

Estrategias, acciones y métricas

según objetivos de Social Media Marketing

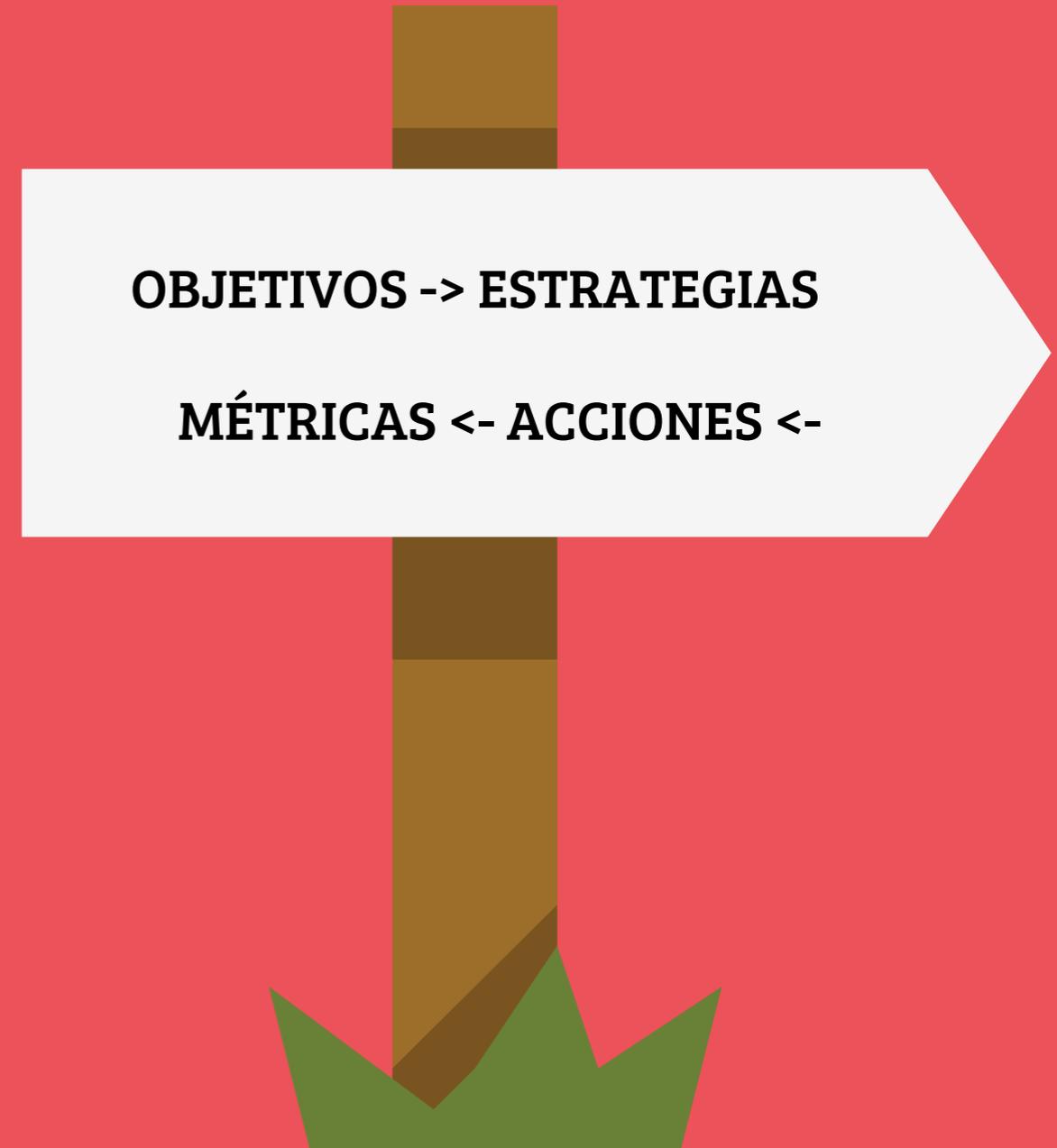


¿Esto de qué va?

Orientación para crear más fácilmente

Esta guía ha sido creada para facilitar la creación de propuestas de Social Media Marketing. Imagina que tienes un cliente y analizaste su pasado para presentarle una propuesta, luego te tocará incluir las estrategias y acciones que vas a realizar. Pero si quieres molar aún más y dejar impresionado a tu cliente, te recomiendo incluir las métricas que utilizarás para medir los resultados.

De todas formas cabe mencionar que esta guía funciona también para el día a día de Community Managers. Puede ser una buena alternativa para obtener ideas cuando no sabes que más hacer.



Objetivo: Branding

El primer paso es definir las estrategias:

- **Branding visual de la marca en redes sociales.**
- **Definir las palabras claves de la marca y a partir de ahí determinar el hashtag a utilizar en FB y TW.**
- **Crear campañas de publicidad para aumentar la notoriedad de la marca.**
- **Generar promociones virales que ayuden a dar a conocer la marca y la vez premien a los seguidores.**
- **Definir una estrategia de presencia en foros y blogs.**
- **Gestionar un blog activo de la marca con contenido de interés y relacionado a la marca.**
- **Conseguir presencia de marca en eventos relacionados aunque sea como colaboradores.**
- **Realizar acciones conjuntas con otras marcas.**
- **Utilizar influyentes de marca para ayudar a promocionar la marca.**

Objetivo: Branding

Si el objetivo de la marca es generar branding en redes sociales, estas serían algunas de las acciones y métricas necesarias para conseguir cumplir el objetivo.

Acciones generales		Acciones concretas según RRSS	Métricas
<ul style="list-style-type: none">• Personalizar cabecera, imagen de fondo, avatares y publicaciones con imagen de marca: Logos, tipografías y colores.• Utilizar el hashtag oficial en las publicaciones corporativas y campañas de Branding (TW, FB e Instagram)• Identificar los eventos relacionados a la marca para ofrecerle un intercambio de productos y servicios sin coste a cambio de entrar como colaboradores.• Crear una campaña de anuncios en Facebook con el objetivo de aumentar comunidad de seguidores y así ir generando notoriedad de marca.• Crear campaña de anuncios en Facebook y Twitter para promocionar alguna novedad de la marca.	FB	<ul style="list-style-type: none">• Crear concurso donde el premio sea algún producto de la marca. <i>Posibilidad de hacerlo en conjunto con otra marca.</i>• Compartir noticias y novedades• Crear publicaciones totalmente brandeadas de la marca.	<ul style="list-style-type: none">• Número de me gusta• Número de comentarios• Número de compartir• Número de clics
	TW	<ul style="list-style-type: none">• Crear concurso donde el premio sea algún producto de la marca• Compartir noticias y novedades	<ul style="list-style-type: none">• Número de menciones cuenta• Número de replis cuenta• Número menciones hashtag• Número clics
	IN	<ul style="list-style-type: none">• Crear concurso donde el premio sea algún producto de la marca• Compartir imágenes y vídeos totalmente relacionados a la marca: oficinas, productos y servicios.	<ul style="list-style-type: none">• Número de me gusta• Número de comentarios• Número de clics
	BLOGS/ FOROS	<ul style="list-style-type: none">• Buscar noticias relacionadas a la marca para intervenir en comentarios con información de interés.• Escribir entre 2 y 4 posts a la semana en el blog• Acción con bloggers para promo de la marca	<ul style="list-style-type: none">• Número de comentarios• Acciones sociales con las noticias (veces compartido)• Número de clics desde blog propio y otros relacionados

Objetivo: Comunidad

El primer paso es definir las estrategias:

- **Crear campañas de publicidad para aumentar seguidores en redes sociales.**
- **Generar promociones virales (que incentiven a ser compartidas).**
- **Crear concursos para atraer a nuevos seguidores.**
- **Gestionar un blog activo de la marca con contenido de interés y relacionado a la marca.**
- **Realizar acciones conjuntas con otras marcas.**
- **Utilizar influyentes de marca para ayudar a promocionar concursos y campañas concretas.**

Objetivo: Comunidad

Si el objetivo de la marca es aumentar la comunidad de seguidores o incrementar su engagement, estas serían algunas de las acciones y métricas necesarias.

Acciones generales		Acciones concretas según RRSS	Métricas
<ul style="list-style-type: none">• Crear contenido bueno y de interés que incentive siempre al engagement.• Realizar preguntas en redes sociales para aumentar interacciones en publicaciones.• Pedir acciones sociales a los seguidores, ej: Si piensas igual haz “me gusta”.• Crear una campaña de anuncios en Facebook con el objetivo de aumentar comunidad de seguidores.• Crear una campaña de publicidad en Twitter para aumentar seguidores de la cuenta.• Utilizar hashtags relacionados a la marca para publicar tweets y fotos/vídeos en Instagram.• Invitar a seguir perfiles de otras redes sociales. Ej: síguenos también en Twitter (publicado desde FB).• Optimizar las biografías en los perfiles de RRSS para facilitar que encuentren a la marca.	FB	<ul style="list-style-type: none">• Crear concurso con la mecánica que tienen que ser fan para participar.• Compartir noticias y novedades• Crear publicaciones virales y que incentiven a los comentarios• Invitar amigos (que si tengan relación a la marca)	<ul style="list-style-type: none">• Número de me gusta• Número de comentarios• Número de compartir• Número de clics• Número de nuevos fans• Número participantes concurso
	TW	<ul style="list-style-type: none">• Crear concurso con la mecánica que tienen que ser seguidores para participar.• Compartir noticias y novedades y posts de blog• Seguir a gente relacionada o incluirla en listas (NUNCA follow/unfollow masivo)	<ul style="list-style-type: none">• # de nuevos seguidores• # de replis cuenta• # de menciones hashtag y cuenta• # clics• # participantes concurso
	IN	<ul style="list-style-type: none">• Crear concurso con la mecánica que tienen que ser seguidores para participar.• Compartir publicaciones que incentiven a etiquetar.	<ul style="list-style-type: none">• Número de me gusta• Número de comentarios• Número de clics• Número de nuevos seguidores• Número de etiquetados
	BLOGS/ FOROS	<ul style="list-style-type: none">• Escribir entre 2 y 4 posts a la semana en el blog• Agregar widgets para aumentar suscriptores newsletter y otros sociales para aumentar en FB, TW, IN.• Firmar post con botón seguir de Twitter	<ul style="list-style-type: none">• Número de comentarios• Acciones sociales con las noticias• Número de clics• Número de nuevos seguidores a través del blog/web

Objetivo: Promoción

El primer paso es definir las estrategias:

- **Crear campañas de publicidad para promocionar los productos o servicios de la marca.**
- **Generar promociones virales (que incentiven a ser compartidas).**
- **Crear concursos para sortear el producto o servicio y así promocionarlo.**
- **Utilizar el blog como un canal para dar a conocer las características de los productos o servicios de la marca.**
- **Realizar acciones conjuntas con otras marcas.**
- **Generar contenido de promoción.**
- **Utilizar influencers de marca para ayudar a promocionar concursos y campañas concretas.**
- **Crear campañas de email-marketing con la base de datos para promocionar.**

Objetivo: Promoción

Si el objetivo de la marca es promocionar productos o servicios estas serían las acciones y métricas necesarias para conseguir cumplir el objetivo.

Acciones generales		Acciones concretas según RRSS	Métricas
<ul style="list-style-type: none">• Crear contenido promocional promocionar: vídeos e imágenes.• Realizar preguntas en redes sociales relacionados al producto: Feedback.• Compartir ofertas y descuentos relacionados al producto o servicio.• Conseguir ser autor invitado en un blog para hablar sobre los productos o servicios• Crear una campaña de anuncios en Facebook y Twitter con el objetivo de promocionar el nuevo producto o servicio.• Optimizar los vídeos que se suban a Youtube con anotaciones y enlaces externos a donde se realiza la compra o captación de leads.• Personalización de avatares y cabeceras con imágenes de promo en todas las redes sociales. En blogs agregar banners.• Realizar búsquedas con los términos relacionado al producto o servicio para interactuar con los autores de dichos contenidos.	FB	<ul style="list-style-type: none">• Crear concurso o sorteo del producto o servicio a promocionar• Compartir noticias y novedades• Crear publicaciones virales y que incentiven a los comentarios• Invitar amigos (que si tengan relación a la marca)	<ul style="list-style-type: none">• Número de me gusta• Número de comentarios• Número de compartir• Número de clics• # de ventas/registros por el FB• Número participantes concurso
	TW	<ul style="list-style-type: none">• Crear concurso o sorteo del producto o servicio a promocionar• Compartir info de lo que está promocionando• Publicar los enlaces de otras webs que hablan del producto o servicio	<ul style="list-style-type: none">• # de ventas/registros por TW• # de replis cuenta• # de menciones hashtag y cuenta• # clics• # participantes concurso
	IN	<ul style="list-style-type: none">• Crear concurso o sorteo del producto o servicio a promocionar• Compartir publicaciones de promoción: vídeos de 15seg e imágenes	<ul style="list-style-type: none">• Número de me gusta• Número de comentarios• Número de clics• # de ventas/registros por IN• Número de participantes
	BLOGS/ FOROS	<ul style="list-style-type: none">• Escribir 1 post a la semana de promoción de productos o servicios• Responder en Yahoo Respuestas a preguntas relacionadas con el producto• Escribir en blogs y foros relacionados sobre el producto• Contactar a bloggers para ayuda en la promo	<ul style="list-style-type: none">• Número de comentarios• Acciones sociales con las noticias• Número de clics• Número de nuevos seguidores a través del blog/web• # de ventas/registros por el blog

Ahora te toca proponer :)

¡Mucha suerte!

Disfruta de más contenidos en www.vilmanunez.com