



El futuro
es de todos

Gobierno
de Colombia

Estructurando tu estrategia para redes sociales

2021



PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS





<https://bit.ly/pc-eers>



Taller: <https://bit.ly/pc-teers>



Lo que veremos

- Pasos para estructurar una estrategia en redes sociales:
 - Objetivos
 - Propuesta de valor
 - Público objetivo
 - Análisis de Competidores
 - Fuentes e influenciadores
 - Tono y personalidad
 - Selección de redes sociales
 - Estrategia de crecimiento y fidelización
 - Personalización de cuentas
 - Planeación de publicaciones
 - Protocolos
 - Monitoreo y Optimización

Define tus objetivos

- No son me gusta, ni compartir, ni comentarios
- Deben estar alineados con los objetivos del negocio



Define tu público objetivo

- ¿Quiénes son esos potenciales clientes a los que quieres llegar?

[Plantilla de arquetipo de usuario](#)



Define tu propuesta de valor

- ¿Qué tipo de valor le vas a entregar a tu comunidad?
 - Entretenimiento
 - Inspiración
 - Aprendizaje
 - Socialización

[Lienzo de propuesta de valor](#)





Analiza tus competidores

- Entiende que están haciendo bien y mal tus competidores
- Aprende de sus errores
- Apaláncate de sus aciertos





Identifica fuentes e influenciadores

- Fuentes
 - Referentes (Personas o empresas) generadores de contenido
 - Clave para la curación de contenido
- Influenciadores
 - Analiza interacción, no # de seguidores
 - Alineación temática



Define el tono y personalidad de tu marca

- ¿Tu o usted?
- ¿Cómo quieres que sea percibida tu marca?

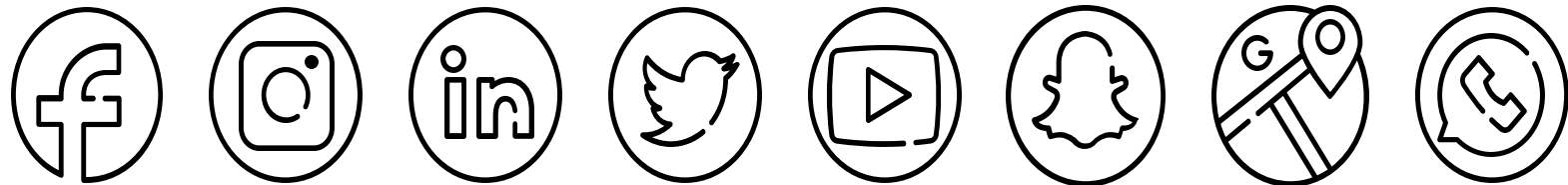


Copyright: Herold Meyer-Dentice
Illustration: Hejley Carter
by PRINTSOME.COM

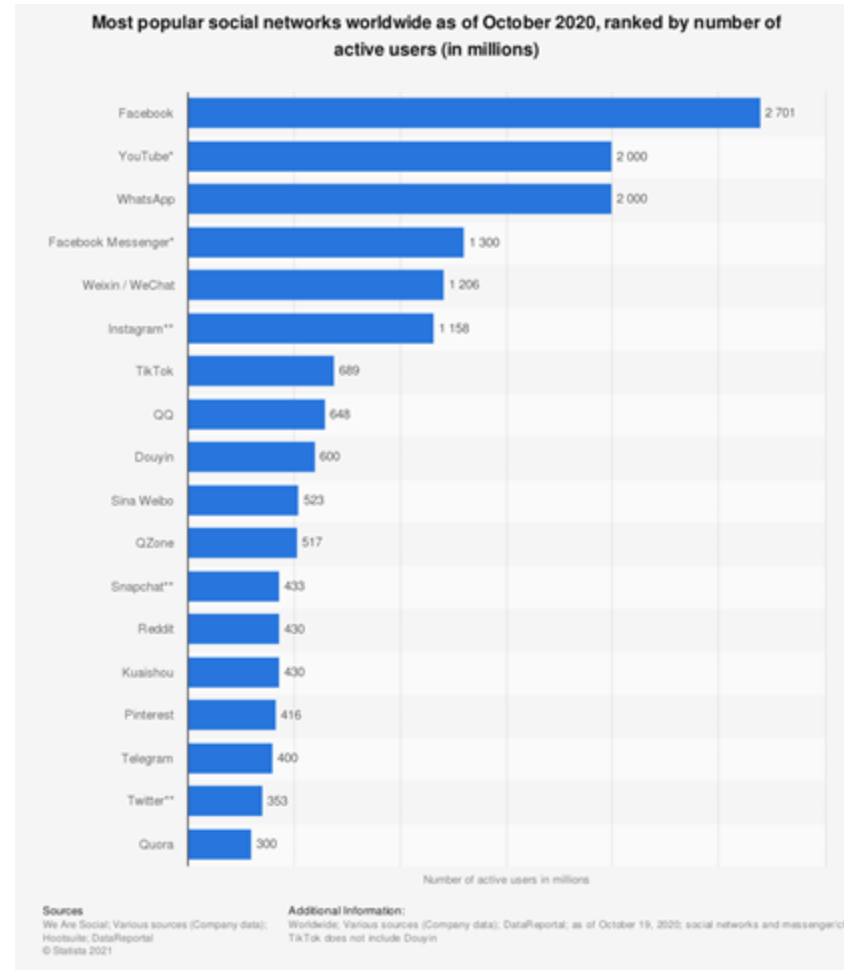
printsome

Elige las redes sociales a usar

- Prioriza las redes con mayor potencial
- Elige 1 o 2 redes para comenzar
- Ve activando otras redes gradualmente



Elige las redes sociales a usar



Planifica tu estrategia de Crecimiento y Fidelización

- Crecimiento
 - Comienza pequeño (Invita tus contactos)
 - Encuentra una combinación de contenido que genere interacción
 - Generación de valor (70-80%)
 - Comercial (20-30%)
 - Opcional: Anuncios para crecer la comunidad





Planifica tu estrategia de Crecimiento y Fidelización

- Fidelización
 - Beneficios para tu comunidad (Equivalentes a CPA)





Personaliza tus cuentas

- Alineación visual y comunicacional (Imágenes de perfil, biografías, fondos, etc)





Planea tus publicaciones

- Combinación entre planeación y espontaneidad
- Planea al menos semanalmente, ojalá mensualmente.





Documenta protocolos

- Procedimientos para actuar en situaciones extremas (Tanto malas como buenas)





Monitoreo y Optimización

- Alinea la medición con los objetivos del negocio
- Ajusta tus esfuerzos en función del impacto



TAIKU PALDIES ΕΥΧΑΡΙΣΤΩ TANAN благодаря
SHUKRAN DANKE TERMA KASSIH DÍKY
GRATIAS 감사합니 MATONDO MAAKE NANNI DIAKUIU
HVALA THANK YOU MERCI MOCHCHAKKERAM DIOLCH
TÄNAN SPASIBO дякую FALEMINDERIT
GRACIAS
תודה ASANTE CHOKRANE ESKERRAK MISAOTRA GRAZIE
谢谢 OBRIGADO ARIGATO VINAKA
SULPÁY SPASIBO
DIOLCH ACIU DIOLCH WELALIN TAK KÖSZÖNÖM
EKELE NGIYABONGA MATUR NUWUN KIITOS DZIĘKUJĘ



PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS



El futuro
es de todos

Gobierno
de Colombia