

¿Por qué tener tu negocio en



redes sociales?

GUÍA GRATIS

@caroramirez_emprende

Introducción

Desde hace muchos años se viene hablando de que la forma de hacer negocios ha cambiado; sin embargo, creo que ya no es necesario repetirlo. Lo que sí es necesario mencionar y en lo que todos deberíamos enfocarnos es en ¿qué vendrá después?

Desde el 2020 se ha experimentado una prueba de lo que será un futuro en su mayoría digital, donde aquellos negocios que no estén a la vanguardia no tendrán la capacidad de responder a la alta demanda y desaparecerán por la competencia que sí se preocupó por cultivar este mercado. La realidad es que nadie sabe lo que ocurrirá, cuál será la próxima tendencia, lo que sí se sabe es que con seguridad se producirá en el mundo de las redes sociales por lo que cabe preguntarse ¿te lo perderás? ¿Cuántas tendencias y explosiones de oportunidades has dejado pasar por no dar ese salto?

Este ebook tiene una finalidad y es que abras los ojos y des por fin ese paso a digital, lo cual podría significar un aumento que ni imaginas para tu negocio.

GUÍA GRATIS ¿Por qué tener tu negocio en redes sociales?

La influencia de las redes sociales

¿Qué es lo que vendes? ¿De qué tamaño es tu negocio? ¿Consideras que vale la pena en tu caso que tu negocio esté en redes sociales? Lo que te contaré aquí no es solamente para emprendimientos grandes. No importa si vendes artesanías, ropa, accesorios o tus servicios profesionales, todo es vendible a través de las redes sociales y, aún más importante, si no estás allí estás perdiendo oportunidades enormes de ventas.

¿Cuándo fue la última vez que compraste algo sin utilizar un medio digital? Probablemente lo más cercano sea el momento de ir al supermercado o a la tienda del barrio, sin tener presente que ya hoy muchas personas piden estas cosas a través de WhatsApp, pero lo más seguro es que casi todo lo que consumes hoy en día ha sido adquirido a través de redes sociales o como mínimo lo revisaste primero antes de comprar. Seguimos marcas de ropa, de servicios, de joyería, de cursos y un largo etcétera, entonces ¿por qué tu negocio no está allí también?

La verdad es que creo que a estas alturas no existe una persona que considere que no sea necesario, el verdadero problema es que es un proceso que suele asustar y tomar tiempo de nuestra parte. Tanto es que siempre que asesoramos emprendedores con sus negocios estos tienen sus redes sociales, pero las tienen descuidadas, sin nada de contenido

GUÍA GRATIS ¿Por qué tener tu negocio en redes sociales?

Esto puede llegar a ser incluso peor que no tener una cuenta, puesto que diversos estudios comprueban que si un cliente potencial encuentra tu cuenta descuidada es mucho más probable que no te contacte, puesto que da por sentado que sencillamente el negocio ya no está funcionando.

Las nuevas generaciones que están creciendo con las redes sociales ya no piden un número para llamar, ni preguntan dónde queda la tienda que les están recomendado, piden que se les comparta el Instagram para ellos mirarla primero ya que este se ha convertido en la vitrina virtual principal de todos los negocios, por lo que tener descuidadas tus redes sociales es el equivalente a tener las vitrinas de tu negocio físico sucias y vacías. ¿Le harías eso a tu negocio? Estoy segura que no.

De igual forma si aún tienes dudas sobre lo que podrías alcanzar... sigue leyendo.

¿Qué puedes alcanzar con tu negocio en internet?

Mira la siguiente página

GUÍA GRATIS ¿Por qué tener tu negocio en redes sociales?

Si al día de hoy todas tus estrategias y ventas son puramente presenciales, imagina multiplicar ese número de ventas x2, x5, x10, x20. El verdadero problema de las estrategias en el mundo físico es que la cantidad de personas a las que puedes llegar es limitada. Supongamos que tienes bien calculado que al día hablas con unas 20 personas y que de esas te compran 1. Con las redes sociales esas 20 pueden convertirse en 1000 al día, estaríamos hablando de 50 ventas al día.

En las redes sociales tu negocio vende incluso sin que tú estés. Un sistema bien montado puede lograr que durante la noche personas interesadas continúen viendo tus productos o servicios, te compran y a la mañana siguiente tu puedes brindar el soporte necesario.

Es claro que es necesario invertir dinero en anuncios para maximizar aún más los resultados y ventas de nuestro negocio; sin embargo, un negocio bien establecido en internet, con una estrategia clara y contenido de alto valor publicado de forma recurrente, es capaz de empezar a atraer clientes sin la necesidad de invertir dinero. Es así como incluso en períodos donde no se realizan campañas, muchos negocios continúan generando ingresos.

GUÍA GRATIS ¿Por qué tener tu negocio en redes sociales?

¿Qué pasa si ya tengo un negocio en redes sociales y no obtengo los resultados esperados?

Esto es mucho más común de lo que se piensa. Es cierto que las redes sociales son una mina de oro y oportunidades para crecer nuestros ingresos; sin embargo, esto no significa que baste con crear una cuenta y ya.

Normalmente si tu negocio se encuentra con este obstáculo puede ser porque falle en la comunicación del mensaje que desean a las demás personas. Recuerden que la gente NO está en redes sociales para comprar, están para pasar el rato, distraerse y entretenerse, por esta razón es fundamental tener una estrategia clara de contenido y tener bien planeado desde el principio todo lo que vas a hacer

Esto puede en ocasiones agobiar, incluso es común que en el proceso muchas personas se salten pasos importantes. Es por esto que tengo un curso especializado en dar ese primer paso de forma ordenada y tener tu negocio en internet totalmente montado y funcionando.

No importa si no tienes nada construido aún o si ya creaste tus cuentas pero no sabes si se encuentran bien montadas, con este curso tendrás todo lo necesario para empezar con pie derecho con tu negocio:

GUÍA GRATIS ¿Por qué tener tu negocio en redes sociales?

- Cómo abrir una cuenta de Instagram Comercial y una página de Facebook (Fan Page).
- Cómo configurar mis redes sociales para lograr más optimización.
- Cómo enlazar las redes sociales con WhatsApp.
- Línea de WhatsApp business, cómo tener 2 WhatsApp en un celular.
- Configuración básica de WhatsApp business.
- Métodos de pago para concretar más fácil una venta.
- Qué información incluir en las redes para que los seguidores entiendan lo que haces.
- Qué incluir en las historias destacadas.
- Cómo hacer una sesión de fotos sencilla y que tener en cuenta para aprovechar la sesión y tener material para publicar.
- Cómo editar una foto.
- Cómo debe ser mi portada en Facebook.
- Aprende a crear un estilo visual de tu marca, elegir las tipografías, colores y hacer tableros de inspiración.
- Herramientas de diseño para que lo hagas tú mismo.
- Cómo hacer un buen copy atractivo y vendedor.
- Cómo programar las publicaciones.
- Cómo empezar a conseguir los primeros seguidores.
- Herramientas gratuitas que te ayudarán a vender en redes sociales desde el principio, sin necesidad de tener muchos seguidores.