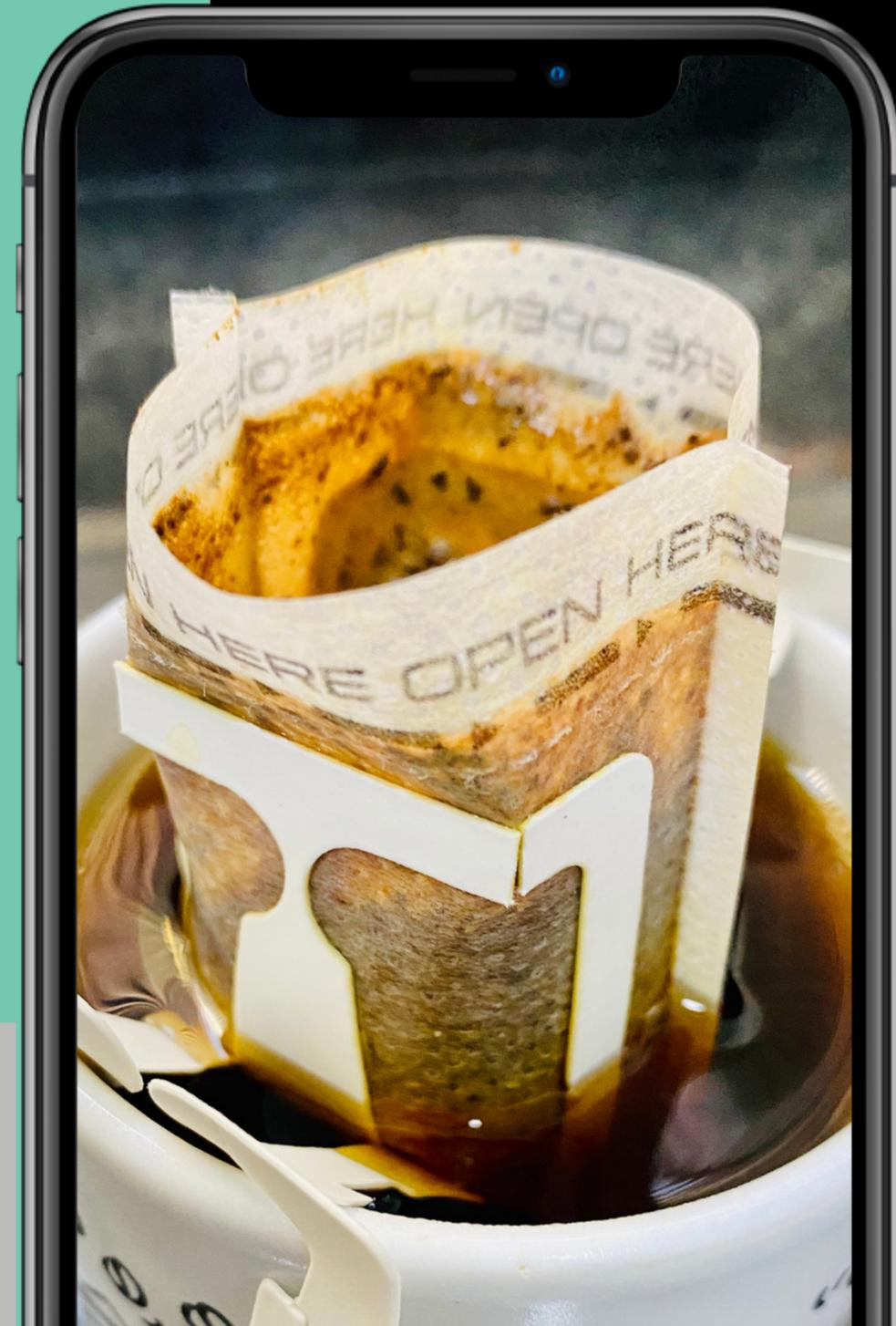




CURSO: ANATOMIA DE REDES SOCIALES

USANDO FACEBOOK PARA POTENCIAR TU NEGOCIO



**EDUCAR-ENTRETENER-
PROMOCIONAR**

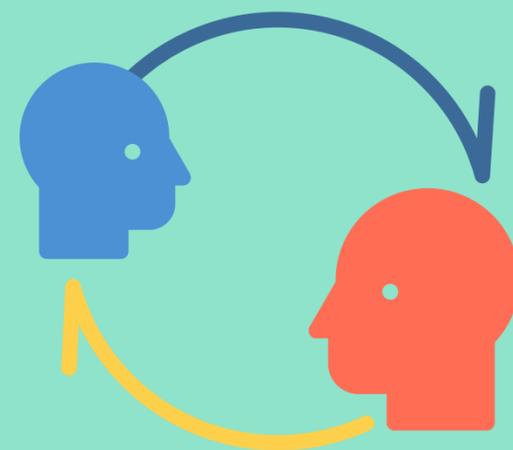




¿POR QUÉ USAR FACEBOOK PARA POTENCIAR TU NEGOCIO?

- 2.5 millones de personas la usan mensualmente y cerca de 140 millones de empresas la usan cada mes para conectarse con esa audiencia.
- Te permite segmentar y llegar a un público objetivo, según tus intereses.
- Te posiciona en los motores de búsqueda.
- Es una vitrina para promocionar y difundir tus productos.
- Te permite generar relaciones, conocer más a tu público objetivo.
- Si no cuentas con una web, es una buena opción para promocionar tus productos.

**ESTABLECER
RELACIONES**



¿QUÉ ASPECTOS HAY QUE CONSIDERAR EN TU FANPAGE?

- Información de perfil
- Llamada clara de acción. Por ejemplo cómo se pueden conectar con tu negocio.
- Descripción sencilla de lo que ofrece tu negocio o la idea de cómo deseas posicionarte.
- Si tienes tienda física, es importante indicar la dirección, horario de atención, ubicación en el mapa, etc.
- Usar una buena foto que represente tu negocio.
- Si tienes página web, es bueno agregarla.



Café 3.0

Tienda de café



Te gusta

 WhatsApp

+51 965 726 642

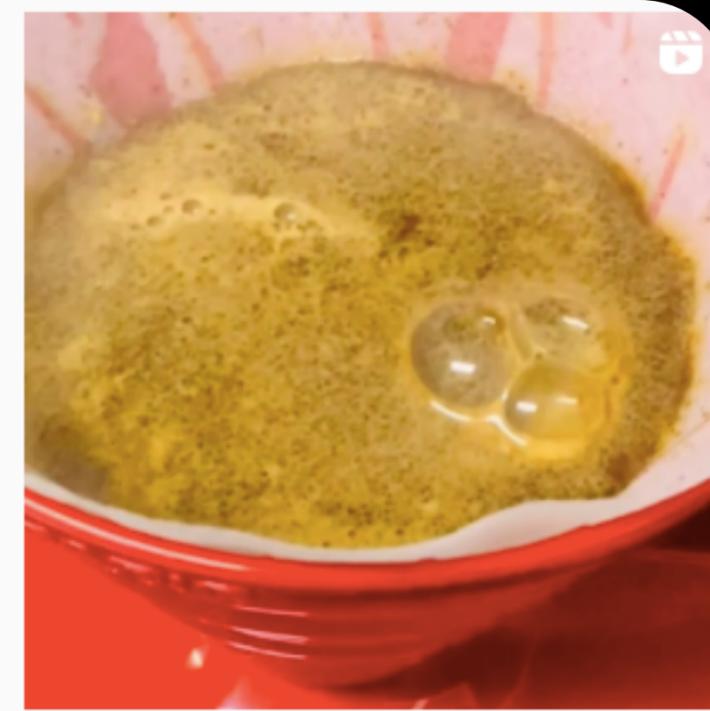


MANTENER LA INFORMACIÓN DEL NEGOCIO ACTUALIZADA

¿QUÉ TIPO DE PUBLICACIONES SE PUEDEN HACER?

- Publicación con foto y texto. Es la opción más sencilla, pero si eliges una buena foto y un buen texto, puede ser poderosa.
- Publicación de vídeo. Un vídeo de 30 segundos es ideal para mantener la atención de tus seguidores. Usa buenas fotos e igualmente un buen texto que acompañe al vídeo.
- Publicaciones de Facebook Live.
- Publicaciones con un contenido enlazado (link externo).
- Historias de Facebook

“**AMO** A LAS PERSONAS
QUE TE HACEN
REÍR, TE HACEN
PENSAR Y TE
SIRVEN CAFÉ.” 



ES IMPORTANTE VER QUE PUBLICACIÓN FUNCIONA MEJOR
(SOCIAL LISTENING)



¿CÓMO HACER UNA BUENA ESTRATEGIA EN FACEBOOK?

- Define a tu audiencia. Es importante que definas quién es tu público objetivo
- Establece tus objetivos. ¿Qué quieres?
- Crea un buen mix de contenidos (80-20). Educar, entretener y vender/promocionar tus productos).
- Comparte contenido valioso para tu público. Facebook valora páginas que generan contenido útil.)
- Has un plan de contenidos con frecuencia de publicación.
- Usa grupos de facebook.
- Has seguimiento, mide, ve que funciona, redfine



DEFINE TUS OBJETIVOS Y AUDIENCIA



¿QUÉ INFORMACIÓN DEBES PONER EN TU CATÁLOGO?

- Una buena foto del producto y/o servicio que estás ofreciendo.
- Descripción del producto. Aquí debes poner la mayor cantidad de información posible.
- Poner el precio del producto.
- La página web donde se concretará la venta.
- Cantidad de stock que tienes del producto.
- Puedes crear colecciones



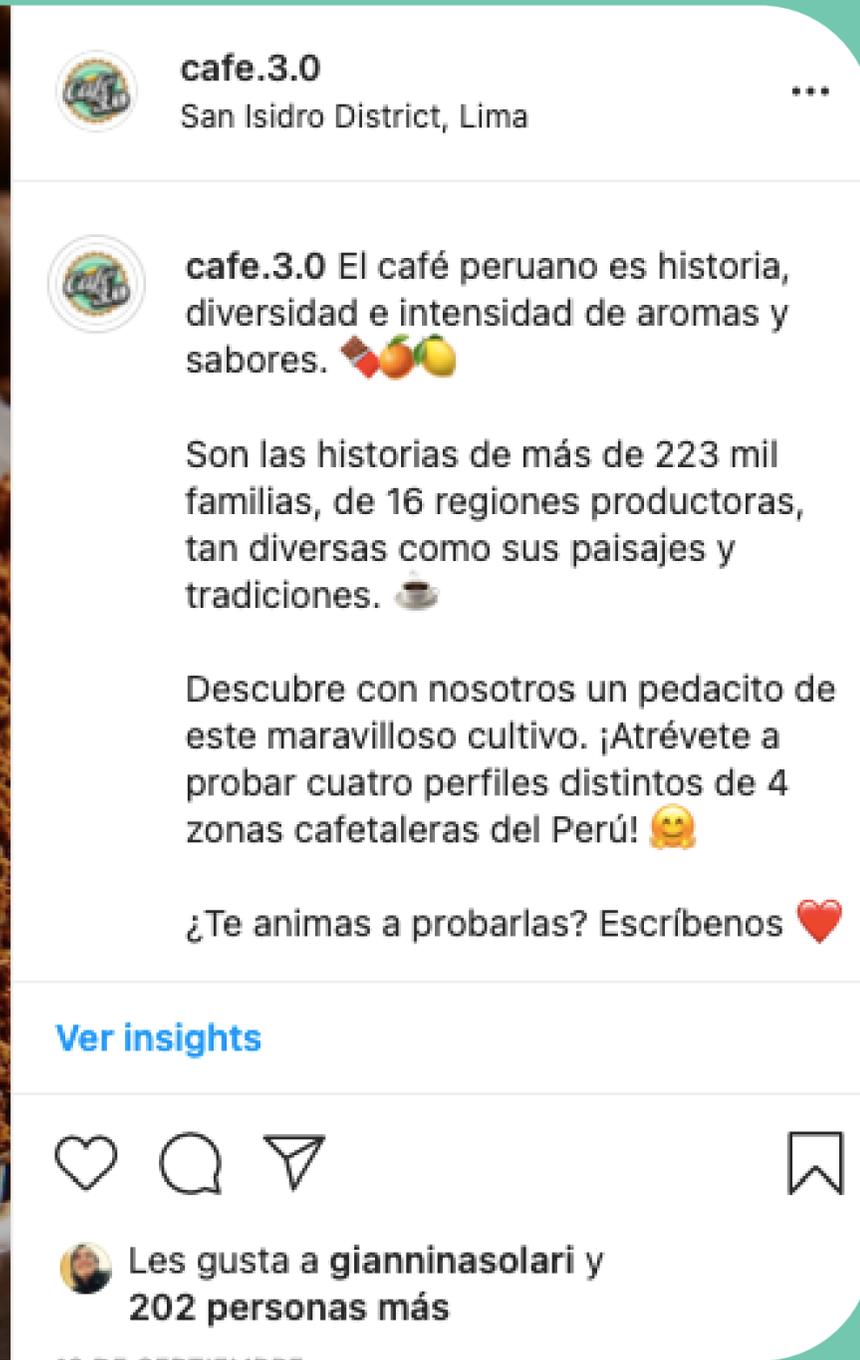
Pack Moka italiana de colores full

MANTEN EL INVENTARIO ACTUALIZADO



¿QUÉ DEBES INCLUIR UN BUEN POST?

- Buena foto
- Etiquetas
- Buen copy
- Mención a influencers
- Llamada a la acción



TERMINA SIEMPRE CON UNA LLAMADA A LA ACCIÓN



¿CÓMO HACER UN BUEN MIX DE CONTENIDOS?

- Usa la regla 80/20. Es decir el 80% de tus publicaciones que estén enfocadas en educar, brindar información útil para tus seguidores. El 20% restante dedícalo a post sobre la marca (tus productos, servicios). Facebook da mayor exposición a fanpages que generar información de valor.
- identifica las necesidades de tus seguidores y/o público meta y en base a ello, arma una parrilla de contenidos.
- Escucha a tus seguidores (social listening)



TRABAJA EN FUNCIÓN DE LAS NECESIDADES DE TU PÚBLICO



TIPS FINALES

- Mantén actualizado tu perfil.
- Organiza tus publicaciones. Ten un calendario de publicaciones a la semana, si es posible mensual.
- Mantén una frecuencia en tus publicaciones. La constancia es clave.
- Usa una línea gráfica para tus publicaciones. Mantén una armonía en tus redes.
- No publiques por publicar. Piensa bien que deseas comunicar, que buscas alcanzar con cada publicación.
- No copies post de otros. Usa tus imágenes o de bancos de fotos.
- Pon las fuentes si te refieres a una publicación externa.
- Mantén una comunicación cercana con tus seguidores,
- Busca generar siempre interacción, conversaciones.



SE CONSTANTE CON TUS PUBLICACIONES





DATOS DE CONTACTO

- **Nombre**
Giannina Solari
- **Número telefónico**
965726642
- **EMAIL:**
gianni_1908@outlook.com
- **Sitio web**
<https://cafe3puntocero.com/>



@Cafes3.0



@cafe.3.0

