

Redes sociales y Social Media Marketing

Las redes sociales se han convertido en un medio en el que millones de personas lo utilizan como herramienta de trabajo o pasan parte de su tiempo de ocio relacionándose con cientos de personas, tanto a nivel personal como a nivel profesional.

Reportaje de Redes Sociales de Repor7 de TVCanaria

Reportaje Redes Sociales de Repor7 para TV Canaria - Sysprocan from Sysprocan on Vimeo.

Todavía muchas personas creen que las redes sociales son un sitio que los jóvenes utilizan para ligar, y que no son un medio en el que una empresa pueda sacar beneficio. Pero nada más lejos de la realidad, existen algunas redes sociales donde, efectivamente, uno de sus fines son las relaciones sentimentales, pero en la mayoría de redes sociales más importantes sus usuarios la utilizan para fines mucho más amplios, para muchos profesionales y empresas son una estupenda herramienta de comunicación que le permite estar en contacto fácilmente con compañeros, colaboradores, proveedores, clientes, clientes potenciales y cualquier persona estando cada uno en lugares distinto del mundo o estando en la misma ciudad o calle.

Primero que nada es importante destacar que las redes sociales, en esencia, son simplemente un nuevo canal de comunicación, un canal que utilizan millones de personas, y si su empresa facilita un número de teléfono, un correo, una Web, incluso Skype para que cualquier cliente puedan ponerse en contacto con usted de la forma que prefiera, ¿Por que no facilitar también el contacto a través de las redes sociales? Teniendo en cuenta que son herramientas gratuitas y que las utilizan a diario tantas personas, sería desaprovechar un medio de comunicación en alza como este.

Por otro lado, con nuestros sitios Web podemos conseguir clientes interesadas

en alguno de los productos o servicios que ofrecemos y pueden llegar a nuestra Web utilizando cualquier buscador como Google. Las redes sociales nos dan la oportunidad de llegar un paso más allá, nosotros podemos ir a donde están esos posibles clientes y mostrarles nuestros productos o servicios, puede que estén interesados en ellos, y si no hubiéramos utilizado esas redes sociales no podríamos haber llegado a esos potenciales clientes, y en muchas ocasiones ni siquiera conocerían que existe ese producto, servicio o empresa. Otro punto beneficioso es que si mantiene el contacto con personas a través de las redes sociales, aunque en un primer momento puedan no ser potenciales clientes, puede llegar la ocasión en la que esa persona, necesite alguno de sus productos o servicios, y en ese momento la persona preferirá contactar con su empresa al conocerla de antemano y serle más cercana, que irse a cualquier otra empresa que no conoce de nada.

Para utilizar las redes sociales de forma beneficiosa para su empresa, no es tan sencillo como crear unos perfiles y simplemente dedicarnos a poner publicidad de nuestra empresa como si se tratará de un medio tradicional, para poder aprovechar las ventajas de las redes sociales hay que estudiar y crear unas estrategias adecuadas para este medio, hay que tener claro que es un canal de comunicación bidireccional, no solo se puede utilizar para enviar información o publicidad, hay que tener muy presente que personas que están al otro lado lo utilizarán para comunicarse con su empresa y querrán obtener una respuesta, si no es así, más que beneficio lo que podría causar son perjuicios. Pero antes que nada, habrá que tener claro que es un lugar donde la gente puede hablar y expresarse libremente, por lo que si no estamos seguros de que puedan opinar positivamente los usuarios de esas redes sociales sobre nuestros productos o empresa mejor es no utilizarlas.

Hay redes sociales como LinkedIn o Xing que son casi en exclusiva para profesionales y empresas de cualquier sector y lugar del mundo, son un punto de encuentro y herramienta de trabajo en el que se pueden encontrar al trabajador, colaborador, proveedor, cliente o empresa que usted necesita para cualquier proyecto o trabajo, y que utilizando los medios habituales esa búsqueda hubiera sido más costosa.

Facebook es una red con más de 200 millones de usuarios y con una media de más de 700.000 usuarios nuevos al día de todo el mundo, en la que la mayoría de usuarios son mayores de 25 años, en esta red social se puede crear desde un perfil personal, hasta páginas para promocionar su empresa y que los usuarios se hagan fans o seguidores. Y con decenas de funcionalidades más destacables, da una idea del potencial que puede tener para dar a conocer o promocionar una empresa.

Hay otras redes sociales muy populares de microblogging en las que simplemente se van compartiendo pequeños comentarios de hasta 140 caracteres en ocasiones acompañadas de fotos, algunas de estas redes de microblogging y similares destacadas son Twitter, identi.ca, hi5, BrightKite.

En otras redes están creadas para compartir elementos específicos como videos (YouTube, Vimeo,...), fotos (Flickr, Picasaweb,...), presentaciones (Slideshare,...), y redes sociales creadas para unir a personas en torno a una afición o temática en común, por ejemplo a los moteros (), a lo amantes de los viajes (), ¡ hasta los cortadores cortadores de jamón (<http://www.cortadores.net>) tienen su propia red social!

En definitiva, hay infinidad de redes sociales y siempre habrá alguna de ellas que le podrán servir para que junto con una estrategia de social media marketing o marketing en las redes sociales pueda aprovechar las numerosas ventajas que le pueden proporcionar para dar a conocer y publicitar su empresa.