

“LA PREGUNTA NO ES QUIEN VA A DEJARME, ES QUIEN VA A DETENERME”
-AYN RAND






TALLER VIRTUAL

En este curso aprenderás los principios básicos de las redes sociales, mismos que podrían ayudarte a buscar nuevos clientes. Desarrollarás estrategias que te ayudarán a utilizar las redes sociales más comerciales: Facebook e Instagram como canales de venta podrían dar a conocer tu trabajo y posicionar tu marca personal, producto y/o servicio, mejorando tu negocio y/o talleres.

Mujeres mayores de 18 años.
Niñas acompañadas de un adulto.

SÍGUENOS:

-  @LYS.PROYECTOS
-  @LYS_PROYECTOS
-  @LYSPROYECTOSAC

CONTACTO:

-  LYS.PROYECTOS@GMAIL.COM
-  (55) 5435 7195

EMPODÉRATE PASO A PASO REDES SOCIALES PARA EMPREENDEDORAS LERMA ESTADO DE MÉXICO



LERMA
Juntos Creciendo

¿POR QUÉ MI NEGOCIO DEBE ESTAR EN REDES SOCIALES?

Las *redes sociales* se han convertido en una de las herramientas más potentes para el **marketing online**. Bien llevadas pueden ser el impulso que tu negocio necesita, porque son una vía de **exposición** que ayuda a **crear comunidad** en torno a tu producto y/o servicio, a mejorar la presencia de marca y **fidelizar a clientes** reales y potenciales.



¿CUÁLES SON LOS BENEFICIOS?

Entre los más **directos** está el hecho de que las personas pueden mandar mensajes y **comunicarse** directamente con sus marcas favoritas. Pueden decir en tiempo real si les gusta o no un determinado producto y/o servicio. Cosa que con la radio y televisión no ocurría. Como todo **evoluciona** en conjunto, las mejoras que nuevas empresas realizan constantemente toman en cuenta la escucha activa de los usuarios, gracias a las **redes sociales** se puede identificar con mayor claridad.



¿PARA QUÉ SE PUEDEN USAR?

Aunque el uso principal de las **redes** sigue siendo social, es decir, comunicarnos, en la actualidad también podemos comentar, **compartir** y **comunicarnos** con nuestros contactos y enviarles mensajes.

De los usuarios de Facebook, sigue alguna Pagina de empresa de Facebook (ya sea de una marca, de un servicio o de un producto).



¡MAYOR DIFUSIÓN DE TU MARCA!

Acercarte a tu **público real** y potencial, creará comunidad con ellos y hará que te **conozcan** y te **identifiquen** rápidamente. Esto, es una de las ventajas de plataforma como **Facebook** y **Twitter**.

LAS REDES SOCIALES TE PERMITEN:

- Tener un **perfil**, dándote la posibilidad de contar quién eres.
- Contar con una **red de contactos**.
- Interactuar** con tus clientes, crear contenidos para ellos y compartirlos.
- Estar ahí para cualquiera que quiera conocerte, en **cualquier momento** y hora.



¡MEJORA LA COMUNICACIÓN!

Ayuda a mejorar la **comunicación** entre tu marca y tus clientes. Gracias al chat que existe a través de las redes sociales, es posible mantener una **conversación** con tus **seguidores**. Esta conversación directa es una gran oportunidad para **aumentar** el **compromiso** con la marca.

CONOCE CON QUIEN HABLAS

Las **redes sociales** son una excelente forma de conocer a tus **clientes**. Puedes saber en tiempo real qué **tipo de contenido** está funcionando más, el rango de edades y **datos importantes**, incluso te brindan herramientas que permiten hacer **encuestas** y conocer la opinión de tu **comunidad**.



¿QUÉ ESTÁ HACIENDO MI COMPETENCIA QUE NO ESTOY HACIENDO YO?

Esta pregunta puede **ayudar** a una marca a innovarse y ofrecer un **servicio personalizado**, un **producto adaptado** a las nuevas realidades, o a destacar aquello que los hace diferenciarse. Saber quiénes son tus **competidores** y hacia dónde se dirigen, te ayudará a apuntar hacia tus **objetivos** de una manera más atinada.

¿QUÉ SE DEBE TOMAR EN CUENTA A LA HORA DE UNIRTE A UNA RED SOCIAL COMO MARCA?

Aprender a **contar** tu historia, a **humanizar tu marca** agregando contenido de valor a través de tus proyectos previos.

A cambiar el mensaje "**Hacemos esto, esto y lo otro**", "**Gracias a que ayudamos a esto, compartimos...**" Para que las personas vean tu trabajo con un **ojo más humano**. Deja bien claro lo que haces como marca y tu **personalidad**.

LA INFLUENCIA DE LAS REDES

Las **redes sociales** impactan en nuestra vida, llegando al punto de ser un espacio privilegiado para el control e incidencia de la percepción y el comportamiento humano. Las **redes sociales** no sólo **facilitan información** al consumidor, sino al acceso al producto, **ventaja** especialmente importante, sobre todo cuando se trata de aquellos productos que tienen **características peculiares**.

