



CURSO 4:

SOCIAL MEDIAL PLAN Y MARKETING DE CONTENIDOS

Audaces

Un proyecto para la
Mejora de la Competitividad
de las empresas y entidades de la
Economía Social.



FONDO SOCIAL EUROPEO
El FSE invierte en tu futuro



ÍNDICE

¿Qué es el Social Media Plan?

Hacer un Social Media Plan

- **Análisis**
- **Objetivos, Estrategias y Acciones**
- **Ejecución**
- **Medición**

Tipos de contenidos

¿Qué es el Social Media Plan?

QUÉ ES EL SOCIAL MEDIA PLAN

Un Social Media Plan es un documento en el que se detallan las estrategias de redes sociales que se van a llevar a cabo para alcanzar los objetivos de marketing de la empresa.

Un Social Media Plan es un Plan de Marketing en Redes Sociales.



Hacer un Social Media Plan

HACER UN SOCIAL MEDIA PLAN

El Plan Social Media es un documento, aunque nunca debe verse como un documento cerrado.

Siempre aparecerán nuevas herramientas, nuevas redes sociales, o cambios en el consumidor, habrá que adaptar toda nuestra estrategia.

Por lo tanto, siempre será un documento dinámico.



Análisis

En qué situación estás y dónde quieres ir.

- Cuáles son tus productos y/o servicios
- Cuál es tu estrategia actual para conseguir clientes y convertirlos en ventas.
- Cuál es tu estrategia de fidelización de tus clientes.



Establecer las metas

- Definir la meta que quieres alcanzar.
- Sin meta, no hay objetivos, y sin objetivos, no hay plan.



Auditoría de Social Media

Conocer la situación competitiva de tu marca

- Engagement en las publicaciones.
- Análisis de reputación de la empresa y problemas que hayan tenido.
- Análisis de la web o blog.



Localiza a tu público objetivo

Una correcta segmentación nos hará estar más cerca del éxito, una segmentación incorrecta, te hará fracasar.

¿De qué sirve tener el mejor producto y/o servicio si no se lo estoy ofreciendo a la persona correcta



Objetivos, Estrategias y Acciones

Definir los objetivos

- ¿Incrementar el tráfico?
- ¿Aumentar la base de datos de leads?
- ¿Incrementar las conversiones del sitio web?
- ¿Aumentar el nivel fidelización de tus clientes actuales?



Estrategia de contenidos

- Qué quieres conseguir.
- Cómo lo vas a conseguir.
- Qué vas a hacer para ello.



Acciones de Social Media

- Facilitar que se compartan tus contenidos en redes sociales.
- Adaptar el contenido a otros formatos.
- Realizar comentarios en otros perfiles.
- Generar contenido de valor que sea atractivo para ser compartido.



Ejecución

Calendario Editorial

El calendario editorial en redes sociales será la herramienta que te permita ejecutar la estrategia.

Marca el rumbo de tu plan de social media para que tenga éxito.

También deberás de tener en cuenta, cuál es la mejor hora para publicar contenido en redes sociales.



Medición

Determinar los indicadores KPI

Los KPI serán los indicadores que te permitirán medir y controlar los resultados

- N° de publicaciones
- N° de seguidores
- Nuevos seguidores semanales
- Impresiones publicaciones
- Ratio de alcance
- Me gustas
- Comentarios
- Respuestas
- Ratio de engagement
- Clics enlace biografía

Tipos de contenidos

Contenidos

El cliente no nos conoce

- Publicidad
- Notas de prensa
- Contenidos virales



Contenidos

El cliente nos conoce y esta investigando

- Vídeos educativos
- Infográficas
- Artículos en el blog
- Podcast



Contenidos

El cliente tiene la información y tiene que decidirse por nosotros.

- Casos de éxito
- Opinión de clientes
- Seminarios online



Contenidos

**El cliente ya ha tomado una decisión.
Hay que cerrar la venta.**

- Promociones
- Periodo de prueba
- Becas



¡Gracias!

Víctor Canito





FONDO SOCIAL EUROPEO
El FSE invierte en tu futuro



Confederación Empresarial
Española de la Economía Social



Youth Business
Spain