concursos, conocer más a la marca o por clicar en publicidad.



1. Facebook y Twitter profesional

(Olvida todo lo que sabes a nivel de usuario)

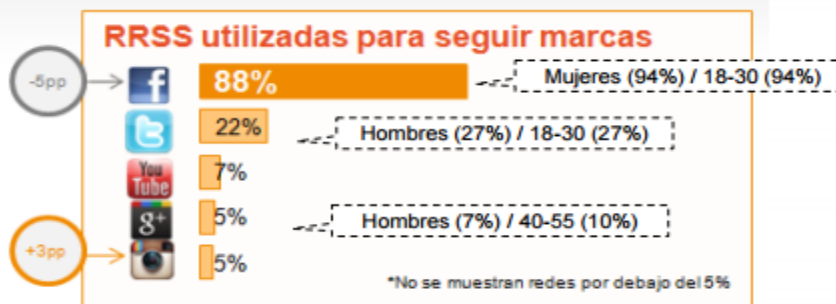
TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**



Relación entre las RRSS y las marcas Redes y Sectores de seguimiento

iab

- Facebook sigue siendo la principal red para seguir a marcas, aunque cae ligeramente, seguido de Twitter. Aumenta Instagram
- Las mujeres utilizan más Facebook, mientras Twitter y Google+ tienen un perfil más masculino. En Google+ destacan los más adultos.
- .
- En Telecomunicaciones y Tecnología hay un perfil más masculino, mientras hay un perfil más femenino en belleza e higiene y alimentación



1. Facebook y Twitter profesional

(Olvida todo lo que sabes a nivel de usuario)



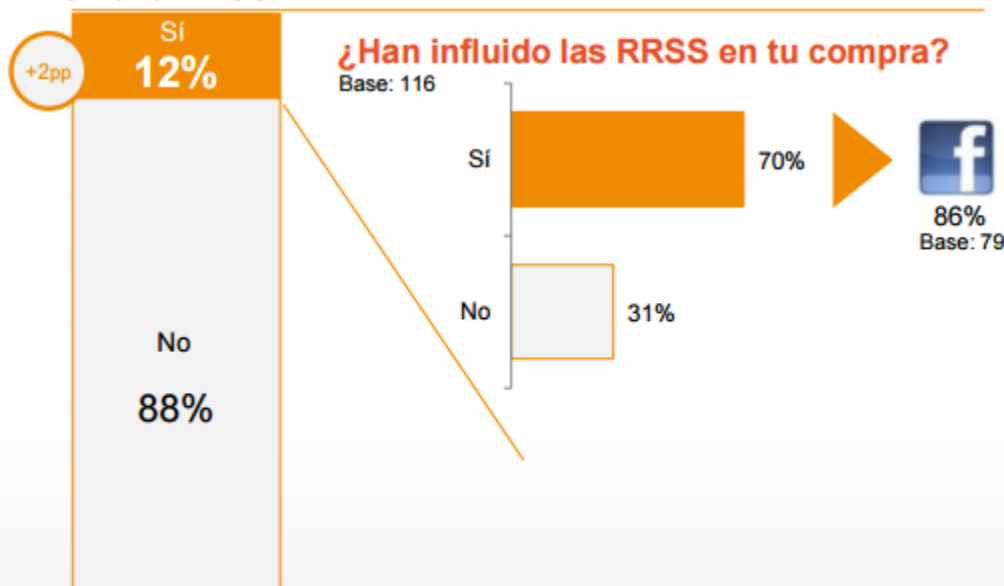
Relación entre las RRSS y el e-commerce

Penetración del e-commerce en RRSS



- Sólo un 12% declara haber comprado alguna vez a través de una red social
- Sin embargo, influye en el proceso de compra para el 70%
- Ropa, Calzado, Viajes y Libros son los principales sectores influidos

Ha comprado
en una RRSS



Productos comprados a
través de las RRSS

Los productos comprados fueron
principalmente:

- Ropa, calzado, complementos (48%). Destaca entre mujeres (61%)
- Estancias de hotel, casas rurales (33%)
- Libros (27%)
- Billetes de avión, tren, barco, alquiler de coches (27%)

1. Facebook y Twitter profesional

(Olvida todo lo que sabes a nivel de usuario)

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**

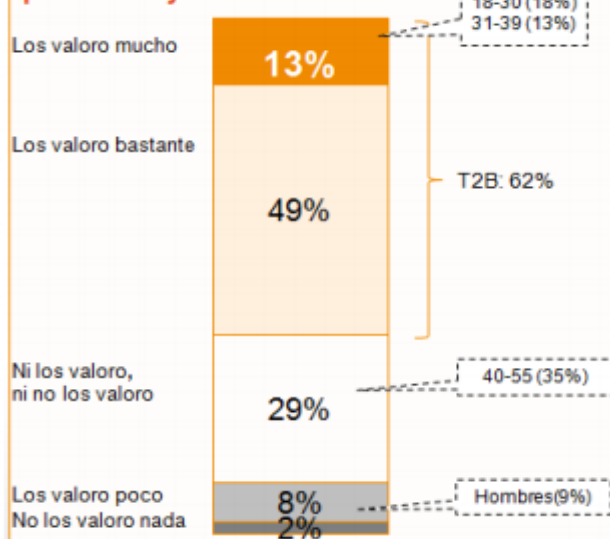


Relación entre las RRSS y el e-commerce

Proceso de compra y comentarios en las RRSS

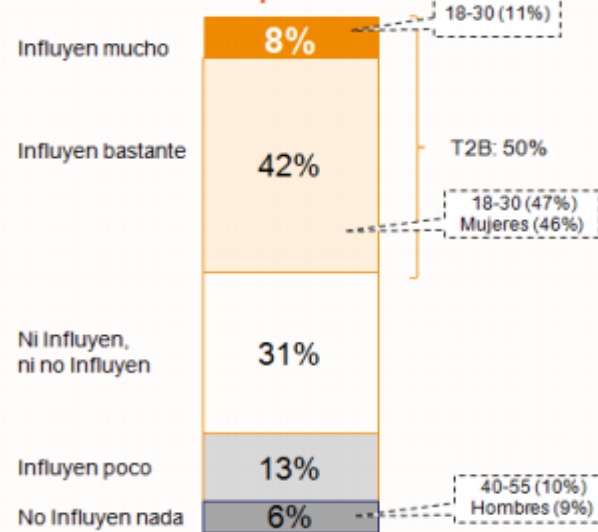


Valoración comentarios en RRSS sobre productos y servicios



- Un 62% declara que la valoración y los comentarios en RRSS sí influyen en sus decisiones. Sólo un 10% no los valora.

Influencia de los comentarios en la decisión de compra



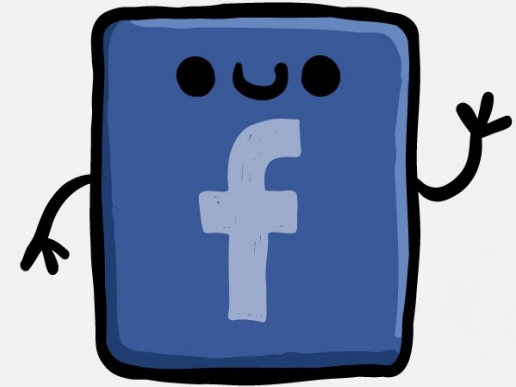
- Influyen en el proceso de compra para la mitad de usuarios, y no influye sólo para el 19%.

1. Facebook y Twitter profesional

(Olvida todo lo que sabes a nivel de usuario)

¿Qué tenemos que tener claro para **VENDER EN FACEBOOK?**

- 1-. LA GENTE ESTÁ COTILLEANDO EN SUS PERFILES no piensa en CONSUMIR
- 2-. LA GENTE MIENTRAS COTILLEA, O CHATEA QUIERE ENTRETENERSE, aceptará un contenido entretenido aunque sea de una marca comercial.
- 3-. LA GENTE MIENTRAS COTILLEA Y SE ENTRETIENE también quiere GANAR DINERO. Aceptará publicidad si hay sorteos, promociones, descuentos o juegos.
- 4-. LA GENTE MIENTRAS COTILLEA, SE ENTRETIENE, GANA DINERO Y CHATEA quiere estar informada... PSÉ PSÉ...



1. Facebook y Twitter profesional

(Olvida todo lo que sabes a nivel de usuario)

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**

FACEBOOK DESDE LA MENTE DE UN USUARIO

ME ABURRO, VOY A FB

Quiero ver qué hacen mis amigos, qué comentan, qué les gusta, vídeos divertidos. Busco algo que me haga reír y que distraiga. NO QUIERO DRAMAS.

USO FB Y LAS MARCAS PARA SACAR BENEFICIO

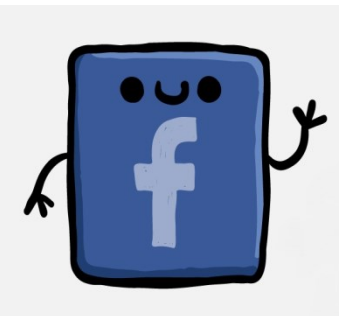
- Descuentos cada semana
- Regalo directo productos
- Concursos con recompensa de experiencias

NO QUIERO LEER,
QUIERO VER

Muestras de productos, tutoriales do it yourself, exposición personal del vendedor, PERSONALIZAMOS la marca.

¿QUÉ HAGO HOY?

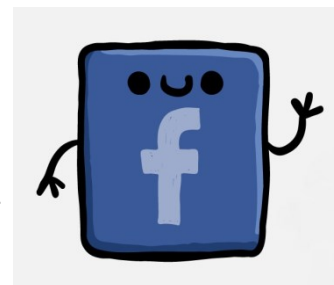
Agenda eventos, noticias curiosas del sector ó contenido exclusivo y de CALIDAD



1. Facebook y Twitter profesional

(Olvida todo lo que sabes a nivel de usuario)

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**



FACEBOOK DESDE LA MENTE DE UN VENDEDOR

ENTRETENIMIENTO

Vídeos, comentarios, testimonios, concursos, juegos, recompensas, retos, interacciones...

PROMOCIONES, DESCUENTOS Y CONCURSOS

- Descuentos cada semana
- Regalo directo productos
- Concursos con recompensa de experiencias

VÍDEOS SELFIE

Muestras de productos, tutoriales do it yourself, exposición personal del vendedor, PERSONALIZAMOS la marca.

INFORMACIÓN

Agenda eventos, noticias curiosas del sector ó contenido exclusivo y de CALIDAD

1. Facebook y Twitter profesional

(Olvida todo lo que sabes a nivel de usuario)

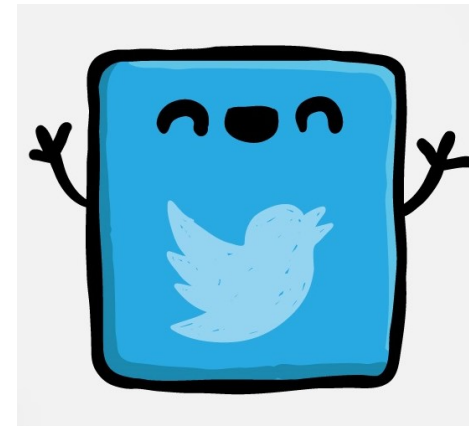
¿Qué tenemos que tener claro para **VENDER EN TWITTER**

1-. LA GENTE ESTÁ INFORMÁNDOSE, y siguiendo a personas siempre con una motivación.

2-. LA GENTE USA TWITTER PARA LUCIRSE, como canal narcisista de comunicación.

3-. LA GENTE MIENTRAS QUE SE INFORMA y se LUCE, sigue a marcas para APRENDER y conseguir VENTAJAS ECONÓMICAS.

4-. LA GENTE usa el 'anonimato' DE TWITTER para aprovecharlo como canal de ATENCIÓN AL CLIENTE o directamente para plantear sus quejas y sugerencias.



1. Facebook y Twitter profesional

(Olvida todo lo que sabes a nivel de usuario)

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**

TWITTER DESDE LA MENTE DE UN USUARIO

¿QUÉ ESTÁ PASANDO AHORA MISMO?

Quiero información al minuto, por eso sigo a medios y a perfiles relevantes de mi entorno

USO TWITTER Y LAS MARCAS PARA SACAR BENEFICIO

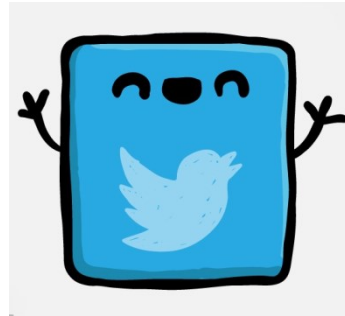
Uso éste canal para PEDIR cosas
Uso éste canal para QUEJARME
Uso éste canal para solicitar opiniones y ayuda

LEO, PERO NO
ENTRO EN ENLACES

Me gusta la información concisa
Tolero bien las imágenes y los vídeos vimeo 1 minuto

¿QUÉ HAGO HOY?

Agenda eventos, noticias curiosas del sector ó contenido exclusivo y de CALIDAD



1. Facebook y Twitter profesional

(Olvida todo lo que sabes a nivel de usuario)

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**

TWITTER DESDE LA MENTE DE UN VENDEDOR

¿QUÉ ESTÁ PASANDO AHORA MISMO?

Doy Tweets de la actualidad de mi localidad

Comento las noticias del día en mi localidad

USO TWITTER Y LAS MARCAS PARA SACAR BENEFICIO

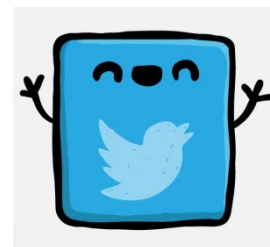
Respondo a todas las interacciones
Ofrezco ventajas por seguirnos
Tweet diario de oferta LAST
MINUTE

LEO, PERO NO
ENTRO EN ENLACES

Doy la información importante en los 140 caracteres. Los
enlaces sólo son de apoyo.
Trabajo los vídeos de 1 minuto de Vimeo.

¿QUÉ HAGO HOY?

Ofrezco tweets de Agenda eventos de mi localidad
Personalizo la marca con Tweets de eventos



1. Facebook y Twitter profesional

(Olvida todo lo que sabes a nivel de usuario)

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**

Cinco pasos en 15 minutos para crear tu página de empresa 'perfecta' de Facebook.
Pon tu cronómetro.

¿Qué tiene que tener?

1-. FOTO DE PORTADA IMPACTANTE

2-. PESTAÑAS PERSONALIZADAS

3-. CREA TU LLAMADA A LA ACCIÓN (Genial para MÓVIL Y TABLETS)

3-. VÍDEO DE PRESENTACIÓN, COMENTARIOS Y VALORACIONES

5-. INFORMACIÓN COMPLETA (PERO CON PALABRAS CLAVE)



1. Facebook y Twitter profesional

(Olvida todo lo que sabes a nivel de usuario)

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**



g+ 761

f 17,184

t 1,235

dribbble 98

Trabaja con nosotros

¿Qué es Freepik?

Identificate

Regístrate

Freepik Selection

Vectores

Archivos PSD

Iconos

Fotos de Stock

Recursos gráficos para todos

Encuentra Vectores gratis, PSD, Iconos y fotos

Buscar

Ejemplos: infografía, logo o tarjeta de visita

Explorar Vectores Populares

Explorar Vectores Nuevos

Freepik te ayuda a encontrar **fotos, ilustraciones, iconos, PSD y vectores gratis** para webs, banners, presentaciones, revistas, publicidad.

Ahora creamos cientos de vectores gratis cada día

Descubre nuestro contenido exclusivo! Decenas de gráficos vectoriales gratuitos a diario, **diseñados por Freepik**.



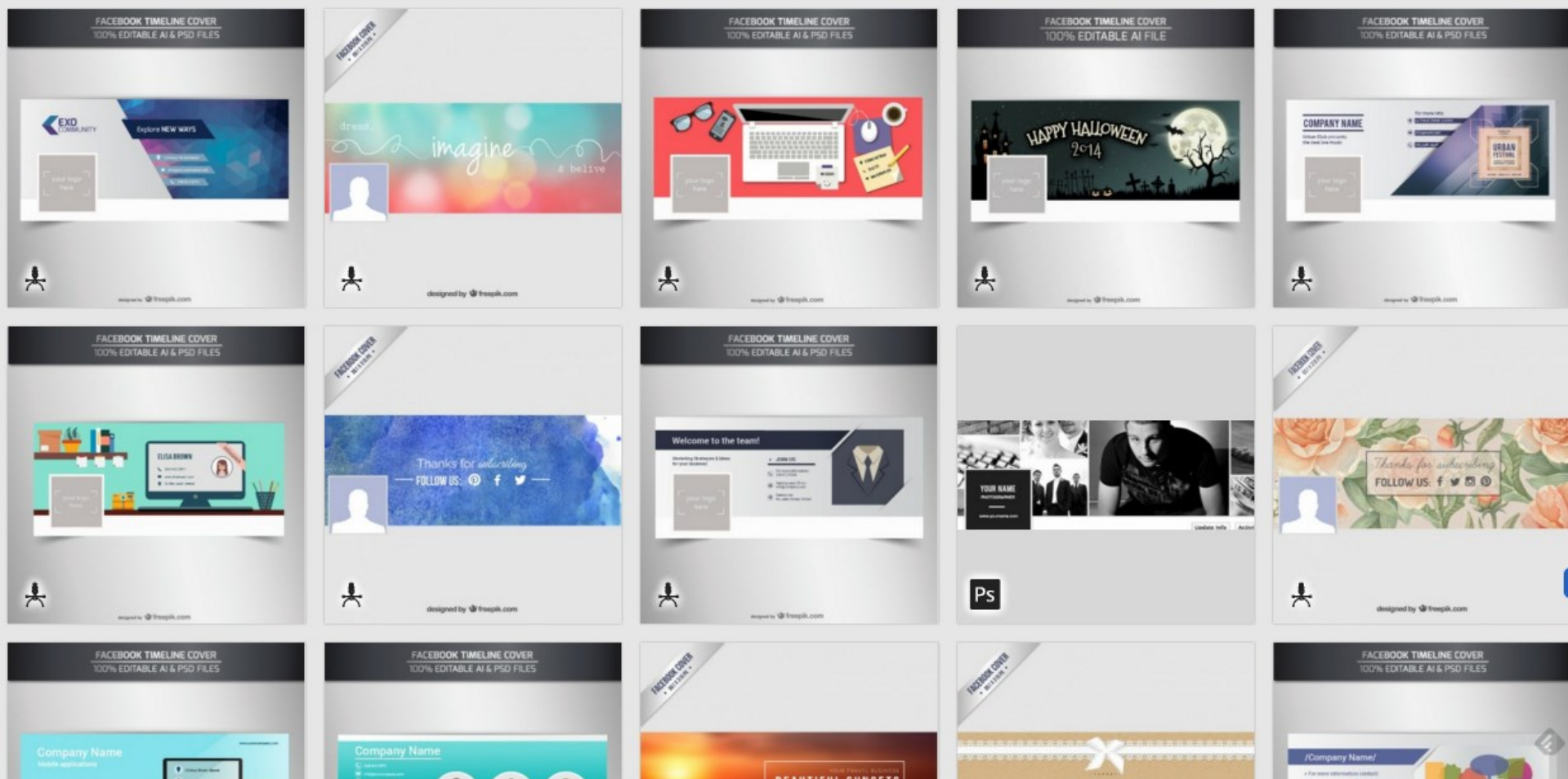
#talleresCECARM



1. Facebook y Twitter profesional

(Olvida todo lo que sabes a nivel de usuario)

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**



1. Facebook y Twitter profesional

(Olvida todo lo que sabes a nivel de usuario)

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**



1. Facebook y Twitter profesional

(Olvida todo lo que sabes a nivel de usuario)

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**

Cinco pasos en 15 minutos para crear tu página de empresa 'perfecta' de Facebook.
Pon tu cronómetro.

2-. PESTAÑAS PERSONALIZADAS

<https://www.socialtools.me/>

FÍJATE EN ESTO

1. Facebook y Twitter profesional

(Olvida todo lo que sabes a nivel de usuario)

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**

SOCIAL
TOOLS.ME

APLICACIONES PRECIOS BLOG CONTACTO AYUDA

Ingresar



Estadísticas valiosas

Métrica	Valor	Periodo
Fans	13578	17 días
Engagement	26251	21 días
Base de emails	30602	23 días

Fans Engagement Base de emails

Crea Concursos y Promociones en Facebook

Integra herramientas de Marketing en tu Fan Page para alcanzar tus objetivos de comunicación, generar más Fans, interactuar con ellos y aumentar ventas.

INGRESAR

f t g+

La Suite de Apps más completa para tu Fan Page



Sorteo

Crea un sorteo para que tus Fans participen con sólo un clic.

[Ver ejemplo](#)



Concurso de Imágenes

Genera una consigna para que tus Fans suban una imagen y sus amigos voten por ella.

[Ver ejemplo](#)



Concurso de Videos

Crea una consigna para que tus Fans suban un video desde YouTube y sus amigos voten por él.

[Ver ejemplo](#)



Concurso de Historias



Sorteo con Múltiple Choice



Preguntas y Respuestas

1. Facebook y Twitter profesional

(Olvida todo lo que sabes a nivel de usuario)

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**



PANEL DE CONTROL APLICACIONES MIS FANS Y USUARIOS PRECIOS BLOG CONTACTO AYUDA



Configuración General

Fan Page

Selecciona la Fan Page

Página para pruebas

Si aún no tienes una Fan Page puedes crearla haciendo clic aquí.

Ícono y nombre de la App

Ponle un nombre a tu App

APÚNTATE AL TALLER CECARM

Ícono de la App

Esta imagen se mostrará a la derecha de la foto de perfil y debajo de la imagen de portada en tu Fan Page.

(Tamaño: 111 px x 74 px)



Examinar

Idioma

Idioma

Español

Guardar y Continuar >

Ok! Creemos tu App

Sigue los pasos **simples y rápidos** a tu izquierda



Configuración General



Apariencia y Colores



Opciones avanzadas



Publicación

Si tienes dudas cómo crear esta aplicación, ingresa al tutorial que explica paso a paso como hacerlo.

Ver Tutorial



#talleresCECARM



1. Facebook y Twitter profesional

(Olvida todo lo que sabes a nivel de usuario)

TU NEGOCIO RENTABLE EN FACEBOOK
Y TWITTER. EL MÉTODO DEL 5

PANEL DE CONTROLAPLICACIONESMIS FANS Y USUARIOSPRECIOSBLOGCONTACTOAYUDA

Tab personalizada



Apariencia y Colores

Selecciona una plantilla
Escoge un modelo sobre el cual crearás tu aplicación

Pre-diseñado Imagen propia Código Html

Apariencia General

Encabezado

Título y Subtítulo

Imagen de Portada

Imagen de portada
Puedes aplicar una imagen para atraer a tus fans
(Tamaño: Ancho máximo: 780 px)



Examinar

más opciones

URL de la Imagen

<http://www.cecarm.com/servicio/si?METHOD=FRM>

Fondo

Pre-diseñado Imagen propia

powered by 

Compartir

INSCRÍBETE YA

TU NEGOCIO RENTABLE EN FACEBOOK Y TWITTER. EL MÉTODO DEL 5

PLAZAS LIMITADAS

INSCRÍBETE YA


www.cecarm.com



"Tu negocio rentable en Facebook y Twitter. El método del 5"

- Facebook y Twitter a nivel profesional
- El método del 5 para una gestión eficaz
- Gana dinero con las redes sociales
- ¡Alarma, nos critican!
- ¿Lo estamos haciendo bien?

Práctica

- Herramientas
- Casos de éxito

Ponente:



Mar Rodriguez
@InsideMurcia

Experta en marketing de contenidos y comunicación que ha sabido ver las oportunidades de negocios que el marketing de contenidos y el social media puede aportar a cualquier negocio online.

Socia y CEO de la empresa de Marketing Online [Aguere Social Media](#). Está especializada en el marketing en redes sociales, así como en estrategias de comunicación.

Crea GRATIS una Aplicación como ésta en tu Fan Page

Crear App

powered by 

**CARM**
cecarm.com

 **#talleresCECARM**

Región  de Murcia


integra
INICIATIVA DE EMPLEO Y FOMENTO DE LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL


Región de Murcia
Creemos con Europa

 UNIÓN EUROPEA
Fondo Europeo de Desarrollo Regional

1. Facebook y Twitter profesional

(Olvida todo lo que sabes a nivel de usuario)

TU NEGOCIO RENTABLE EN FACEBOOK
Y TWITTER. EL MÉTODO DEL 5

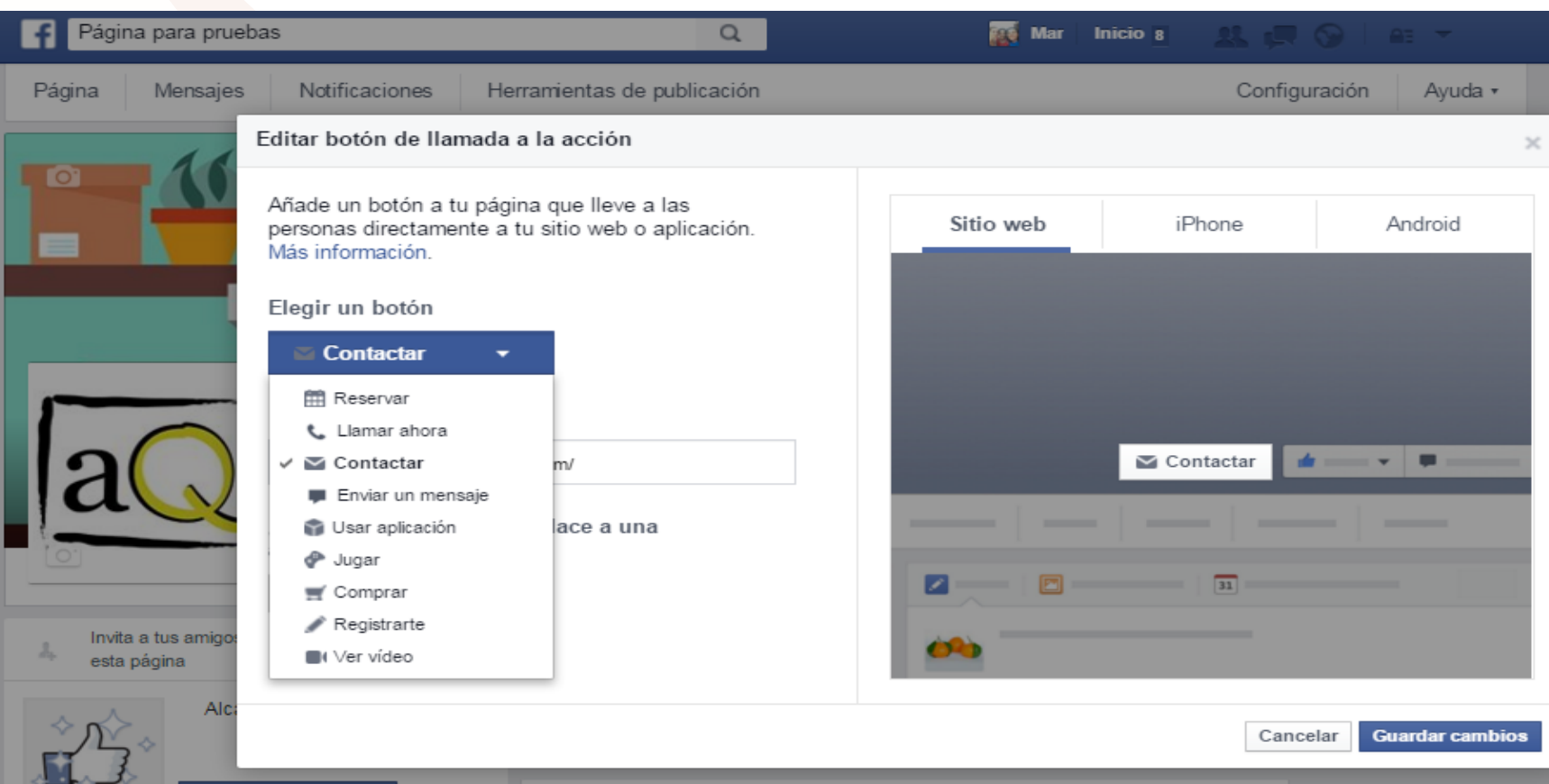


1. Facebook y Twitter profesional

(Olvida todo lo que sabes a nivel de usuario)

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**

3-. CREA TU LLAMADA A LA ACCIÓN (Genial para MÓVIL Y TABLETS)



1. Facebook y Twitter profesional

(Olvida todo lo que sabes a nivel de usuario)

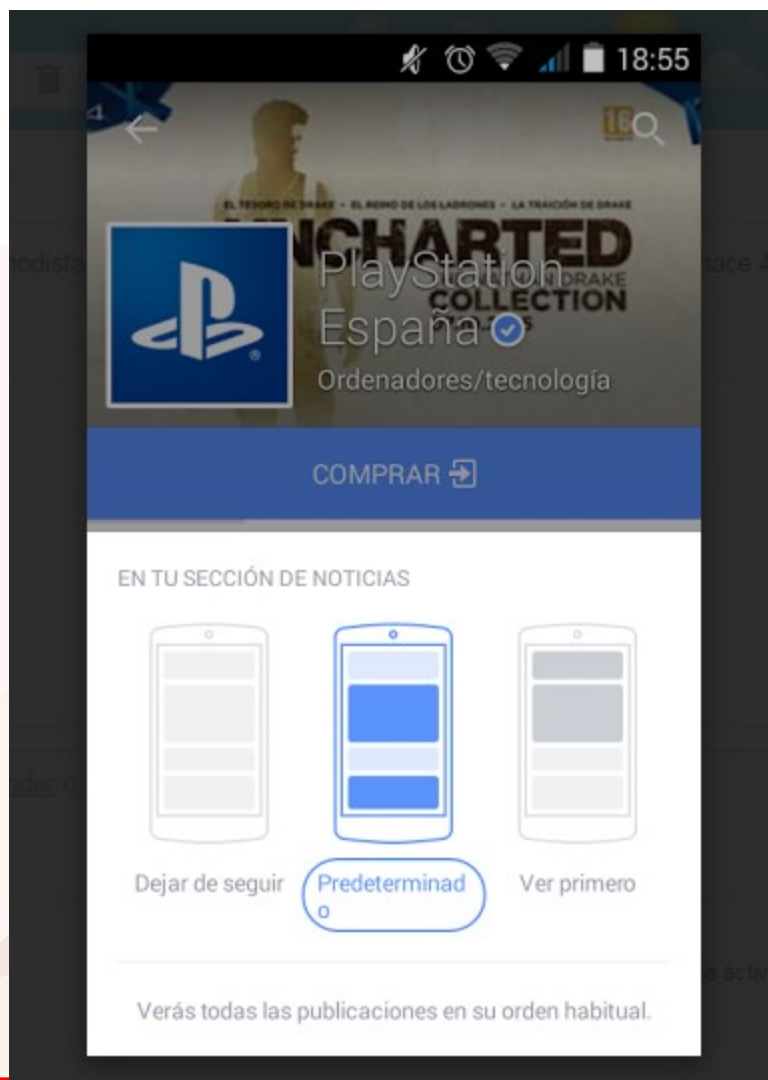
TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**



1. Facebook y Twitter profesional

(Olvida todo lo que sabes a nivel de usuario)

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**



LA LLAMADA A LA ACCIÓN PASA DESAPERCIBIDA PARA LA VERSIÓN PC O TABLET, DONDE TIENEN MÁS PRESENCIA LAS PESTAÑAS PERSONALIZADAS Y LAS APPS

PERO EN LA VERSIÓN MÓVIL ES LO MÁS IMPORTANTE Y LO QUE PRIMERO SE VE.

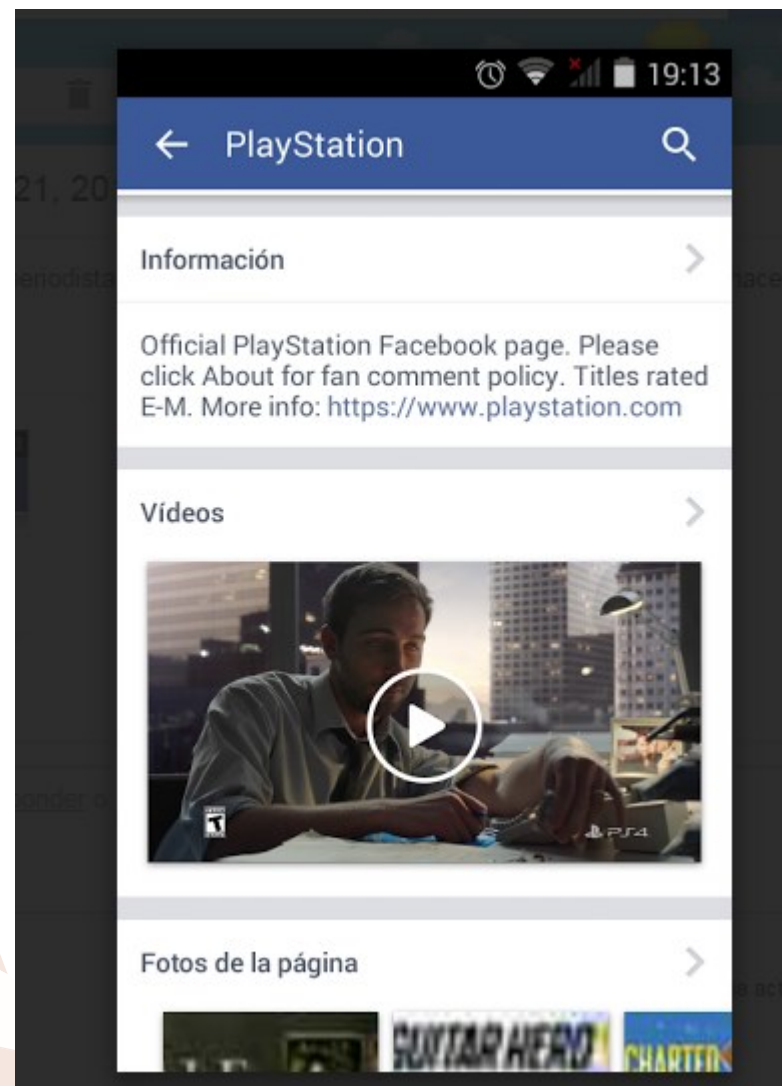
LO SEGUNDO QUE SE VE, ES SI LA PÁGINA TIENE VÍDEOS PUBLICADOS.

DE AHÍ SU IMPORTANCIA

1. Facebook y Twitter profesional

(Olvida todo lo que sabes a nivel de usuario)

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**



1. Facebook y Twitter profesional

(Olvida todo lo que sabes a nivel de usuario)

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**

3-. VÍDEO DE PRESENTACIÓN, COMENTARIOS Y VALORACIONES

No hay excusas para hacer un vídeo de presentación en 1 minuto

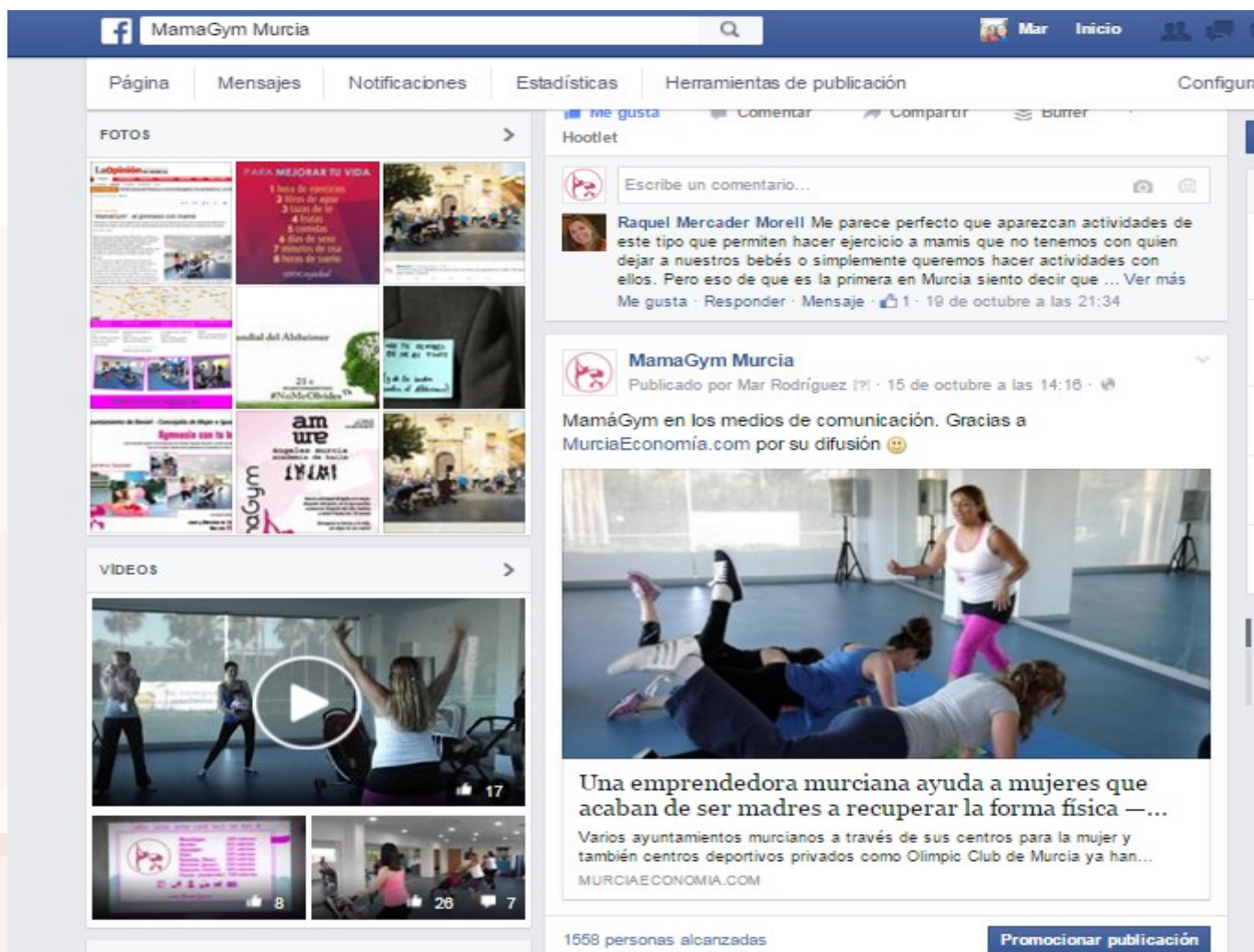
www.stupeflix.com

Pide valoraciones a tu entorno. Con 10 bastará

1. Facebook y Twitter profesional

(Olvida todo lo que sabes a nivel de usuario)

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**



1. Facebook y Twitter profesional

(Olvida todo lo que sabes a nivel de usuario)

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**



1. Facebook y Twitter profesional

(Olvida todo lo que sabes a nivel de usuario)

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**

5-. INFORMACIÓN COMPLETA (PERO CON PALABRAS CLAVE)

¿Sabías que Facebook tiene su propio buscador interno?

Incorpora a tus textos de información las palabras clave de tu negocio

1. Facebook y Twitter profesional

(Olvida todo lo que sabes a nivel de usuario)

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**

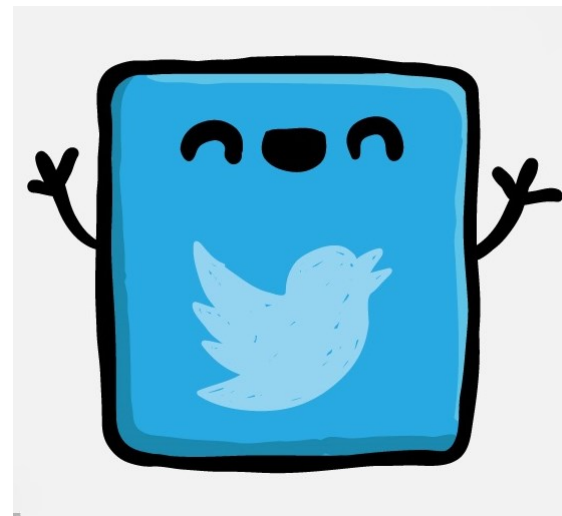
Cinco pasos en 5 minutos para crear tu perfil 'perfecto' de Twitter. **Pon tu cronómetro.**

1-. PERSONALIZA FOTO PERFIL, FOTO DE FONDO Y FOTO DESTACADA

2-. PALABRAS CLAVE EN INFORMACIÓN

3-. ¿A quien sigues? ¿Quién te sigue?

HAZ UNA BUENA LIMPIEZA



1. Facebook y Twitter profesional

(Olvida todo lo que sabes a nivel de usuario)

TU NEGOCIO RENTABLE EN FACEBOOK
Y TWITTER. EL MÉTODO DEL 5

The image shows a screenshot of a Twitter profile page for 'Mar Rodríguez'. The page is divided into several sections, with three specific areas highlighted by yellow boxes and red arrows, indicating design zones for a professional layout:

- Zona usuario**: Located on the left side, it covers the profile picture and the user's name and bio. The dimensions are specified as 200 px ancho and 640 alto.
- Zona Twitter**: Located in the center, it covers the main content area where tweets are displayed. The dimensions are specified as 865 px ancho and 640 px alto.
- Zona usuario**: Located on the right side, it covers the sidebar area containing the user's statistics (1.227 TWEETS, 218 SIGUIENDO, 284 SEGUIDORES) and a list of accounts to follow. The dimensions are specified as 200 px ancho and 640 alto.

The background of the page is a light blue color, and the text is in a dark blue font. The profile picture is a circular image of a woman with dark hair. The user's name is 'Mar Rodríguez' and the bio is 'Ver mi página de perfil'. The statistics show 1.227 TWEETS, 218 SIGUIENDO, and 284 SEGUIDORES. The list of accounts to follow includes 'Sony Pictures España', 'Miriam Riquelme', and 'Santiago Navarro'.

1. Facebook y Twitter profesional

(Olvida todo lo que sabes a nivel de usuario)

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**

Inicio Notificaciones Mensajes

Buscar en Twitter

Os deleitamos con lo mejor de la naturaleza

Hero

TWEETS 2.810 SIGUIENDO 560 SEGUIDORES 5.838 FAVORITOS 1.400

Hero España
@Hero_Spain

Conservamos lo mejor de la naturaleza para tu deleite. Mermeladas, confituras, barritas de cereales, recetas, actualidad, humor. Estás en tu casa ¿Nos sigues?

desde Murcia para toda España
recetashero.com
Se unió en noviembre de 2012

Twitter a Hero España

16 Seguidores que conoces

Tweets Tweets y respuestas Fotos y videos

Tweet fijado

Hero España @Hero_Spain · 9 oct.

Gana con #HeroMrFlakes un viaje y #buenrollízatecon quien te dé la gana! Participa en shkr.me/85v7fq

Buenrollízate con Hero

Mr. Flakes

¡Gana un viaje donde te dé la gana con quien te dé la gana! con Hero Mr. Flakes

Sube una foto de tu momento de buen rollo con el hashtag #buenrollízatecon y consigue premios increíbles.

¡Sorteamos un viaje y 100 ideas!

A quién seguir · Actualizar · Ver todos

DailyMur @DailyMur Seguido por Encarna Guillé... Seguir

SER_Murcia @SER_Murcia Seguir

Miguel Sánchez López @mi... Seguir

Encontrar amigos

Tendencias: Murcia · Cambiar

#RegresoAlFuturo
#TheFuturalsNow
Star Wars
#felmiercoles

1. Facebook y Twitter profesional

(Olvida todo lo que sabes a nivel de usuario)

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**



No hay gran diferencia entre lo que se muestra en la APP de Twitter para móvil y tablet con la de PC pero...

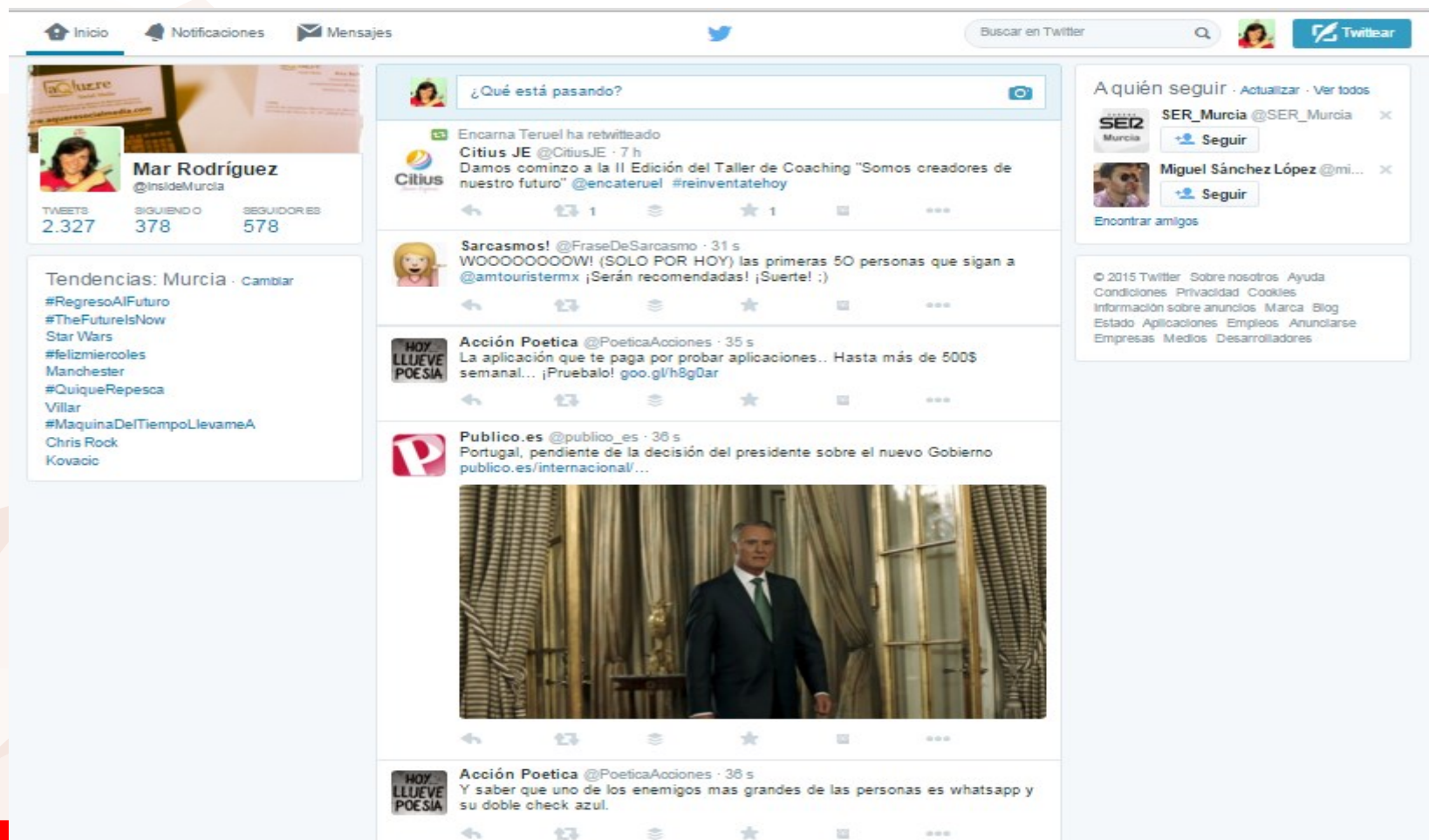
!!!LAS DIFERENCIAS VIENEN CON LOS ALCANCES!!!!

1. Facebook y Twitter profesional

(Olvida todo lo que sabes a nivel de usuario)

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**

CAPTURA DE MI CUENTA DE TWITTER MISMO MOMENTO EN
PC Y APP MOVIL... ¿Nos enseña Twitter lo que quiere??



1. Facebook y Twitter profesional

(Olvida todo lo que sabes a nivel de usuario)

TU NEGOCIO RENTABLE EN FACEBOOK
Y TWITTER. EL MÉTODO DEL 5



1. Facebook y Twitter profesional

(Olvida todo lo que sabes a nivel de usuario)

¿Por qué no nos enseña lo mismo?

La APP de Twitter para móvil tiene una configuración especial que muestra antes unos contenidos u otros en relación a tres términos:

- INTERACCIONES CON ESA CUENTA
- IMPORTANCIA Y NIVEL DE INFLUENCIA DE ESA CUENTA
- HORA (A más tiempo sin conectarse el usuario, peor recorrido)

2-. El método del 5 para una gestión eficaz

2-. El método del 5 para una gestión eficaz

TU NEGOCIO RENTABLE EN FACEBOOK
Y TWITTER. EL MÉTODO DEL 5

EMPECEMOS POR EL FINAL... ¿QUÉ QUIERO CONSEGUIR?

Enviar a... 0 ▾ Escribir mensaje...     

Editor Filtrar por perfil..... 0 ▾ Lista Día

Borradores

Programados

Programados ya publicados

Necesitan aprobación

Aprobaciones caducadas

Rechazado

Fuentes de contenido:

Sugerencias

Feeds RSS

Carga de mensaje en lote

 **Oct 22, 4:47 pm**
(GMT+2) Europe/Madrid

Octubre 2015

Dom	Lun	Mar	Mié	Jue	Vie
27	28	29	30	1	2
4	5	6	7	8	9
11	12	13	14	15	16
18	19	20	21	22 4:55p Prepárese para la inr	23
25 11:35a Postales de Navidad	26	27 11a La televisión no puede	28 10:30a El NO-logo, la últim	29	30

2-. El método del 5 para una gestión eficaz

TU NEGOCIO RENTABLE EN FACEBOOK
Y TWITTER. EL MÉTODO DEL 5

¿CÓMO PUEDO CONSEGUIRLO?

TÉCNICA

MÉTODO DEL CINCO

HERRAMIENTAS

EXCEL, HOOTSUITE, PICKTOCHART, SOCIAL TOOL

ORGANIZACIÓN

¿SÉ QUÉ ES LO QUE TENGO QUE HACER?

PLANIFICACIÓN

ORGANIGRAMA

2-. El método del 5 para una gestión eficaz

TU NEGOCIO RENTABLE EN FACEBOOK
Y TWITTER. EL MÉTODO DEL 5

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
1												
2												
3												
4												
5												
6												
7												
8												
9												
10												
11												
12												
13												
14												
15												
16												
17												
18												
19												
20												
21												
22												
23												
24												
25												
26												
27												
28												
29												
30												
31												
32												
33												
34												
35												
36												
37												
38												
39												
40												

2-. El método del 5 para una gestión eficaz

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**

ASÍ FUNCIONA EL MÉTODO DEL CINCO PARA FACEBOOK Y TWITTER

1-. ¿Cuántas publicaciones haremos en Facebook al día y a la semana? Ej. 1 al día.

2-. Qué tipo de publicación:

EMOCIONAL, COORPORATIVA, INFORMATIVA,
JUEGO-CONCURSO, TESTIMONIO O SELFIE.C

3-. ¿Qué tipo de soporte?

TEXTO Y ENLACE, FOTO TEXTO Y ENLACE, VÍDEO,
INFOGRAFÍA, ILUSTRACIÓN, PODCAST

4-. ¿Qué necesito para conseguirlo?

Contenidos corporativos en mi web
Noticias del sector
Generar Concursos y Juegos
Crear ilustraciones, imágenes e infografías
Generar vídeos y podcast

2-. El método del 5 para una gestión eficaz

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**

ASÍ FUNCIONA EL MÉTODO DEL CINCO PARA FACEBOOK Y TWITTER

¿Cómo fabrico o genero contenidos...

- Contenidos corporativos en mi web
- Noticias del sector
- Generar Concursos y Juegos
- Crear ilustraciones, imágenes e infografías
- Generar vídeos y podcast

<http://www.freepik.es/>

IMÁGENES Y DISEÑOS GRATIS
CON ATRIBUCIÓN

<http://piktochart.com/>

DISEÑO DE INFOGRAFÍAS E ILUSTRACIONES PROPIAS

<http://www.socialtools.me>

CREACIÓN DE CONCURSOS, JUEGOS Y TEST PARA FB

<http://www.stupeflix.com/>

CREACIÓN DE VÍDEOS CORPORATIVOS SENCILLOS

TU NEGOCIO RENTABLE EN FACEBOOK Y TWITTER. EL MÉTODO DEL 5


 #talleresCECARM
 




2-. El método del 5 para una gestión eficaz

BLOG				
S1	Artículos			
S2	Podcast			
S3	Infografías			
S4	Testimonios			
Cuando sean	Eventos			
Contenidos corporativos				
Cómo hacer un pedido	S1			
Así son nuestros mejores encargos	S2			
Así fabricamos nuestros productos	S3			
¿Por qué usar productos biosakure?	S4			
Eventos que vienen	Según			
YOUTUBE				
Tipos de vídeo a elegir (1 cada 15 días)				
Así son nuestros productos (cómo se hacen, para qué sirven)				
Tutoriales				
Testimonios				
El día a día de Biosakure (sómo somos)				
¿Te acuerdas? Y ponemos un vídeo antiguo.				

2-. El método del 5 para una gestión eficaz

PROMOCIONES Y SORTEOS

QUINCENA 1 Regalo productos

QUINCENA 2 Regalo experiencia ocio

Para promociones y sorteos usad herramienta Social Tool

TWITTER

MARKETING DE CONTENIDOS ESTABLECIDO EN ESQUEMA

Interacción con 5 cuentas al día

FAVORITO

SEGUIR

RT

MENCIÓN

METODO DEL CINCO

CRISTINA
LUIS

Mi recomendación es dividir las tareas: Cristina Blog + Vídeos+ Facebook y sindicaciones (G+, Instagram y Pinterest). Luis trabajo con Twitter, email marketing y Analítica mensual. Es una recomendación, podéis dividirlo como queráis o como mejor se os vayan dando las herramientas.

2-. El método del 5 para una gestión eficaz

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**

	Horario	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES
BLOG Artículos Podcast Infografías Testimonios Eventos FACEBOOK Publicaciones Eventos Fotografías/videos	10:00				Artículo/Podcast	
	De 10 a 13 horas	C. Emocional	Información	Comercial	Artículo/Podcast	Emocional+PROMOCIONES
TWITTER Tweets Nuevos seguidores menciones RTs	9:00 C. Emocional 11:00 CORPORATIVO 13:00 INTERACCIONES 16:00 ENTRETENIMIENTO 19:00 DIVERTIDO/PROMOCION	C. Emocional CORPORATIVO INTERACCIONES ENTRETENIMIENTO DIVERTIDO/PROMOCION	C. Emocional CORPORATIVO INTERACCIONES ENTRETENIMIENTO DIVERTIDO/PROMOCION	C. Emocional CORPORATIVO INTERACCIONES ENTRETENIMIENTO DIVERTIDO/PROMOCION	Artículo/Podcast DIVERTIDO/PROMOCION	C. Emocional CORPORATIVO INTERACCIONES ENTRETENIMIENTO DIVERTIDO/PROMOCION
Google + Instagram//PINTEREST YOUTUBE				SINDICADO CON FACEBOOK SINDICADO CON FACEBOOK PUBLICAR VIDEO CADA 15 DÍAS		
ANALITICA WEB EMAIL MARKETING		1 vez al mes, hay que ver resultados blog, web, emailmarketing y resultados en RRSS DEL 1 AL 5 del mes CORREO COMERCIAL DEL 15 AL 18 del mes CORREO DIVULGATIVO				

2-. El método del 5 para una gestión eficaz

TU NEGOCIO RENTABLE EN FACEBOOK
Y TWITTER. EL MÉTODO DEL 5

← → ↻ feedly.com/i/latest

Aplicaciones ★ Bookmarks Buffer - A Smarter ... Ranking de las 2.50... Aquere Academics | ... MASTER ENAE Personalize w/ Shar... Publicar esto » Otr

≡ All ✓ ↻ ⚙ 🔍 Search

🔖	Puro Marketing	45	PlayStation: Star Wars Battlefront	PuroMarketing - Tras el esperado trailer de Star Wars Episodio VII: El Despertar de la Fuerza, le llega el turno a la nueva
🔖	Territorio creativo	11	Innovation through engagement	Innovation requires you to want to complicate your life. Innovation is coming to work in the morning and telling your boss:
🔖	Cribeo	10	Michael J. Fox pide un futuro sin parkinson en una emotiva carta	
🔖	Puro Marketing	67	Prepárese para la inminente campaña Navidad: esto es lo que su negocio debería tener en cuenta	PuroMarketing - ¿Cuándo 40min ⌚ 🐦 📘
🔖	GuiaInfantil.co...	300+	Postales de Navidad para imprimir con dibujos para colorear	Felicitaciones de Navidad con dibujos para que los niños puedan pintar. Postales de Navidad con
🔖	Wwwhat's new?	34	Ya se pueden presentar proyectos de periodismo digital para el fondo de 150 millones de euros de Google	En el blog de Google acaban de anunciar
🔖	Puro Marketing	100+	La televisión no puede vencer a Internet: se está cambiando la forma de consumir contenidos	PuroMarketing - Las opciones para acceder a los contenidos
🔖	Wwwhat's new?	60	El mapa de las ciudades "más digitales" de Europa	Para crear el mapa que han publicado en digitalcityindex.eu es necesario primero definir exactamente lo
🔖	COOKING IDEAS	2	Día 1 d.M. (después de McFly): Regreso al pasado en busca del último DeLorean	En 1985, un rayo cayó sobre una pequeña película llamada Regreso
🔖	Wwwhat's new?	100+	Una foto de la Vía Láctea con 46.000 millones de píxeles	Aquí tenemos la mayor foto ya realizada del espacio, imagen disponible en gds.astro.rub.de en
🔖	Cribeo	200+	Internet se vuelve loco con un vídeo perturbador y aterrador que nadie comprende	
🔖	Belleza // telva....	4	Los mejores peinados de la Reina Letizia en los Premios Príncipe de Asturias	Siempre se ha hablado de los looks que ha lucido la Reina Letizia en los
🔖	SrPerro.com, la ...	14	BarkivEt, el servicio de veterinario a domicilio para la tranquilidad de todos	barkivet veterinario veterinario a domicilio veterinarios en madrid Contenido
🔖	EDL Abogados ...	4	Sustracción internacional de menores	Sois muchos los que preguntais de forma habitual por el riesgo de que buscando trabajo fuera se os pueda denunciar

2-. El método del 5 para una gestión eficaz

TU NEGOCIO RENTABLE EN FACEBOOK
Y TWITTER. EL MÉTODO DEL 5

The screenshot shows the Facebook 'Editor' interface. On the left is a sidebar with navigation options: Home, Send, Analytics, Check, Profile, Add, Settings, and Help. The main area is titled 'Editor' and includes a 'Enviar a...' dropdown, a 'Escribir mensaje...' text box, and a 'Filtrar por perfil.....' dropdown. Below this is a calendar for October 2015. A 'Scheduled Message' dialog box is open, displaying the following information:

- Sending to:** [Twitter icon]
- Mensaje:** Postales de Navidad para imprimir con dibujos para colorear <http://ow.ly/TILyh>
- Scheduled to send:** Monday, October 26, 2015 at 11:35am

At the bottom of the dialog box are icons for deleting and editing the message. The calendar in the background shows dates from 27 to 29, with some dates having scheduled posts listed below them.

2-. El método del 5 para una gestión eficaz

¿Qué hacemos cada día? Cómo elaborar un planning semanal y programar contenidos, interacciones y monitorizar.

Las 5 tareas diarias del Método del CINCO

1-. MONITORIZAR (Qué está pasando en mis RRSS)

2-. PUBLICAR

3-. INTERACTUAR

4-. CREAR MATERIAL SEMANAL

5-. REPERCUSIÓN

2-. El método del 5 para una gestión eficaz

TU NEGOCIO RENTABLE EN FACEBOOK
Y TWITTER. EL MÉTODO DEL 5

Y además.... INTERACCIONES

En Twitter.

PASO 1: Entra en cuenta de competencia

PASO 2: Selecciona 8 cuentas diarias de personas que crees que pueden ser clientes potenciales

PASO 3: INTERACTURA
INTERESADAMENTE CON ELLAS

REPARTE MENCIONES, RT, SEGUIR Y FAVORITOS



2-. El método del 5 para una gestión eficaz

TU NEGOCIO RENTABLE EN FACEBOOK
Y TWITTER. EL MÉTODO DEL 5

Y además....

INTERACCIONES

En FACEBOOK

PASO 1: BUSCA grupos donde puedan estar tus clientes

PASO 2: A través de la página o del perfil que va asociado a la página, utiliza la posibilidad de mandar mensaje para interactuar. ELIGE BIEN A QUIEN

PASO 3: CREA EVENTOS y compártelos

HAZ ME GUSTA. Sé generoso

RECUERDA

Los problemas actuales de alcance por parte de las páginas de facebook hacen necesario el apoyo de un perfil privado bien trabajado para conseguir alcances de nivel.

CUIDADO:

Si mandas mensajes a personas que no conoces puedes ser alguna vez sancionado. No mandar más de 2 al día

DOS PREGUNTAS COMUNES...

1-. Alcance de Facebook. Cuando publicar lo que sea ya no vale.

2-. Twitter ¿Debo seguir a todo el que me siga? ¿Cómo consigo hacer crecer mis seguidores, interacciones e influencia?

3-. Gana dinero con las redes sociales

¿Qué quiere decir ganar dinero con tus RRSS?

- 1-. Recuperar la inversión/gasto que haces en gestionar tus RRSS
- 2-. Conseguir nuevos clientes
- 3-. Conseguir contactos para hacer venta
- 4-. Lograr inscripciones
- 5-. Lograr ventas directas de productos
- 6-. Lograr tráfico para tu website

3-. Gana dinero con las redes sociales.

TU NEGOCIO RENTABLE EN FACEBOOK
Y TWITTER. EL MÉTODO DEL 5

Para ganar dinero en RRSS tienes que dar la
IPPE:

INFORMACIÓN
PROMOCIONES
PUBLICIDAD
ENTRETENIMIENTO

¿Cómo?

Concursos, gamificación, publicidad, marketing de contenidos y técnicas de marketing viral.

3-. Gana dinero con las redes sociales.

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**

Para ganar dinero en RRSS tienes que dar la **IPPE**:

Concursos

SOCIALTOOLS.ME

Gamificación

SOCIALTOOLS.ME

Marketing de contenidos

BLOG PROPIO

Marketing Viral

INTERACCIONES

Publicidad

Facebook Ads y Twitter Cards

3-. Gana dinero con las redes sociales.

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**

Para ganar dinero en RRSS tienes que dar la **IPPE**:

Concursos
Gamificación

SOCIALTOOLS.ME
SOCIALTOOLS.ME

SOCIAL
TOOLS.ME

APLICACIONES PRECIOS BLOG CONTACTO AYUDA



Sorteo
Crea un sorteo para que tus Fans participen con sólo un clic.
[Ver ejemplo](#)



Concurso de Imágenes
Genera una consigna para que tus Fans suban una imagen y sus amigos voten por ella.
[Ver ejemplo](#)



Concurso de Videos
Crea una consigna para que tus Fans suban un video desde YouTube y sus amigos voten por él.
[Ver ejemplo](#)



Concurso de Historias
Crea una consigna para que tus Fans cuenten una historia y sus amigos voten por ella.
[Ver ejemplo](#)



Sorteo con Múltiple Choice
Genera preguntas con opción múltiple para que tus Fans participen de manera sencilla.
[Ver ejemplo](#)



Preguntas y Respuestas
Crea preguntas invitando a tus Fans a responder y a participar de la acumulación de puntos.
[Ver ejemplo](#)



Sorteo con Encuesta
Crea una serie de preguntas para que tus Fans, al responder, participen de un sorteo.
[Ver ejemplo](#)



Sorteo con Votación
Elige opciones sobre una consigna para que tus Fans voten y al responder participen de un sorteo.
[Ver ejemplo](#)



Timeline de Twitter
Integra tu Timeline de Twitter en tu Fan Page.
[Ver ejemplo](#)



Canal de Youtube
Integra YouTube a tu FanPage creando tu propia grilla de videos o insertando tu Canal de YouTube.
[Ver ejemplo](#)



Canal de Vimeo
Integra Vimeo a tu FanPage creando tu propia grilla de videos o insertando tu Canal de Vimeo.
[Ver ejemplo](#)



Tab personalizada
Genera una Tab bajo el concepto que desees generando un espacio de comunicación distinto para Fans y no Fans.
[Ver ejemplo](#)



Test
Crea una serie de perfiles para que tus Fans, al responder preguntas, encuentren a cuál pertenecen.
[Ver ejemplo](#)



Galería de productos
Crea un espacio de exhibición de tus productos en tu Fan Page.
[Ver ejemplo](#)



Cupón de descuento
Crea cupones de descuento desde Facebook.
[Ver ejemplo](#)



Formulario
Crea un formulario en tu Fan Page.
[Ver ejemplo](#)



Galería
Crea una galería de imágenes en tu Fan Page.
[Ver ejemplo](#)



Canal RSS
Integra tu Canal RSS en tu Fan Page.
[Ver ejemplo](#)

3-. Gana dinero con las redes sociales.

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**

Para ganar dinero en RRSS tienes que dar la **IPPE**:

Concursos y Gamificación EJEMPLOS

Fnac España
5 h · 🌐

Si eres socio Fnac te damos la oportunidad de asistir a la premiere en Londres de Los juegos del hambre. Sinsajo. Parte 2.



LOS JUEGOS DEL HAMBRE: SINSAJO PARTE 2

CLUBFNAC.COM

👍 18 🍷 2 😊 1

Hero España
5 h · 🌐

¡Cuéntanos qué sabor de las nuevas barritas Hero Mr.Flakes te ha gustado más!
a) Caramelo
b) Chocolate



👍 132 🍷 1 ➦ 23

3-. Gana dinero con las redes sociales.

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**

Para ganar dinero en RRSS tienes que dar la **IPPE**:

Concursos y Gamificación EJEMPLOS



Gallina Blanca
8 de octubre a las 10:00 · 🌐

Se nos ha nublado un poco la vista... ¡Pero seguro que nos puedes ayudar! Dinos en este post qué producto se ve en la imagen y nombra una receta con la que puedes utilizarlo. Entrarás en el sorteo de 5 lotes de productos Gallina Blanca. No esperes más, participa y comparte. ¡Mucha suerte! Bases Legales: <http://j.mp/1MdYijz>



👍 1171 🤔 3 😊 2 🤔 2 ❤️ 1 😡 1 ➦ 707

👍 Me gusta 💬 Comentar ➦ Compartir 📶 Buffer

Hootlet

3-. Gana dinero con las redes sociales.

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**

Para ganar dinero en RRSS tienes que dar la **IPPE**:

Interacciones y Mkt contenidos



No todos los enjuagues bucales valen para todo el mundo.



¿Cuál es el mejor enjuague bucal para ti?

El enjuague bucal más recomendable para cada persona

MUYSALUDABLE.SANITAS.ES

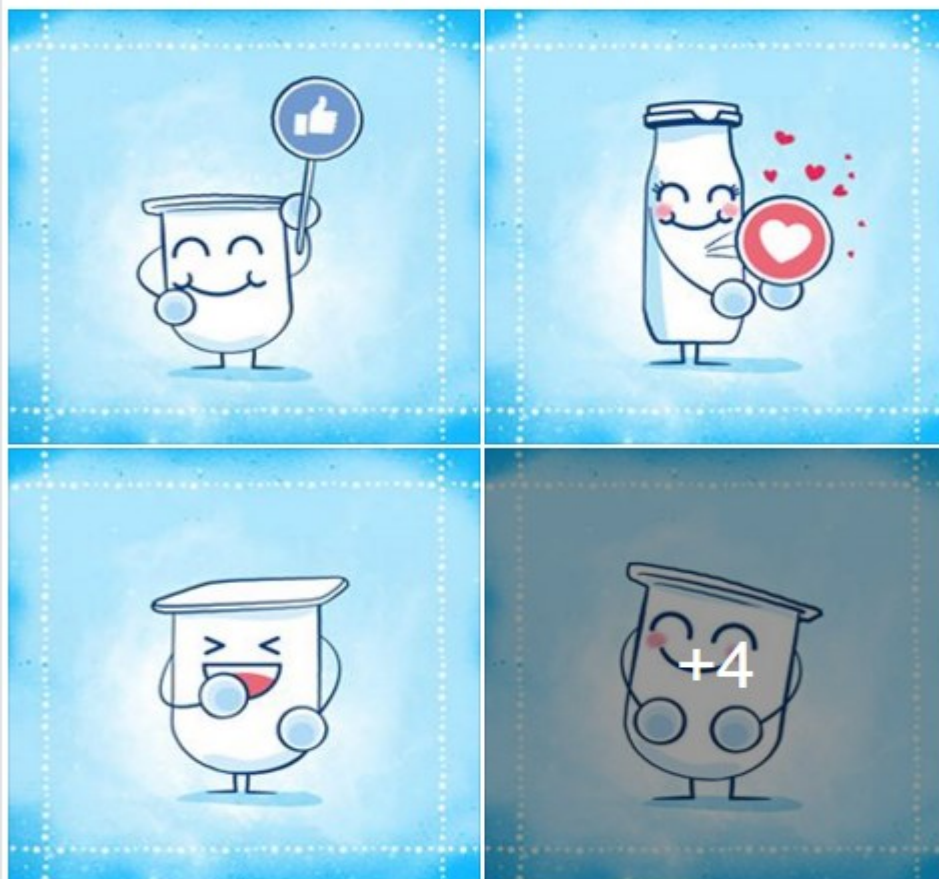
17 11



Danone Alimenta Sonrisas ha añadido 7 fotos nuevas.

Ayer a las 9:34 · 🌐

¡Nuestros yogures ya están adaptados a los cambios de Facebook! ¿Qué os parecen? ¡Decírnoslo con los nuevos emoticonos! 😊



63 14 4 3 1 2

3-. Gana dinero con las redes sociales.

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**

Publicidad de Facebook

(Cómo invertir lo mínimo para sacar el máximo alcance)

Así se configura el grupo de anuncio perfecto.

facebook para empresas

CREAR PÁGINA

CREAR ANUNCIO

OBTENER AYUDA

Marketing en Facebook

Páginas

Anuncios

Historias de éxito

Información

Noticias

Buscar



Historias de éxito

Empresas reales. Resultados reales.

Buscar historias

Por tamaño de negocio ▼

Por objetivo ▼

Por sector ▼

Por producto ▼

Por región ▼



IEBS

Optimizar leads para
aumentar inscripciones



Oxfam Intermón

El agua limpia salva vidas



MÁSMÓVIL

MÁSMÓVIL

Somos Raros

3-. Gana dinero con las redes sociales.

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**



Publicidad de Facebook

Así se configura el grupo de anuncio perfecto.

1. Captura la atención de tu buyer persona haciendo uso de contenido visual

Los **anuncios visuales** tienen un porcentaje más alto de engagement que se traduce en niveles mayores de CTRs, en comparación con anuncios que están basados en sólo texto.

Por ello, la inclusión de imágenes y vídeos juega un papel muy importante al momento de **captar la atención** de tu público objetivo, ya que otorgan mayor relevancia a tus anuncios, lo que ocasiona que tu audiencia se interese por saber más acerca de tu oferta.

Por ejemplo, este anuncio de la empresa canadiense de suplementos alimenticios **Airborne Health**, es sencillo, fácil de entender y además trae embebido un vídeo, lo que hace que sea aún más llamativo.



3-. Gana dinero con las redes sociales.

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**

 #talleresCECARM

Publicidad de Facebook

Así se configura el grupo de anuncio perfecto.

2. Incluye una llamada a la acción

Los CTAs son la delgada línea que **separa del éxito y del fracaso** a tus anuncios en Facebook. Es por ello que cada CTA debe traer consigo una **atractiva propuesta de valor** que motive e incentive a tu audiencia **hacer clic** sin pensarlo dos veces.

Amazon realiza un buen trabajo cuando invita a sus usuarios adquirir zapatillas de la marca **Adidas** hasta con un 70% de descuento.



3-. Gana dinero con las redes sociales.

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**

 #talleresCECARM

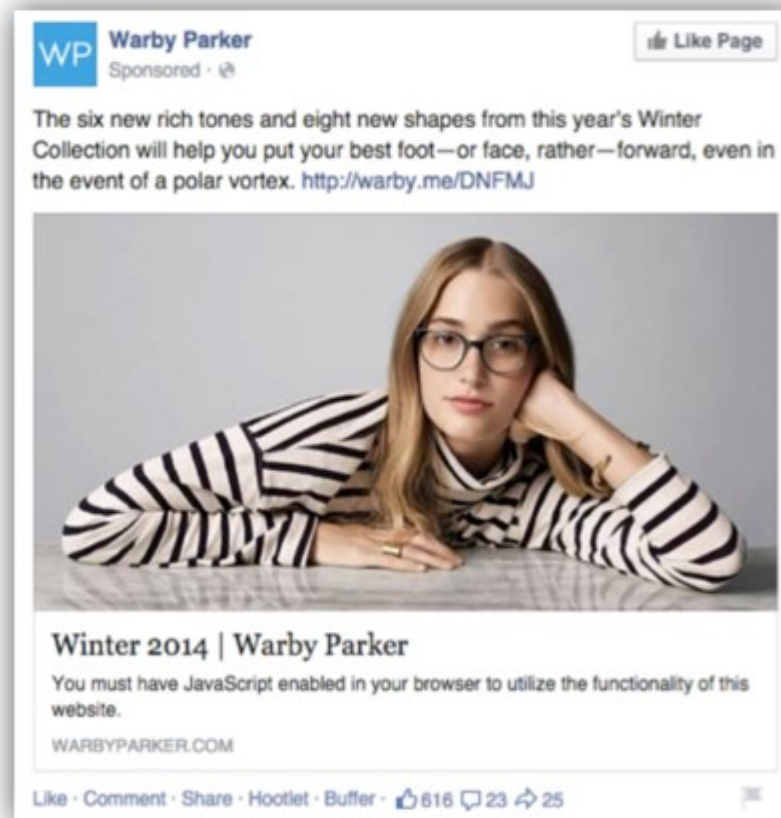
Publicidad de Facebook

Así se configura el grupo de anuncio perfecto.

5. Utiliza imágenes con filtros

El uso de filtros te puede ayudar a **convertir las imágenes** de tus anuncios, en poderosas armas para captar la atención de tu buyer persona.

Varios estudios han demostrado que las **imágenes más claras** producen mejores resultados que aquellas que gozan de poca luz.



3-. Gana dinero con las redes sociales.

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**



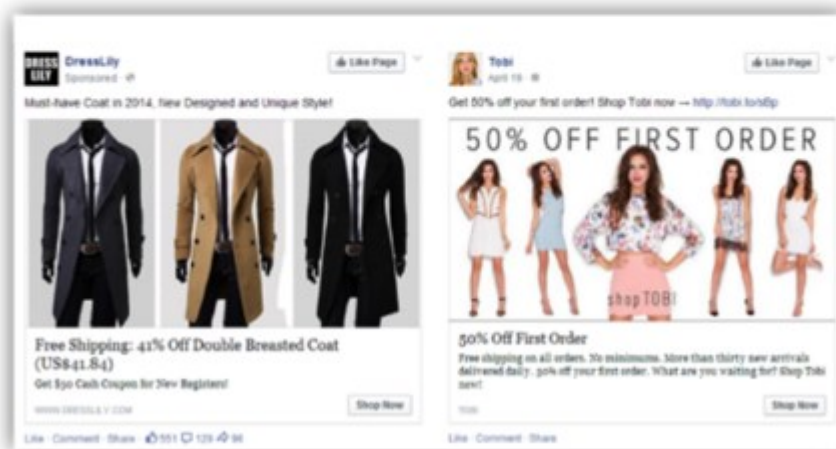
Publicidad de Facebook

Así se configura el grupo de anuncio perfecto.

6. Introduce múltiples imágenes

El uso de **múltiples imágenes** dentro de tus anuncios propiciará un **mejor desempeño**, sobre todo si tu marca está relacionada con un ecommerce.

La marca de moda **MyDress** aumentó la rentabilidad de su negocio x10 e incrementó en un 33% el número de miembros de su site en tan solo 3 meses, haciendo uso de anuncios similares.



3-. Gana dinero con las redes sociales.

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**



Publicidad de Facebook

Así se configura el grupo de anuncio perfecto.

7. Recuerda que las personas atraen más personas

La mayoría de los anuncios en Facebook hacen uso de imágenes que incluyen personas, ya que producen muy buenos resultados.

El principio del "*consenso o prueba social*" funciona muy bien debido a que las personas tienden a **seguir y actuar** de la misma forma que lo hacen otros. **Lo que está de moda** es lo que la mayoría quiere hacer o lucir.

Por lo tanto, si haces uso de personas para tus anuncios, asegúrate que tus clientes se vean reflejados y representados a través de ellas.



3-. Gana dinero con las redes sociales.

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**



Publicidad de Facebook

Así se configura el grupo de anuncio perfecto.

8. Proporciona ofertas realmente atractivas

Saber **lo que desea tu cliente** es lo que necesitas para diseñar ofertas bastante atractivas a las que no se puedan resistir.

Por ello, es importante que de antemano identifiques claramente cuál es tu **público objetivo**, es decir, quién es tu buyer persona a la cual dirigirás tus campañas publicitarias.



3-. Gana dinero con las redes sociales.

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**



Publicidad de Facebook

Así se configura el grupo de anuncio perfecto.

facebook para empresas

CREAR PÁGINA CREAR ANUNCIO OBTENER AYUDA

Marketing en Facebook Páginas Anuncios Historias de éxito Información Noticias Buscar



Lugar

Llega a tus clientes en las zonas en las que viven o en las que hacen negocios contigo. Segmenta anuncios por país, provincia, código postal o incluso la zona donde se encuentra tu negocio.



Datos demográficos

Los clientes de tu negocio están en Facebook. Elige qué públicos deberían ver tus anuncios según su edad, sexo, intereses e incluso los idiomas que hablan.



Intereses

Cuando las personas están interesadas en tu negocio es más probable que realicen una acción en tu anuncio. Elige entre cientos de categorías, como música, películas, deportes, juegos, compras y muchas más para ayudarte a encontrar al público adecuado.



Comportamientos

Eres quien mejor conoce a tus clientes, por lo que puedes buscarlos según sus actividades, como comportamiento de compra, tipo de teléfono que utilizan, o si quieren comprar un coche o una casa.



Conexiones

Llega a las personas a las que les gusta tu página o aplicación, y también a sus amigos. Es una forma sencilla de encontrar aún más personas que podrían estar interesadas en tu negocio.

3-. Gana dinero con las redes sociales.

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**

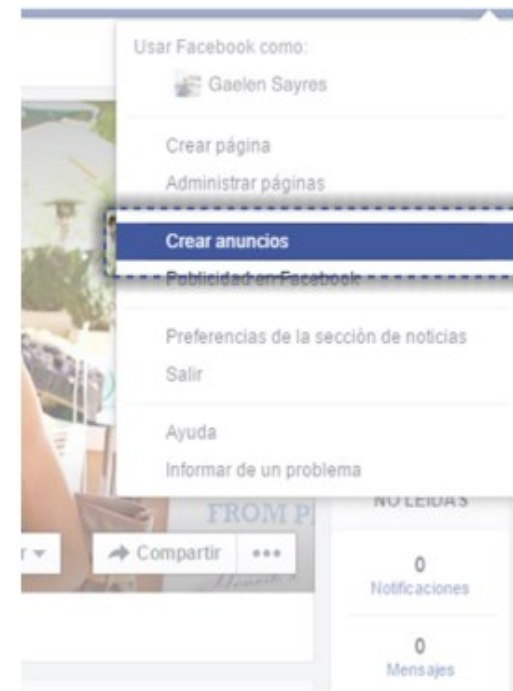


Publicidad de Facebook

Así se configura el grupo de anuncio perfecto.

Empieza por la herramienta de creación de anuncios

- Haz clic en la flecha situada en la esquina superior derecha y elige "Crear anuncios".



3-. Gana dinero con las redes sociales.

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**



Publicidad de Facebook

Así se configura el grupo de anuncio perfecto.

Elige tu objetivo

Tú eres quien mejor conoce tu negocio, por lo que crea el anuncio en función de lo que quieras conseguir. Mediante los anuncios de Facebook, puedes hacer que más personas:

- Hablen sobre tu página y tus publicaciones
- Conecten con tu negocio en Facebook
- Accedan a tu sitio web
- Realicen una compra u otra acción en tu sitio web
- Instalen o utilicen tu aplicación
- Realicen una compra en tu tienda
- Inviten a otros usuarios a tus eventos
- Canjeen ofertas

	Promocionar tus publicaciones
	Promocionar tu página
	Atraer personas a tu sitio web
	Aumentar las conversiones en tu sitio web
	Aumentar las instalaciones de tu aplicación
	Incrementar la interacción en tu aplicación
	Aumentar los asistentes a tu evento
	Conseguir que las personas soliciten tu oferta
	Aumentar las reproducciones de vídeo

3-. Gana dinero con las redes sociales.

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**



Publicidad de Facebook

Así se configura el grupo de anuncio perfecto.

Elige las imágenes del anuncio y en qué lugar de Facebook quieres que aparezca

Antes de elegir el público, puedes añadir fotos al anuncio e indicar que se ponga en circulación en la sección de noticias (en ordenadores y móviles) y en la columna derecha (en ordenadores).

Esto es lo que verás.



3-. Gana dinero con las redes sociales.

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**



Publicidad de Facebook

Así se configura el grupo de anuncio perfecto.

Crea tu público en unos pocos clics

La herramienta de creación de anuncios te permite elegir el tipo de personas que quieres que vean tu anuncio. Simplemente añade características e intereses para ampliar o acotar el público; todo depende de a quién quieras llegar.

Esto es lo que verás cuando elijas el público.

Segmentar anuncios para las personas que conocen tu negocio

Puedes crear un público personalizado para mostrar anuncios a tus contactos, visitantes del sitio web o usuarios de la aplicación. [Crear un público personalizado](#)

Ubicaciones ⓘ

Estados Unidos, California

San Francisco + 50 km

Añade un país, un estado/provincia, una ciudad o un código postal

Edad ⓘ

18 ▼

- 65+ ▼

Sexo ⓘ

Todos

Hombres

Mujeres

Idiomas ⓘ

Introduce un idioma...

Más datos demográficos ▼

3-. Gana dinero con las redes sociales.

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**



Publicidad de Facebook

Así se configura el grupo de anuncio perfecto.

¿Dónde está la CLAVE?

**CREAR GRUPOS DE ANUNCIOS
POR CADA OBJETIVO Y
PÚBLICO**

A MÁS SEGMENTACIÓN + CONVERSIÓN.

**NO BUSCAMOS ALCANCE,
BUSCAMOS CONVERSIÓN**

3-. Gana dinero con las redes sociales.

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**



Ejemplo:

Publicidad de Facebook

Así se configura el grupo de anuncio perfecto.

Anuncio Curso Facebook y Twitter

Anuncio 1: Jóvenes, universitarios en Murcia

Presupuesto: 20 euros

Duración: 1 semana

Anuncio 2: Empresarios y autónomos Murcia

Presupuesto: 20 euros

Duración: 1 semana

Anuncio 3: Público interesado en marketing en Murcia

Presupuesto: 20 euros

Duración: 1 semana

3-. Gana dinero con las redes sociales.

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**



Ejemplo:

Anuncio Curso Facebook y Twitter

MEDIREMOS RESULTADOS DE LOS TRES GRUPOS DE ANUNCIOS después de la primera semana y

AÑADIMOS PRESUPUESTO
ANULAMOS ANUNCIOS QUE NO VALGAN.

3-. Gana dinero con las redes sociales.

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**



PREGUNTAS FRECUENTES:

¿Qué es mejor anuncio o post patrocinado?

¿Dónde coloco mi anuncio para que tenga más rentabilidad?

¿Qué pasa si no noto ningún impacto?

Publicidad de Twitter (Twitter cards)

(Cómo invertir lo mínimo para sacar el máximo alcance)

Así se configura el grupo de anuncio perfecto.



Publicidad de Twitter (Twitter cards)

(Cómo invertir lo mínimo para sacar el máximo alcance)

Así se configura el grupo de anuncio perfecto.

Según estadísticas de la APP profesional SocialBro, las Twitter Ads La publicidad en Twitter genera *leads* a un tercio del coste de otros canales de marketing y tiene un porcentaje de clics de 8 a 24 veces más alto que los anuncios de Facebook. Es cada vez más habitual que veamos tuits promocionados en nuestro timeline y si no fuera por la pequeña flecha amarilla que indica que es publicidad ni nos percataríamos.

3-. Gana dinero con las redes sociales.

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**

Publicidad de Twitter (Twitter cards)

(Cómo invertir lo mínimo para sacar el máximo alcance)

Así se configura el grupo de anuncio perfecto.

1. App Card

Esta tarjeta es ideal para las marcas que tienen una aplicación móvil y quieren llevar usuarios de Twitter a la tienda de aplicaciones para descargarla. La tarjeta de app es genial para los marketers y desarrolladores que quieran promocionar su producto en Twitter y aumentar el número de instalaciones. La App Card tiene un espacio para el título, la descripción y un icono, además permite destacar ciertos aspectos como la calificación de la aplicación en la tienda de apps o su precio. Esta tarjeta de Twitter es compatible con iPhone, iPad y las aplicaciones de Google Play; todo lo que necesitas es el ID de aplicación y ya estás listo para empezar.



Yaap money @YaapMoney

06 oct

¿Pagaste las cañas y no te ha devuelto la pasta ni Perry? Envía y solicita dinero de móvil a móvil.

¿Pagaste tú las cañas del jueves y no te ha devuelto la pasta

NI PERRY?



Yaap money

3.6/5.0 estrellas - 268 califi

Instalar

Promocionado por Yaap money



37



143



3-. Gana dinero con las redes sociales.

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**

Publicidad de Twitter

(Twitter cards)

Como crear un buen anuncio

OPCIÓN MÁS INTERESANTE
DE CARA A CONVERSIONES

Quiero más...



Seguidores

Haga crecer su comunidad en Twitter

Seleccionar



Clics en el sitio web o conversiones

Enviar a las personas a su sitio (para comprar, registrarse, etc.)

Seleccionar



Interacciones del Tweet

Llegue a más personas y genere conversaciones.

Seleccionar



Instalaciones de apps o interacciones con apps

Haga que las personas instalen o interactúen con su aplicación móvil

Seleccionar



Clientes potenciales en Twitter

Recopile los correos electrónicos de las personas que expresan interés en su empresa

Seleccionar



3-. Gana dinero con las redes sociales.

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**

Publicidad de Twitter

(Twitter cards)

Como crear un buen anuncio

Si queremos **seleccionar un Tweet** que ya tuviéramos escrito o bien **escribir un nuevo Tweet** para que se distribuya en nuestra campaña de pago.

 **tividad**



Cree su anuncio con un Tweet y una tarjeta

¿Creatividad errónea para su campaña? [Cambie el objetivo de su campaña.](#)



InboundCycle @InboundCycle

Descarga aquí nuestro #eBook
comparativo de herramientas de
#inboundmarketing:
[http://inboundmarketing.inboundcycle.c
om/las-10-principales-herramientas-de](http://inboundmarketing.inboundcycle.com/las-10-principales-herramientas-de)

TWEET

39 caracteres restantes

¿Enlaces a tu sitio web?

Usar una tarjeta del sitio web.

- ✓ Las tarjetas aumentan el rendimiento
- ✓ Enlaces completos de tarjeta a tu sitio web

Usar tarjeta (opcional)

TARJETA DEL SITIO
WEB





3-. Gana dinero con las redes sociales.

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**

Publicidad de Twitter

(Twitter cards)

Como crear un buen anuncio

Tarjetas del sitio web

¿Qué son las tarjetas del sitio web?

Las tarjetas del sitio son contenido extra que mejoran su Tweet. Una tarjeta del sitio web se compone de una **imagen**, **botón** y **enlace**.



¿Por qué debería utilizar tarjetas del sitio web?

Las tarjetas mejoran el rendimiento de la campaña. Cada elemento de la tarjeta se vincula con su sitio web, lo que significa más visitas a su sitio web.



En nuestro tweet promocionado podemos añadir directamente un **enlace a nuestra landing de captación** o bien configurar este enlace para que se muestre en una **tarjeta que lleve a la landing de captación**.

Es importante remarcar para evitar confusiones que **en ambos casos la generación del lead tiene lugar en nuestra propia landing de captación (externa a Twitter)**.

Si elegimos configurar una tarjeta o twitter card deberemos adjuntar una imagen (800px x 320px), un titular y un copy para el botón que se mostrará junto a nuestro Tweet:

3-. Gana dinero con las redes sociales.

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**

Publicidad de Twitter

(Twitter cards)

Como crear un buen anuncio

 #talleresCECARM

Creatividad

Cree su anuncio con un Tweet y una tarjeta

¿Creatividad errónea para su campaña? [Cambie el objetivo de su campaña.](#)



InboundCycle @InboundCycle

Descarga aquí nuestro #eBook
comparativo de herramientas de
#inboundmarketing:

TWEET

37 caracteres restantes

TARJETA (opcional) [¿Qué es esto?](#) 

URL del sitio web

<http://inboundmarketing.inboundcy>

✓ Hemos trasladado la URL a la tarjeta
para aumentar el rendimiento de la
campaña.



Titular

¡Descubre cuál es el software que

Seleccione una llamada a la acción.

Ver ahora

TARJETA DEL SITIO
WEB

Crear Tweet (solo promocionado)



Publicidad de Twitter

(Twitter cards)

Como crear un buen anuncio

Segmentación del público objetivo

Segmentación

▼ Elija su método principal de segmentación.

● Palabras clave

Llegue a las personas que realizan búsquedas, twitteen o participan con palabras clave específicas.

EVENTOS · INTERÉS DEL PRODUCTO · INTENCIÓN DE COMPRA

● Televisión

Llegue a las personas que interactúan con programas de televisión específicos

TÉCNICAS DE MARCA · REFORZAMIENTO · INTERACCIÓN

● Intereses y seguidores

Llega a personas con intereses específicos o que son similares a seguidores de cuentas específicas.

ENCONTRAR UN PÚBLICO NUEVO · CONVERSACIÓN · PUBLICIDAD

● Audiencia personalizada

Llegue a las personas usando tus propios datos

SEGMENTAR SUS CLIENTES EXISTENTES Y POTENCIALES

Publicidad de Twitter

(Twitter cards)

Como crear un buen
anuncio

Segmentación por palabras clave

Indica aquí cuáles son tus keywords y tus anuncios aparecerán en las timelines de aquellos usuarios que las usen en sus tweets y perfiles.

Segmentación

▼ Elija su método principal de segmentación.

● **Palabras clave**

Llegue a las personas que realizan búsquedas, twitteen o participan con palabras clave específicas.
EVENTOS · INTERÉS DEL PRODUCTO · INTENCIÓN DE COMPRA

● **Televisión**

Llegue a las personas que interactúan con programas de televisión específicos
TÉCNICAS DE MARCA · REFORZAMIENTO · INTERACCIÓN

● **Intereses y seguidores**

Llega a personas con intereses específicos o que son similares a seguidores de cuentas específicas.
ENCONTRAR UN PÚBLICO NUEVO · CONVERSACIÓN · PUBLICIDAD

● **Audiencia personalizada**

Llegue a las personas usando tus propios datos
SEGMENTAR SUS CLIENTES EXISTENTES Y POTENCIALES

▼ Ingrese las palabras clave o frases que desea segmentar.

Segmente las búsquedas o los usuarios que twitteen con palabras que usted ingresa. [Más información acerca de la coincidencia de palabras clave](#)

inbound marketing

inbound marketing
COINCIDENCIA AMPLIA, CUALQUIER ORDEN

"inbound marketing" COINCIDENCIA DE FRASE

-inbound marketing COINCIDENCIA NEGATIVA

-"inbound marketing" FRASE NEGATIVA

egar.

tales. Limite su alcance a cualquier combinación de ubicaciones disponibles actualmente. [Más información](#)

RESUMEN DE LA SEGMENTACIÓN

- Ingresar palabras clave
- Ingresar ubicaciones
- Y En todas las plataformas
- Y De cualquier género
- Y Cualquier idioma

CON LOS ANUNCIOS QUE SE MUESTRAN EN

- Cronologías de usuarios
- Resultados de búsqueda

Publicidad de Twitter

(Twitter cards)

Como crear un buen anuncio

Segmentación

▼ Elija su método principal de segmentación.

● **Palabras clave**

Llegue a las personas que realizan búsquedas, twitean o participan con palabras clave específicas.
EVENTOS · INTERÉS DEL PRODUCTO · INTENCIÓN DE COMPRA

● **Televisión**

Llegue a las personas que interactúan con programas de televisión específicos
TÉCNICAS DE MARCA · REFORZAMIENTO · INTERACCIÓN

● **Intereses y seguidores**

Llegue a personas con intereses específicos o que son similares a seguidores de cuentas específicas.
ENCONTRAR UN PÚBLICO NUEVO · CONVERSACIÓN · PUBLICIDAD

● **Audiencia personalizada**

Llegue a las personas usando tus propios datos
SEGMENTAR SUS CLIENTES EXISTENTES Y POTENCIALES

▼ Añada @nombresdeusuario para tener como objetivo personas similares a los seguidores de ese usuario.

La segmentación por @nombresdeusuarios le permite llegar a usuarios con intereses similares a los seguidores de cualquiera de esas cuentas. Por ejemplo, ingrese @TwitterAds para dirigirse a las personas que pueden estar interesadas en tener publicidad en Twitter. Busque en Twitter @nombresdeusuarios que incluir.

@HubSpot | o esdeusuario

 **HubSpot** @HubSpot

 **Dharmesh Shah** @dharmesh

95 K

TAMAÑO ESTIMADO DE PÚBLICO

RESUMEN DE LA SEGMENTACIÓN

- Sus seguidores y usuarios similares
 - Ingresar @nombresdeusuario
 - Ingresar intereses
 - Ingresar ubicaciones
- Y En todas las plataformas
- Y De cualquier género
- Y Cualquier idioma

CON LOS ANUNCIOS QUE SE

● **Palabras clave**

Llegue a las personas que realizan búsquedas, twitean o participan con palabras clave específicas.
EVENTOS · INTERÉS DEL PRODUCTO · INTENCIÓN DE COMPRA

● **Televisión**

Llegue a las personas que interactúan con p
TÉCNICAS DE MARCA · REFORZAMIENTO · INT

▼ Añada @nombresdeusuario para t
de ese usuario.

La segmentación por @nombresdeusuarios le pe
de cualquiera de esas cuentas. Por ejemplo, ing
estar interesadas en tener publicidad en Twitter.

Buscar @nombresdeusuario

 **HubSpot**

● **Intereses y seguidores**

Llegue a personas con intereses específicos o que son similares a seguidores de cuentas específicas.
ENCONTRAR UN PÚBLICO NUEVO · CONVERSACIÓN · PUBLICIDAD

● **Audiencia personalizada**

Explorar Intereses

Automotor

Belleza

Carreras

Ciencia

Comida y bebida

Deportes

Educación

Empresas

☐ Todos de Empresas

☐ Publicidad

☐ Biotecnología y biomedicina

☐ Software de negocios

☐ Construcción

☐ Gobierno

☐ Soluciones ecológicas

☐ Recursos humanos

☒ Marketing

☐ Emprendimientos

3-. Gana dinero con las redes sociales.

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**

Publicidad de Twitter

(Twitter cards)

Como crear un buen anuncio

Segmentación por televisión

En caso de que sea interesante para nuestro negocio, podríamos llegar a filtrar a los usuarios de Twitter que interactúan con un programa de TV en concreto.

Segmentación

▼ Elija su método principal de segmentación.

☐ Palabras clave

Llegue a las personas que realizan búsquedas, twitean o participan con palabras clave específicas.
EVENTOS · INTERÉS DEL PRODUCTO · INTENCIÓN DE COMPRA

☐ Intereses y seguidores

Llega a personas con intereses específicos o que son similares a seguidores de cuentas específicas.
ENCONTRAR UN PÚBLICO NUEVO · CONVERSACIÓN · PUBLICIDAD

☒ Televisión

Llegue a las personas que interactúan con programas de televisión específicos
TÉCNICAS DE MARCA · REFORZAMIENTO · INTERACCIÓN

☐ Audiencia personalizada

Llegue a las personas usando tus propios datos
SEGMENTAR SUS CLIENTES EXISTENTES Y POTENCIALES

? Seleccione el mercado de televisión que desea segmentar.

Spain

▼ Elija su método de segmentación.

Seleccione manualmente las conversaciones de programas específicos con la segmentación de conversación o segmente de manera automática las personas comprometidas con todos los programas en donde los anuncios de televisión aparecen con segmentación de anuncios. Nota: la segmentación de anuncios no está disponible para todos los mercados o anunciantes en este momento. [Más información.](#)

☒ Segmentación de la conversación

☐ Segmentación del anuncio

Emprende

Shows

Emprende

lón

• Menos de 10.000 • Entre 10.000 y 100.000 • Entre 100.000 y 500.000 • Entre 500.000 y 1.000.000 • Más de 1.000.000

El público al que apunta puede ser demasiado pequeño para lograr actividad de publicidad.

- Ingresar ubicaciones
- Y En todas las plataformas
- Y De cualquier género
- Y Cualquier idioma

CON LOS ANUNCIOS QUE SE MUESTRAN EN

- Cronologías de usuarios

Publicidad de Twitter

(Twitter cards)

Como crear un buen
anuncio

Segmentación

▼ Elija su método principal de segmentación.

● **Palabras clave**

Llegue a las personas que realizan búsquedas, twitteen o participan con palabras clave específicas.
EVENTOS · INTERÉS DEL PRODUCTO · INTENCIÓN DE COMPRA

● **Intereses y seguidores**

Llega a personas con intereses específicos o que son similares a seguidores de cuentas específicas.
ENCONTRAR UN PÚBLICO NUEVO · CONVERSACIÓN · PUBLICIDAD

● **Televisión**

Llegue a las personas que interactúan con programas de televisión específicos
TÉCNICAS DE MARCA · REFORZAMIENTO · INTERACCIÓN

● **Audiencia personalizada**

Llegue a las personas usando tus propios datos
SEGMENTAR SUS CLIENTES EXISTENTES Y POTENCIALES

▼ Elija la fuente de su audiencia personalizada.

● **Visitas del sitio web** — Segmentar personas por medio de los datos de las visitas de su sitio web. [Más información](#)

● **Listas** — Segmentar personas por medio de sus listas de mensajes de correo e ID de Twitter. [Más información](#)

N/A

TAMAÑO ESTIMADO DE PÚBLICO

El público al que apunta puede ser

3-. Gana dinero con las redes sociales.

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**

Publicidad de Twitter

(Twitter cards)

Como crear un buen
anuncio

Presupuesto

▼ Establezca un presupuesto total (opcional).

Si se establece, esta campaña se detendrá una vez que llegue al presupuesto. No superaremos esta cantidad mientras dure la campaña. [Más información](#)

\$ Ninguno

▼ Establezca un máximo diario (requerido).

Establezca la cantidad que gastará por día. El máximo se restablece diariamente a medianoche, Hora de América/Los Ángeles. [Más información](#)

\$ Requerido

Presupuesto diario es obligatorio.

Puede controlar el ritmo al que se asigna el presupuesto diario. [Más información](#)

- ☒ **Estándar:** intenta mostrar los anuncios equitativamente durante el día.
- ☐ **Acelerado:** muestra los anuncios de forma tan frecuente como sea posible a partir de la medianoche Hora de América/Los Ángeles todos los días.

Ingrese la cantidad máxima que está dispuesto a pagar por clics en el enlace del sitio web.

BETA

Un "clic en el enlace" es cualquier clic en su Tweet que lleva al usuario al sitio web que está promocionando. Solo paga por un clic en el enlace por impresión y no se le cobrará por otras interacciones del Tweet como retweets. Nunca se le cobrará más que su oferta máxima y, por lo general, paga menos. [Aprenda más](#)

\$ 3.08

Oferta sugerida: \$2.10 – \$3.50

4-. ¡Alarma, nos critican!

4-. ¡Alarma, nos critican!

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**

¿Cómo desactivar una bomba de reputación online para mi empresa en Facebook y Twitter? Ensaya tu lado más 'Polite'.

Reputación Online

Ver: <http://www.aqueresocialmedia.com/blog/2013/10/como-gestionar-un-crisis-de-reputacion-online/>

El caso Donettes y la campaña de “A pedir al metro”



4-. ¡Alarma, nos critican!

¿Cómo desactivar una bomba de reputación online para mi empresa en Facebook y Twitter? Ensaya tu lado más 'Polite'.

¿Qué hacemos ante una crisis de reputación online?

- 1-. Contestar lo más rápido posible
- 2-. Intentar llevar la comunicación a la esfera privada
- 3-. Compensar
- 4-. Bloquear y contar lo que ha pasado a nuestros seguidores



5-. ¿Lo estamos haciendo bien?

5-. ¿Lo estamos haciendo bien?

LA MEJOR MANERA DE MEDIR LOS RESULTADOS DE UNA CAMPAÑA ESPECÍFICA O DE LAS ACCIONES REALIZADAS EN UN PERIODO DE TIEMPO ES:

1-. Impactos reales: ¿He vendido más? ¿Ha entrado más gente a mi tienda? ¿He recibido más peticiones de presupuestos?

2-. Impactos virtuales (Suelen ser previos o ir de la mano de los reales)

Google Analytics

Facebook Analytics

Twitter Analytics

5-. ¿Lo estamos haciendo bien?

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**

Google Analytics

Features

Resources ▾

Access Google Analytics

Home Why Google Analytics Mobile App Analytics Grow with Premium

Google Analytics for Mobile Apps

"Google Analytics gives us key insights that help drive the evolution of our product on our mobile app and desktop. It shows us exactly how people are using our product on each platform."

Jeffrey Fluhr, CEO Spreecast

Learn more

Mobile App Analytics

Know how your mobile apps are performing, from discovery & download to in-app purchases.

Grow with Premium

Get results now for your entire organization. Built for large organizations & the insights they need.



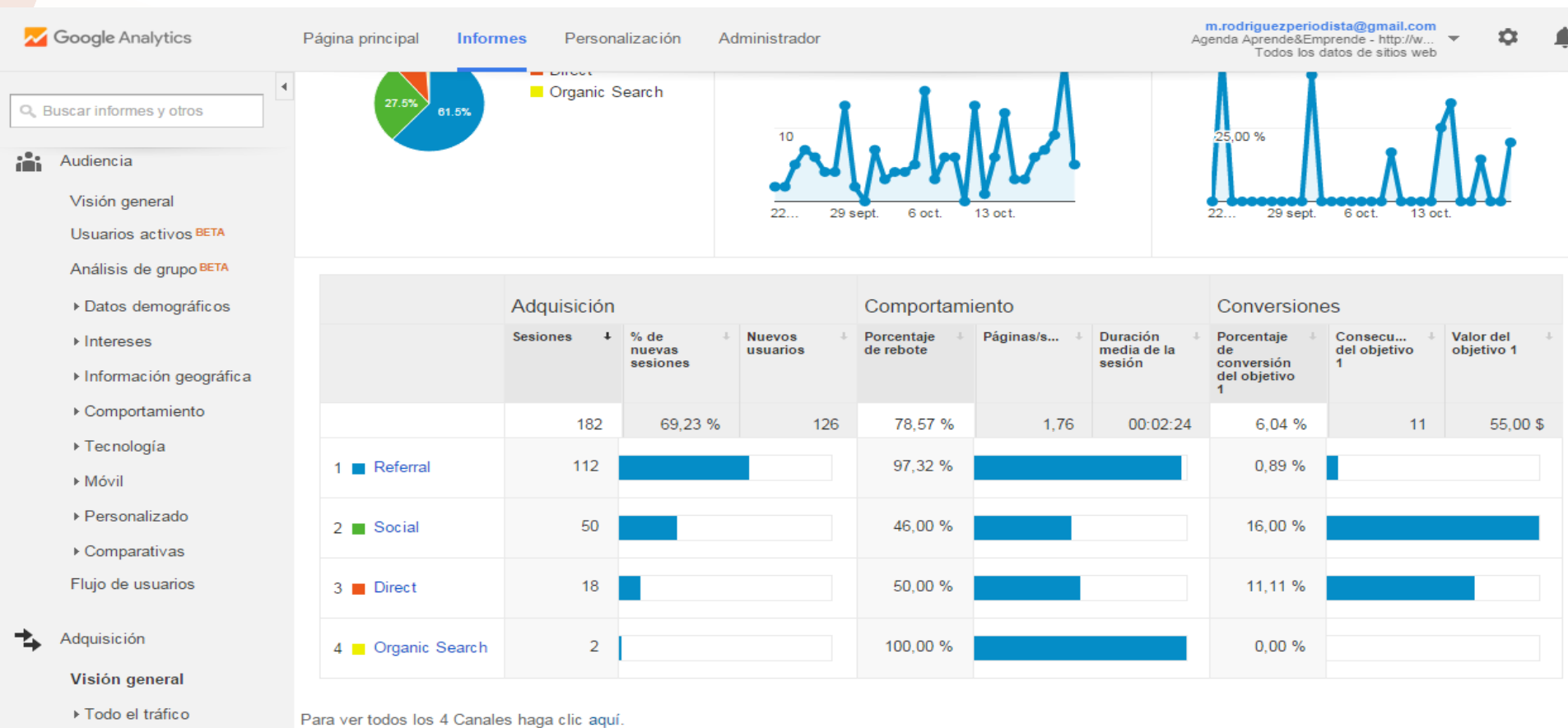
What's new

Fri, Nov 1, 2013

Easily navigate all 270+ data

5-. ¿Lo estamos haciendo bien?

¿Qué nos interesa de Google Analytics? ADQUISICIÓN



5-. ¿Lo estamos haciendo bien?

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**

¿Qué nos interesa de Facebook Analytics? INTERACCIONES Y ALCANCE



5-. ¿Lo estamos haciendo bien?

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**

¿Qué nos interesa de Twitter Analytics via Social Bro?

NUEVOS SEGUIDORES

INTERACCIONES CON SEGUIDORES



Resumen semanal

m.rodriguezperiodista@gmail.com

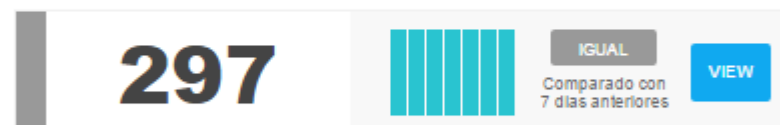


@InsideMurcia

SEGUIDORES



SEGUIDOS



NUEVOS SEGUIDORES



UNFOLLOWS



[GO TO DASHBOARD](#)

SEGUNDA PARTE PRÁCTICA

1. Herramientas profesionales.
2. Casos de éxito.

1-. Herramientas profesionales

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**

Buffer
Hootsuite
Feedly
SocialTools

1-. Herramientas profesionales

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**

Aplicaciones que pueden facilitarnos las labores de programación de contenidos
AJENOS

BUFFER: <https://bufferapp.com/app>

The screenshot shows the Buffer web application interface. At the top, the Buffer logo is on the left, followed by a search bar with the placeholder text "What do you want to share?". On the right side of the top bar are links for "Business Plans", "Help", and "My Account". Below the top bar, there's a navigation row with "Accounts" (with a plus icon), "Buffer" (with the Buffer logo), "Analytics" (with a bar chart icon), "Schedule" (with a calendar icon), and "Settings" (with a gear icon). The left sidebar contains a list of connected accounts: "InsideMurc" (Twitter), "Mar Rodríguez" (LinkedIn), and "Lo que no f" (Facebook), each with a circular icon and a blue circle indicating one post. Below these is a "Connect More" section with icons for Twitter, Facebook, LinkedIn, and Google+. At the bottom of the sidebar is a "Me gusta" button showing 16,762 likes, and a list of links: "Follow @buffer", "Get Support", "FAQ", "The Awesome Plan", "Developers", and "More". The main content area is titled "Tomorrow" and displays a scheduled post. The post text is "Los usuarios exigen más a sus marcas en redes sociales: <http://buff.ly/1hwjXHn> Colaboración con DiarioSi.com". Below the text is a timestamp "10:32 AM" and "via Web".

buffer
is hiring!

What do you want to share?

Business Plans Help My Account

Accounts +

Buffer

Analytics Schedule Settings

Tomorrow

Los usuarios exigen más a sus marcas en redes sociales: <http://buff.ly/1hwjXHn> Colaboración con DiarioSi.com

10:32 AM via Web

InsideMurc
Twitter

Mar Rodríguez
LinkedIn

Lo que no f
Facebook

Connect More
Profiles, Pages

Me gusta 16 762

Follow @buffer
Get Support
FAQ
The Awesome Plan
Developers
More

1-. Herramientas profesionales

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**



What do you want to share?

Business Plans Help My Account

Accounts +

Buffer Analytics Schedule Settings

InsideMurc Twitter

Mar Rodríguez LinkedIn

Lo que no f Facebook

Connect More Profiles, Pages

Me gusta 16 762

Follow @buffer

Get Support

FAQ

The Awesome Plan

Developers

More

© 2013 Buffer

Schedule

So, when would you like your posts to be sent? Choose your timezone, schedule your times and we'll make sure your posts are sent out even when you're asleep!

Schedule Timezone

Madrid - Europe

The local time here is currently 5:33pm

Every Weekday New Posting Schedule

Monday	Tuesday	Wednesday	Thursday	Friday	Saturday	Sunday
--------	---------	-----------	----------	--------	----------	--------

Post at these 3 times **Every Weekday** :

10 30 AM

01 15 PM

06 30 PM

Add Posting Time

1-. Herramientas profesionales

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**

The screenshot shows the Buffer dashboard interface. At the top, there's a Buffer logo with the tagline 'is hiring!', a search bar asking 'What do you want to share?', and navigation links for 'Business Plans', 'Help', and 'My Account'. Below this is a main navigation bar with 'Accounts', 'Buffer', 'Analytics', 'Schedule', and 'Settings'. The 'Accounts' sidebar on the left lists connected accounts: 'InsideMurc' (Twitter), 'Mar Rodrig' (LinkedIn), 'Lo que no f' (Facebook), and a 'Connect More' button. The main content area displays a tweet from 'InsideMurc' dated 'Saturday 2nd November'. The tweet text is 'El TOP 5 de las herramientas de marketing online que no pueden faltar en tu empresa: http://buff.ly/1aHsnH2 Gracias a @murciaeconomia', posted at '11:50 AM via Web'. Below the tweet, a statistics bar shows: 1 Retweet, 2 Favorites, 0 Mentions, 8 Clicks, and 2.9k Potential. Below the tweet, the date 'Friday 1st November' is visible.

1-. Herramientas profesionales

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**

Aplicaciones que pueden facilitarnos las labores de monitorización y publicación de **CONTENIDO PROPIO**

HOOTSUITE: <https://hootsuite.com>

The screenshot displays the Hootsuite dashboard interface. At the top, there's a search bar and navigation tabs for different social media platforms. The main area is divided into several columns, each showing a different type of content or feed. The first column, 'Últimas Noticias', lists recent tweets from various sources. The second column, 'Menciones', shows tweets mentioning the user. The third column, 'Mensajes Directos', displays direct messages. The fourth column, 'Mis tuits, retuiteados', shows the user's own tweets and those they've retweeted. The interface is clean and organized, with clear labels for each section.

1-. Herramientas profesionales

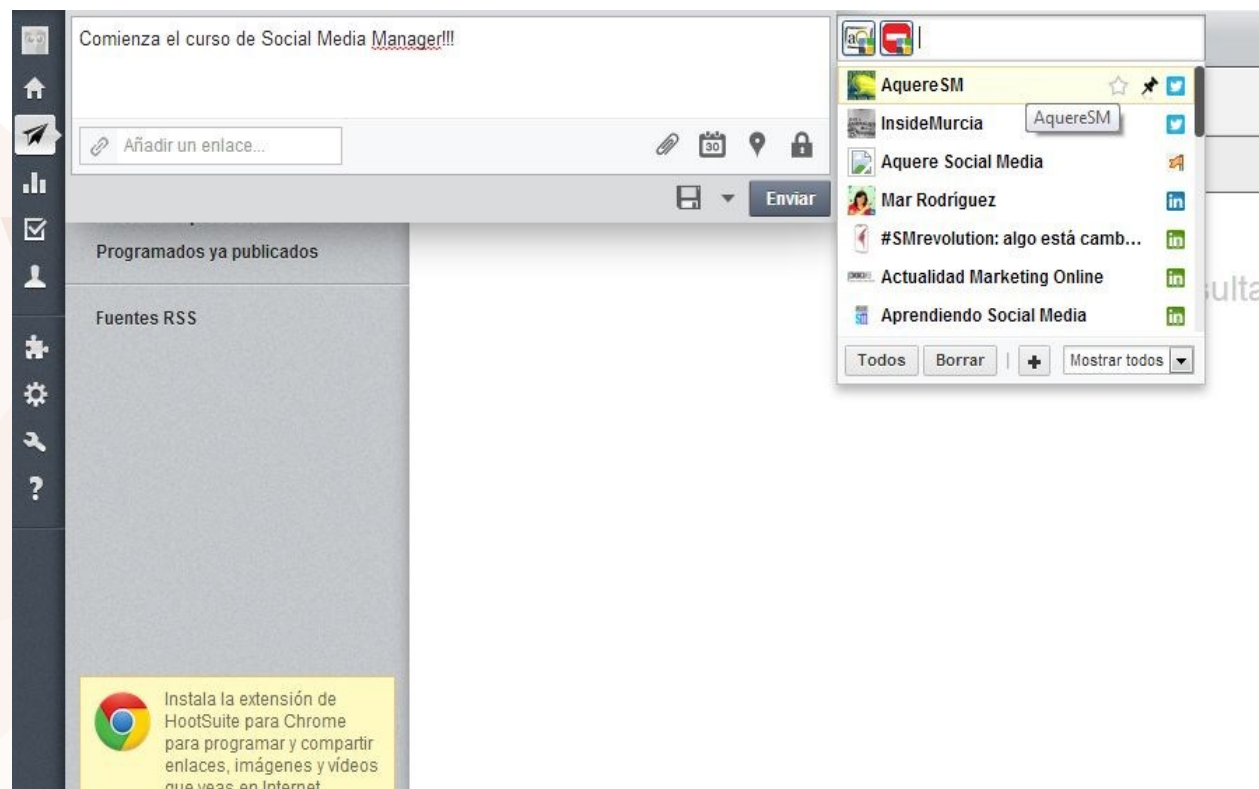
TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**

The screenshot displays a social media management dashboard with a top navigation bar and four main content panels. The top bar includes a message input field, a search icon, and a dropdown menu for selecting a social network. The navigation bar below it shows tabs for 'InsideMurcia (Twitter)', 'Mar Rodriguez (LinkedIn)', and 'Marketing online, SEO, SEM, Planificación, Marketing Social, ecommerce, Logística y Recursos Humanos'. The four panels are: 'Menciones (AquareSM)', 'Mis tuits, retuiteados (AquareSM)', 'Tuits enviados (AquareSM)', and 'Nuevos seguidores (AquareSM)'. Each panel lists recent activity with user avatars, names, timestamps, and tweet content.

Menciones (AquareSM)	Mis tuits, retuiteados (AquareSM)	Tuits enviados (AquareSM)	Nuevos seguidores (AquareSM)
InsideMurcia Oct 31, 1:39pm via HootSuite RT @murciaeconomia: Artículo de @AquareSM: El Top 5 de lo imprescindible para tu empresa en marketing online murciaeconomia.com/not/19614/el_t... 1 retuits	AquareSM Oct 31, 4:02pm via Buffer Los murcianos son los que más utilizan las #redessociales buff.ly/1cpnByW #murcia 2 retuits	PlanetaRoca 1:45pm via Twitter for Android Llega el Alcalde...GRANDE ALCALDE.MARATHONIANO...ME KITO EL SOMBRERO #MaratonMurcia @alcaldemurcia pic.twitter.com/3Bw4Pm8MIT Retuiteado por AquareSM y 5 otros	zaplana 12:18pm via HootSuite RT @gaydeliebana: El efecto más perverso de la crisis: la clase media está desapareciendo en Europa vozpopuli.com/economia-y-fin... vía @voz_populi
murciaeconomia Oct 31, 1:37pm via Tweet Button Artículo de @InsideMurcia de @AquareSM: El Top 5 de lo imprescindible para tu empresa en marketing online murciaeconomia.com/not/19614/el_t... 1 retuits	AquareSM Oct 31, 11:00am via Buffer Las redes sociales más raras del mundo buff.ly/1a4XZ7J #socialmedia 1 retuits	AquareSM Nov 01, 6:00pm via Buffer ¡10 partes de tu cuerpo que puedes comprar online! Si es que lo que no se pueda ya comprar por internet. buff.ly/15UTC2Y	PlanetaRoca 4:02pm via Twitter for Android RT @arrierosky: "@zerosmetallium: Ese @arrierosky con dos cojones MT @PlanetaRoca 42,195 mtrs descalzo #maratonmurcia http://t.co/Spdx0DK...
martijnverhulst Oct 31, 11:06am via Paper.li The SocialMedia Daily is out! paper.li/martijnverhulst... Stories via @AquareSM @kvrogers1 1 retuits	AquareSM Oct 30, 12:03pm via Buffer Gestionamos las #redessociales de tu #empresa buff.ly/1bzawSG pic.twitter.com/JkZM140RRU 2 retuits	AquareSM Nov 01, 12:03pm via Instagram La dura vida del adicto al deporte... Aquare se nos lesiona :(instagram.com/p/gK2s2ZHMq1/	FerGuardiola4 2:43pm via Twitter for iPhone RT @RVinoJumilla: Mandamos tus fotos de esta jornada mencionando nuestra cuenta! @RVinoJumilla
Cristorres86	AquareSM Oct 28, 12:33pm via HootSuite @AquareSM dará una charla #Marketing de contenidos el 28-N en el Día de la Persona Emprendedora2013: bit.ly/diapersonaempr...	AquareSM Nov 01, 11:00am via Buffer MyFocus: una aplicación que previene las distracciones online y offline buff.ly/1e5S46y	Eco_Generacion 12:37pm via Twitter Web Client RT @YoYoJumilla: RT 1Semana y ya noticias.elpais.com/Noticias/REPTIR/Quiero-ir-a...

1-. Herramientas profesionales

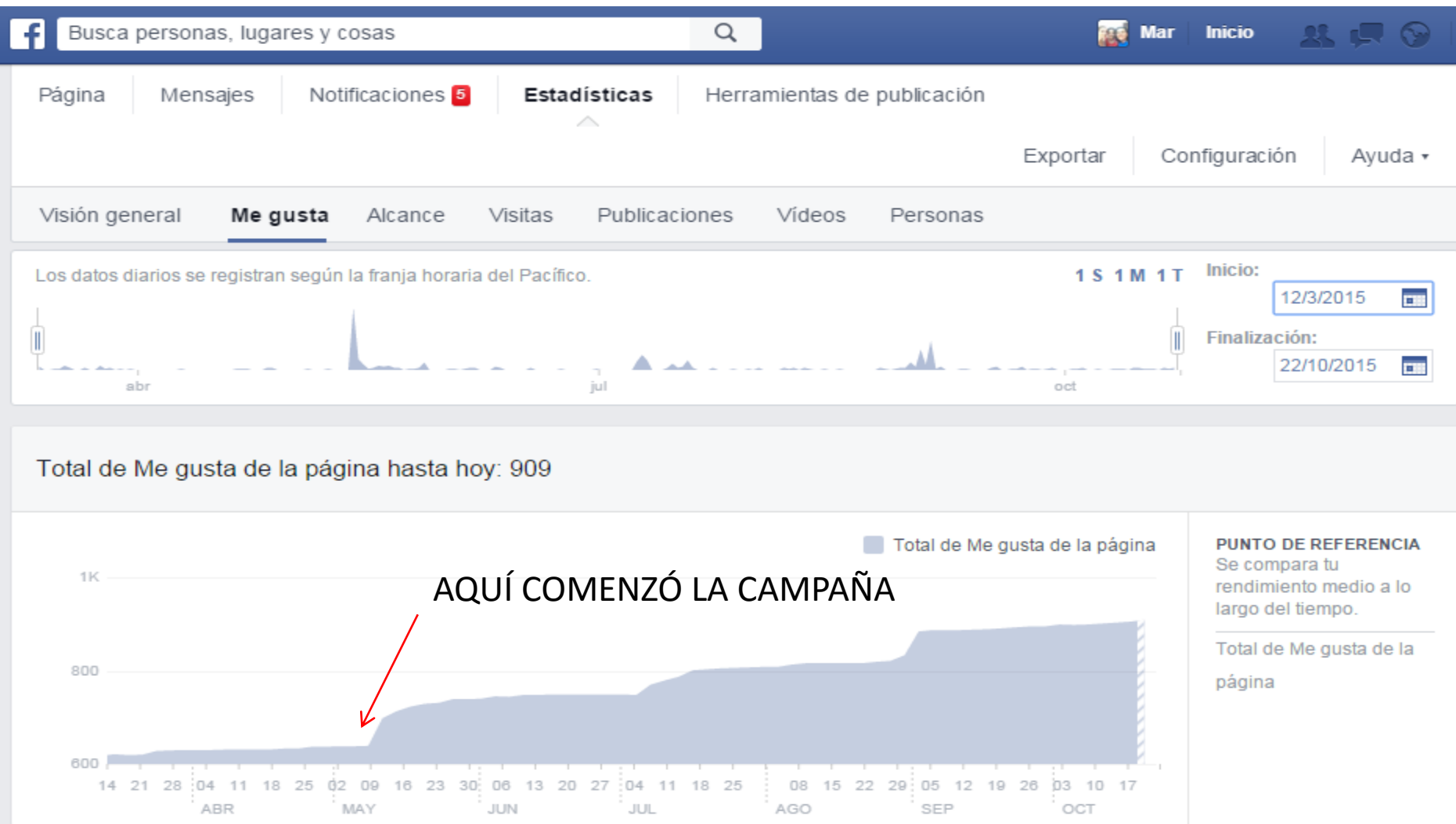
TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**



Campaña Facebook Festival Ser o no Ser

2-. Casos de Éxito: Festival Ser o no Ser

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**



2-. Casos de Éxito: Festival Ser o no Ser

PUNTO DE PARTIDA:

- Página con 600 me gusta (La mayoría del certamen anterior)
- Publicaciones arbitrarias, personalizadas e intuitivas
- 3 cortos presentados a concurso

OBJETIVO QUE NOS PIDIERON

- Conseguir al menos 13 cortos presentados al concurso

2-. Casos de Éxito: Festival Ser o no Ser

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**

OBJETIVOS CONSEGUIDOS EN 2 MESES de campaña

- Página con + 900 me gusta
- 33 cortos presentados



2-. Casos de Éxito: Festival Ser o no Ser

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**

¿QUÉ HICIMOS? El método del 5

PRIMERA PARTE

TRABAJO PREVIO FACEBOOK

Activación perfil para trabajar sobre el Festival.

Búsqueda de páginas o perfiles relacionados con nuestro público objetivo:

- Estudiantes de Audiovisual
- Productoras Audiovisuales
- Escuelas de cine
- Escuelas de arte dramático



CONTACTO DIRECTO FACEBOOK

Mandamos mensaje directo a todas esas productoras y perfiles pidiendo que compartieran en sus muros la información del Festival, y animando a la participación.

2-. Casos de Éxito: Festival Ser o no Ser

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**

¿QUÉ HICIMOS? El método del 5

PRIMERA PARTE

TRABAJO PREVIO TWITTER

Búsqueda de páginas o perfiles relacionados con nuestro público objetivo:

- Estudiantes de Audiovisual
- Productoras Audiovisuales
- Escuelas de cine
- Escuelas de arte dramático

CONTACTOS DIARIOS

Incentivamos mediante menciones, RTs, Favoritos y Seguidores el contacto y la interacción con todas las cuentas que tuviesen como protagonistas a gente de nuestro público objetivo. Usamos para la segmentación la herramienta SOCIALBRO

2-. Casos de Éxito: Festival Ser o no Ser

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**

¿QUÉ HICIMOS? El método del 5

SEGUNDA PARTE

ESTRATEGIAS ESPECÍFICAS EN FACEBOOK

Activamos las siguientes estrategias:

- 1-. Frase motivación los LUNES
- 2-. Publicidad de los cortos presentados los MARTES
- 3-. Información sobre el festival los MIÉRCOLES
- 4-. Información sobre cine y teatro los JUEVES
- 5-. Información del Concurso de Relatos de Superación y publicación de los relatos que nos iban llegando.

ELEMENTOS DISEÑADOS

- Diseño y publicación de 1 vídeo cada 15 días sobre el festival y sus diferentes modalidades.
- Infografías para la frase del lunes
- Seguimiento de concurso de relatos.

2-. Casos de Éxito: Festival Ser o no Ser

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**

¿QUÉ HICIMOS? El método del 5

SEGUNDA PARTE

ESTRATEGIAS ESPECÍFICAS EN TWITTER

Activamos las siguientes estrategias:

- 1-. Frase motivación los LUNES
- 2-. Publicidad de los cortos presentados los MARTES
- 3-. Información sobre el festival los MIÉRCOLES
- 4-. Información sobre cine y teatro los JUEVES
- 5-. Información del Concurso de Relatos de Superación y publicación de los relatos que nos iban llegando.

ELEMENTOS ESPECÍFICOS

- Estrategia de seguimientos planificados y automatizados para cuentas de nuestro público objetivo.
- Tweets con Hashtag basados en el Cine
- Petición directa de colaboración a cuentas oficiales relacionadas con la temática.

2-. Casos de Éxito: Festival Ser o no Ser

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**

¿QUÉ HICIMOS? El método del 5

TERCERA PARTE

PUBLICIDAD PAGADA EN FACEBOOK

Cantidad 40 euros en 2 meses

☐	☒	[07/07/2015] Promoción de http://www.seronoserfe...	● Inactiva	50 Clics en un si...	7236	0,42 \$ Por clic en el ...	20,98 \$ de 20,98 \$
☐	☒	Aquere Social Media-CampañaSeptiembre2013	● Inactiva	—	21 669	— Por resultado	15,95 \$
☐	☒	[25/05/2015] Promoción de http://www.seronoserfe...	● Inactiva	52 Clics en un si...	9347	0,29 \$ Por clic en el ...	15,21 \$ de 15,21 \$

2-. Casos de Éxito en Twitter: Airbnb

TU NEGOCIO **RENTABLE** EN FACEBOOK
Y TWITTER. **EL MÉTODO DEL 5**

Inicio Notificaciones Mensajes



Buscar en Twitter



Twittear



TWEETS
29,3 K

SIGUIENDO
21,7 K

SEGUIDORES
426 K

FAVORITOS
16 K

LISTAS
3



Siguiendo

Airbnb ✓

@Airbnb

Airbnb is the world's largest community-driven hospitality company. With unique listings in 190 countries, travelers can belong anywhere.

airbnb.com

Se unió en noviembre de 2008

Twittear a Airbnb

Tweets

Tweets y respuestas

Fotos y videos



Airbnb @Airbnb · 4 min

We apologize for Wednesday's SF ads. They displayed poor judgment and do not live up to the values and humanity of our global community.



8



13



Airbnb @Airbnb · 17 h

We are launching on Snapchat! Add us at 'Airbnb' to see us in motion.

A quién seguir · Actualizar · Ver todos



Uber ✓ @Uber

Seguir



TripAdvisor ✓ @TripAdvisor

Seguir



Fast Company ✓ @FastC...

Seguir

Encontrar amigos



2-. Casos de Éxito en Twitter: Airbnb

Airbnb

Reto: Lanzar un nuevo reto de arrendamiento mensual.

Solución: Utilización de tweets promocionados para aumentar alerta entre los usuarios y compartir ofertas de descuentos especiales de forma que se ganasen nuevos clientes.

Resultados: 4% más de compromiso entre sus clientes. Aumento de conocimiento del producto.

AirBnB es una compañía que conecta viajeros que buscan alojamiento con personas que dejan espacio en sus viviendas para que éstos se alojen. Comenzó sólo como un negocio para alojamiento de vacaciones, fue cuando cambiaron a realizar arrendamientos mensuales cuando crearon en su cuenta de twitter, estos tweets promocionados para dar a conocer su nuevo producto. El resultado ha sido un incremento de demanda de esta nueva forma de alojamiento que de otra forma no hubiese sido tan conocida.

Ruegos y preguntas



Bibliografía:

- <http://blog.hubspot.es/marketing/10-anuncios-en-facebook-ads-que-funcionan>
- <http://www.educacionline.com/instituto-de-marketing-online/5-casos-de-exito-de-marcas-en-facebook/>
- <https://www.facebook.com/business/success>
- <https://business.twitter.com/es/help/conversion-tracking-for-websites>
- <http://es.socialbro.com/blog-sobre-estrategia-social/>
- <https://www.facebook.com/business/products/ads/ad-targeting/>
- <https://www.facebook.com/business/learn/facebook-ads-choose-audience/>
- <http://es.socialbro.com/los-8-tipos-de-twitter-cards-publicidad-en-twitter/>
- <https://dev.twitter.com/cards/overview>
- <http://blog.hubspot.es/marketing/generacion-de-leads-con-twitter-ads-tweets-promocionados-vs-lead-generation-cards>