

# CONSEJOS SOBRE UTILIZACIÓN DE FACEBOOK EN LA EMPRESA



Facebook (<https://es-es.facebook.com/>)

Facebook es una herramienta para crear nuestra comunidad online y mejorar nuestra reputación y nombre de marca, dando una expansión a nuestra empresa en la red, exponiendo información y las cualidades de nuestras ideas a los destinatarios.

Facebook se ha convertido en mucho más que una red social donde compartir fotos y estar actualizado, llegando a convertirse en una potente herramienta de promoción y comunicación para las empresas de todo el mundo y es que se trata de la red social más utilizada y que causa más interés tanto en España como en el mundo, donde más de 16 millones de empresas cuentan ya con un perfil en la plataforma.

Tanto es así que según estadísticas, unos 1.200 millones de personas alrededor del planeta se conectan a la red social cada mes, de los cuales 18 millones lo hacen a nivel nacional, usuarios que pueden pasar a ser potenciales clientes de aquellas empresas capaces de gestionar de forma adecuada su perfil.

Por tanto, para conseguir que Facebook te ayude a impulsar tu negocio, deberás seguir una serie de pasos básicos:

- Crea una página en la red social que sea:
  - Localizable, los usuarios te puedan encontrar fácilmente.
  - Conectada, interrelaciónate con los distintos usuarios, los cuales pueden constituir potenciales clientes.
  - Oportuna, procura que tú página llega a grupos numerosos de personas con mensajes adaptados a sus necesidades e intereses.

- Perspicaz, tu página aportará estadísticas sobre tus clientes y tus actividades de marketing.

Es importante conocer que tu página de Facebook constituye una extensión de tu negocio donde poder compartir actualizaciones y otra serie de novedades con tu mercado objetivo. Por ello es recomendable publicitar tu página de Facebook en tu web, tarjetas de presentación, etc.

- Define tu mercado objetivo e interactúa con este. Has de tener claro que no se trata de llegar al máximo número de personas posible, sino de darte a conocer a aquellos usuarios que puedan llegar a convertirse en futuros clientes de tu empresa.
  - Deberás decidir variables tales como: las necesidades que quieres satisfacer, entre que rango de edad se sitúan tus clientes potenciales, en que zonas pueden vivir, etc.
  - Anima a tus seguidores a darle a me gusta a tu página de Facebook como a tus publicaciones, de esta forma aparecerás de manera más frecuente en su sección de noticias.
  - Invita a tus amigos: asegúrate de obtener un público inicial como puede ser las personas de tu entorno, el cuál te aportará credibilidad y te ayudará a difundir tu página.
  - Informa a tus contactos comerciales mediante un correo electrónico de tu nueva página.
- Haz que tu página se encuentre activa en Facebook. Deberás comprobar las estadísticas de la página para conocer las preferencias de tus seguidores. Para que tus publicaciones tengan el mayor éxito posible asegúrate de:
  - Ser auténtico: comparte únicamente aquello que de verdad te entusiasme.
  - Interactúa con los seguidores. Deberás demostrar que la empresa está dispuesta a atender a sus clientes y que estos le importan.
  - Se constante. Si eres capaz de publicar de manera constante, conseguirás conectar más con el público y reforzar su confianza en ti.
  - Repite el éxito de aquellas publicaciones que hayan sido más relevantes o significativas entre sus seguidores.
  - Aprovecha aquellas publicaciones más exitosas. Deberás promocionar aquellas publicaciones que generen una mayor interacción, ya que estas se difundirán de manera más fácil entre un mayor público.
- Consigue una mayor difusión entre el público interesado en tu negocio. A través de la creación de anuncios podrás captar nuevos clientes justo en el

momento en el que estos estén más predispuestos a interesarse por tu empresa.

- Utiliza la creación de anuncios una vez hayas formado una comunidad en torno a tu página, se trata de una forma similar al boca a boca con la que aumentar el número de clientes.
  - Crea conjuntos de anuncios adaptados a diferentes clases de públicos, de esta manera habrá una mayor probabilidad de que los clientes se encuentren con mensajes confeccionados a su medida.
  - Añade a tu página la lista privada de tus clientes mediante la función de “públicos personalizados” y utiliza a los “públicos de similitud” de la herramienta de creación de anuncios para captar un público similar.
  - Utiliza la “segmentación por intereses” a la hora de crear anuncios, de esta manera llegarás a personas que hayan dado a “me gusta” a productos o servicios semejantes al de tu empresa.
- Investiga que es lo que más funciona para aprovechar al máximo la repercusión de las publicaciones y anuncios.
    - Visita de manera frecuente las estadísticas de la página, sigue las tendencias y desarrolla contenidos semejantes a los que provoquen un mayor rendimiento.
    - De igual forma, a través de las estadísticas de la página, averigua que personas visitan más tu página, se encuentran más activas en ella y estudia sus variables (sexo, edad, ubicación).
    - Prueba diferentes titulares, imágenes, etc. a la hora de crear anuncios con el objetivo de saber cuáles de ellos causan un mayor rendimiento (“Facebook optimizara tu campaña destinando la mayor parte del presupuesto a aquellos anuncios que generen un mayor rendimiento”).
    - Infórmate de cómo el público ha conocido la existencia de tu página (mediante preguntas, encuestas, llamadas, etc.).