



Solucionafácil

Cápsula Conocimiento

“Planificación de las Redes Sociales para las Pymes”

26 de diciembre del 2012

‘Si es posible imaginarlo,
es posible hacerlo’



Solucionafácil

Índice

Social Media y las Pymes	2
Activo o Efectivo	3
Planificando y Optimizado esfuerzos	5
Planificando mi trabajo en LinkedIn	6

“Planificación de las Redes Sociales para las Pymes”

Social Media y las Pymes

La nueva forma de comunicarse con los clientes son las Redes Sociales, es el lugar donde están los clientes y es la forma de comunicarse que han elegido.

Las empresas necesitamos disponer de presencia en estos nuevos medios de comunicación para que nuestra voz y nuestra marca llegue a estos clientes potenciales.

“ Es imprescindible participar de forma activa en las Redes Sociales

“Planificación de las Redes Sociales para las Pymes”

Activo o Efectivo

La necesidad de comunicar nuestro mensaje, de hacernos oír, nos puede crear la sensación de que debemos realizar una comunicación unidireccional, hecho que es contrario a cualquier comunicación, ya que necesitamos un retorno por parte de las personas que reciban nuestras publicaciones.

Esto nos obliga a tener que realizar una escucha activa en tiempo real que nos permita conocer que se dice de nosotros, nuestra empresa y nuestra marca, y así poder contestar e interactuar en el caso de que sea necesario.

En el proceso de publicar nuestro mensaje, no podemos dejarlo al azar, dependiendo de como ha ido el día, o si nos da tiempo o no.

“ Solamente con una buena planificación es posible crear una buena imagen de marca

“Planificación de las Redes Sociales para las Pymes”

El simple hecho de ir publicando de forma indiscriminada no nos asegura el conseguir los objetivos de audiencia que nos hayamos marcado.

Además de ser activos necesitamos ser efectivos, que produzca el efecto que deseamos para poder conseguir nuestros objetivos.

Para poder saber que estamos consiguiendo los objetivos marcados (rellenar un cuestionario, formulario de pedido, etc...) conectaremos nuestras publicaciones y nuestras páginas de destino propias, los códigos de analíticas.

“Planificación de las Redes Sociales para las Pymes”

Planificando y Optimizado esfuerzos

El día a día de la empresa nos complica el proceso de participación en las Redes Sociales, debido a que habitualmente se trata de proyectos con un retorno de inversión a medio y largo plazo.

“ La constancia es lo único que nos
garantizará el éxito

Debemos crearnos una planificación que nos permita llevar un control del trabajo que hemos realizado y del que tenemos que hacer.

Detallar lo que tenemos que hacer llegando a apuntar que día debemos publicar, el que, cuando, donde, etc...

Y crearnos una autodisciplina y un compromiso para forzarnos a realizar la tarea ya que nos va a beneficiar sin lugar a dudas a nuestra empresa.

“Planificación de las Redes Sociales para las Pymes”

Para realizar esta planificación y gestión de nuestro trabajo podemos realizarlo de varias maneras, a través de plantillas en Word, una hoja de cálculo o aplicaciones específicas para ello.

A nivel de aplicaciones una herramienta que nos va a permitir crear esta planificación y gestión de nuestro trabajo es [HootSuite](#)

Excepto las publicaciones de nuestro blog que las tenemos que gestionar directamente de nuestro panel de administración del blog.

PLANIFICANDO MI TRABAJO EN LINKEDIN

Si nos centramos en LinkedIn, tenemos que crearnos unas pautas a seguir:

1. En que grupos vamos a participar
2. Que cantidad de tiempo vamos a dedicar

Identifica los grupos en los que quieres estar, supongamos 10 grupos que has identificado como que van a ser útiles para tus objetivos.

“Planificación de las Redes Sociales para las Pymes”

Ahora vamos a crearnos un guión y planificación de que necesitamos hacer:

1. Primera semana - Presentarnos en el grupo y leer activamente las conversaciones
2. Segunda semana - Empezar a comentar conversaciones ya creadas para hacernos ver
3. Tercera semana - Identificar los usuarios más activos y analizar sus perfiles, ver si nos puede interesar contactarlos (siempre siguiendo nuestro estrategia)
4. Cuarta semana - Publicar contenido en el grupo e intentar que las demás personas interactuen

Para empezar lo mejor hacer esto con un grupo e ir aumentándolo poco a poco al resto de los grupos.

Semanas	Grupo 1	Grupo 2	Grupo 3	Grupo 4
Primera	Punto 1			
Segunda	Punto 2	Punto 1		
Tercera	Punto 3	Punto 2	Punto 1	
Cuarta	Punto 4	Punto 3	Punto 2	Punto 1
Quinta		Punto 4	Punto 3	Punto 2
Sexta			Punto 4	Punto 3
Octava				Punto 4

“Planificación de las Redes Sociales para las Pymes”

Si vemos que a partir del tercer o cuarto grupo ya nos es muy fácil realizar este proceso, podemos acelerarlo reduciéndolo a la mitad de tiempo.

Semanas	Grupo 5	Grupo 6	Grupo 7	Grupo 8
Primera	Punto 1 y 2			
Segunda	Punto 3 y 4	Punto 1 y 2		
Tercera		Punto 3 y 4	Punto 1 y 2	
Cuarta			Punto 3 y 4	Punto 1 y 2
Quinta				Punto 3 y 4

Para poder gestionar de una forma eficaz toda esta cantidad de grupos, el límite son 50, [HootSuite](#) nos ayudará en esto. Ya que podemos dar de alta nuestro Perfil Profesional, el Perfil de nuestra empresa, y todos los grupos para poder gestionarlos de forma centralizada.

En los grupos vamos a poder ver por una parte que es lo que se habla y cuales son las conversaciones más populares.

Además nos permite el programar publicaciones en el tiempo para poder publicar actualizaciones en nuestro perfil, el de la empresa y en los grupos.

Para publicar contenido en los grupos es muy recomendable utilizar el módulo que se puede instalar en el navegador llamado <http://hootsuite.com/hootlet>

“Planificación de las Redes Sociales para las Pymes”

No hay que olvidar que la única forma de conseguir resultados es con un trabajo constante, metódico y planificado.

David M Calduch

dmartinez@solucionafacil.es

www.linkedin.com/in/davidmcalduch/es