

KLAR TECH

TECNOLOGÍA + CONSULTORÍA + AUTOMATIZACIÓN

May 2022

PRESENCIA
DIGITAL

¿Cómo me encuentran los clientes?

5 Ventajas

De contar con una presencia digital



ADEMÁS

¿Cuáles son las mejores horas para publicar en redes sociales?

Editorial

En la actualidad, con el papel y la influencia que tiene internet en nuestras vidas, tener una página en línea te da la oportunidad de consolidar todas tus redes sociales en un solo lugar.



Ya sea que seas un fotógrafo principiante, un escritor en potencia, o simplemente quieras tener un sitio para compartir tus ideas - tener una página en Internet te diferencia de los demás.

Esta es la mejor opción para un emprendedor que está explorando posicionarse en el mundo digital.

Difunde tu voz y tus ideas utilizando tu propio nombre en lugar de utilizar correos de gmail, hotmail, yahoo, outlook - sé tu propia marca.

Puedes transmitir tus vídeos en directo de Instagram, Facebook o YouTube y que todas las personas lo vean siempre - todo en un solo lugar, de esta manera tu mensaje siempre estarán disponibles.

Una página web es de tu propiedad, mientras que tu cuenta en una red social le pertenece al creador de la plataforma. Es decir, ¡todas tus publicaciones en Facebook, Instagram, Twitter, YouTube, TikTok son de esas compañías, no tuyas!

Laura Figs
LAURA FIGS
Editora



Pág. 4 - Presencia digital: ¿Cómo me encuentran los clientes?

Pág. 5 - 5 ventajas de contar con una presencia digital

Pág. 6 - ¿Cuáles son las mejores horas para publicar en redes sociales?

¿Sabes lo que es tu presencia digital?

¿Es la información tuya o del dueño de la plataforma?

¿Cómo me encuentran los clientes?

En realidad depende muchísimo de tu mercado, tu público objetivo, lo que vendes y cómo lo quieras vender.

No hay una sola red social que sea la que te capte todos usuarios - lejos de la realidad es una combinación de estrategias para cautivar a tu cliente potencial.



DEFINICIÓN

Presencia digital es la identidad no tangible que encuentras al hacer una búsqueda en tu "buscador favorito (google, bing, yahoo, aol, baidu, duckduckgo, entre las más relevantes en 2022).

Esto puede aparecer a través de diferentes canales tales como sitios web, blogs, redes sociales, correos electrónicos, anuncios pagados, aplicaciones móviles, asociaciones con influencers, etc..

La idea es que tus clientes puedan encontrarte cuando ponen palabras claves en los buscadores de una manera casi instantánea, es decir, que aparezcas por lo menos en las primeras cinco posiciones.

Lo más importante a tener en cuenta es que la presencia digital debe crecer con la compañía. Es decir, no puedes dejar de último cómo te van a percibir tus clientes potenciales.

También te ayudará a hacer inversiones de mercadeo más ajustadas a tu presupuesto y realidad "digital".

Hace menos de una década que la publicidad tradicional (prensa, vallas, televisión y radio) era el único medio para que tus clientes te conocieran. Hoy día, la publicidad digital está enfocada en una relación con el cliente a través del internet (redes sociales, buscadores y websites).

La elección del medio más adecuado depende del enfoque, estrategias y presupuesto que se tengan para lanzar/publicitar la marca, producto o servicio.

Por lo tanto, es necesario construir una presencia digital integral. Se debe tomar en cuenta la identidad de tu marca, es decir 'cómo se identifica tu marca dentro de tu área? ¿Es una marca joven que invita a la interacción de los clientes? ¿Qué tipos de productos y servicios ofreces? Estas preguntas son claves ya que tu marca es la que interactúa con tus clientes potenciales, y ellos deben percibir un valor de parte tuya creando así un interés y potencial de compra.

Un error muy común de los emprendedores y dueños de pequeñas empresas es crear una presencia digital personal para luego tratar de diferenciarla del negocio. Esto crea confusión en el mensaje a tus clientes y seguidores.

CONCLUSIÓN

La identidad digital está ligada directamente con la estrategia de mercadeo que desees utilizar para hacerte conocer.



¿SABÍAS QUÉ...

En cuestión de un solo año, del año 1994 a 1995, aumentó más de 300 millones de dólares. Y ya en el año 2014 la inversión publicitaria online llegó a los 121 millones.

FUENTE: ANTEVENIO.COM

5 ventajas de contar con una presencia digital

La presencia digital requiere visión, planificación, ejecución y medición.

Debe estar totalmente alineada con los objetivos de tu empresa y debe contar con indicadores, público objetivo, responsable, canales definidos y cronogramas de implementación.



La respuesta a la pregunta: *¿Puedo vivir sin una presencia digital?* es **No**. A continuación, vamos a darte algunas herramientas para que puedas crear tu estrategia de marketing en Internet, como la creación de sitios web y blogs, marketing de contenidos, optimización para los motores de búsqueda, mercadeo a través de correos electrónicos y en redes sociales.

La idea es conseguir "fans" a través de una presencia activa y eficiente en los canales, para que puedan investigar, interactuar, comprar y encontrar información.

1. Puedes organizar tus campañas de acuerdo al presupuesto de inversión que tengas. En plataformas como Google Ads, Facebook Business, Twitter Ads o Instagram Ads cuentan con planes muy económicos que te permite lanzar varias campañas a la vez, con un presupuesto muy bajo.
2. Puedes analizar el retorno de la inversión "ROI" directamente y obtener respuestas tales como:
 - ¿Cuántas personas se transformaron en clientes?
 - ¿Cuánto costó adquirir un cliente?
 - ¿El mensaje fue claro?

3. Puedes optimizar el contenido de la campaña una vez lanzada. Esto es de suma importancia cuando notas que la campaña no está siendo efectiva o que los clientes potenciales no interactúan con los anuncios; puedes ir viendo qué es lo que va resultando más, en qué horarios obtuviste mejores interacciones y respuestas.

4. Permite segmentar la publicidad enfocándose en la audiencia que realmente está interesada en lo que ofreces.

5. Puedes llegar a más personas si incluyes en tu estrategia las redes sociales, ya que da la posibilidad de ser compartido y recomendado dentro de una comunidad. ¿Esto qué significa? Digamos que tienes una pasteles libres de gluten y alguien ve tu anuncio y le agrada. Esta persona piensa: "Esto también le gustaría a Raquel".

CONCLUSIÓN

La mejor estrategia digital es aquella que toda en cuenta todos los canales digitales que la empresa posee. Es aquella que utiliza las herramientas a través de #hashtags, palabras claves en su página web y en sus diferentes canales para mantener un discurso alineado a sus metas y objetivos.



¿SABÍAS QUÉ...

La mejor estrategia para obtener clientes es a través de correos de distribución?

Esto se debe a que las reglas del juego siempre cambian en los buscadores y los dueños de redes sociales.

ADEMÁS

¿Cuáles son las mejores horas para publicar en redes sociales?

Todo se basa en estar en el momento indicado, en el lugar indicado.



Cada plataforma de red social tiene sus propios beneficios. En estudios realizados por sproutsocial.com, se observó lo siguiente:

- Días en donde hay una mayor interacción entre las marcas y los seguidores: martes, miércoles y jueves
- Mejores para hacer publicaciones : 9:00 a.m. - 10:00 a.m.
- Peores días para publicar en redes sociales: domingos

Facebook

- **Mejores horas:** lunes a viernes a las 3:00 a.m. (*sí, 3 de la mañana*) y jueves de 10:00 a.m. - 12:00 p.m.
- **Mejores días:** martes - viernes
- **Peores días:** domingos

Instagram

- **Mejores horas:** lunes a las 11:00 a.m.; martes y miércoles de 10:00 a.m. - 1:00 p.m.; jueves y viernes de 10:00 a.m. - 11:00 a.m.
- **Mejores días:** martes y miércoles
- **Peores días:** domingos

Instagram

- **Mejores horas:** lunes, martes, miércoles, viernes y sábados a las 9:00 a.m.
- **Mejores días:** martes y miércoles
- **Peores días:** domingos

LinkedIn

- **Mejores horas:** martes de 10:00 a.m. - 12:00 p.m.
- **Mejores días:** martes y miércoles
- **Peores días:** sábados y domingos

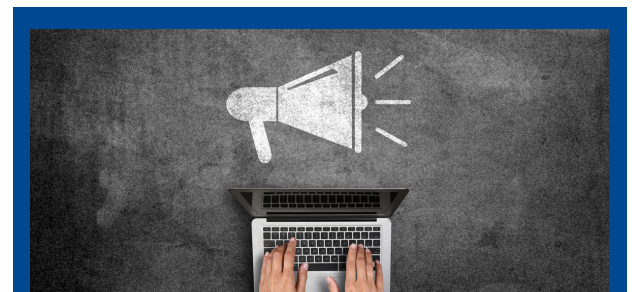
TikTok

- **Mejores horas:** de 6:00 a.m. - 10:00 a.m. y de 7:00 p.m. - 11:00 p.m.
- **Mejores días:** martes y jueves
- **Peores días:** sábados y domingos

Otro factor importante a tomar en cuenta es la frecuencia de publicación.

Por ejemplo:

- **Facebook:** cada publicación demora más o menos 5 horas en ser enterrada debajo de las nuevas publicaciones y el algoritmo prioriza las publicaciones con mayor interacción. Se recomienda hacer dos (2) publicaciones diarias.
- **Instagram:** es recomendable hacer de 1-3 publicaciones diarias y se debe ser consistente para que el algoritmo siempre tome en cuenta tus publicaciones.
- **Twitter:** cada publicación demora más o menos 18 minutos en ser enterrada debajo de las nuevas publicaciones y el algoritmo prioriza las publicaciones con mayor interacción. Se recomienda hacer 1-5 publicaciones diarias.
- **LinkedIn:** Se recomienda hacer 1 publicación diaria.
- **TikTok:** Se recomienda hacer 1 - 3 publicaciones diarias.



¿SABÍAS QUÉ...

todas la redes sociales tienen estadísticas que te ayudan a determinar los mejores días y horas para publicar dentro de tus seguidores?