



círculo
empresarial
leonés

EL PRESENTE Y EL FUTURO DE LAS VENTAS ESTÁ EN INTERNET
Y LAS REDES SOCIALES

APRENDE A HACER TU PROPIA CAMPAÑA DE “ME GUSTA” O DE VENTAS EN FACEBOOK E INSTAGRAM.

Desde HG Creativos queremos mostrar a los asociados del Círculo empresarial Leones cómo podéis empezar a crear campañas en Facebook Ads para promocionar o vender vuestros servicios en esta red social. ¡Os esperamos el día 30 de marzo de 2021 en un encuentro a través de Zoom!



¿QUÉ SIGNIFICA HACER CAMPAÑAS PARA TU NEGOCIO O EMPRESA EN FACEBOOK E INSTAGRAM?

Fhigarza Trafficker Digital

Las empresas tienen que saber hacer un buen uso de los medios sociales. El problema es que todavía son muchas las organizaciones que no tienen claro si tienen que estar o no.

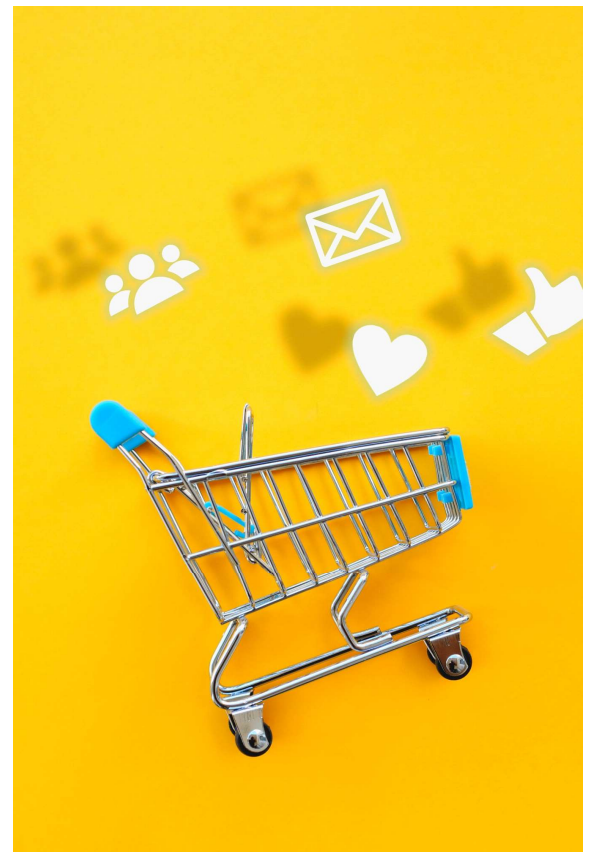
Hacer campañas en Facebook Ads significa promocionar tu negocio, tu empresa, tu servicio e incluso poder venderlos directamente en estas redes. Para ello tendrás que crear anuncios de texto, de video, que se mostrarán en el inicio, perfil y fotos de los usuarios que están buscando servicios como los que tú ofreces, pagando solamente por los clics recibidos. Además, tú podrás elegir el tipo de público al que quieres dirigirte en cada promoción o venta de servicio.

Si eres de esas personas que todavía tiene sus dudas, desde HG vamos a tratar de explicarte cuáles son los beneficios de las redes sociales para empresas para que termines de dar el paso y sepas cómo empezar a utilizarlas.

ALGUNOS DE LOS BENEFICIOS DE LAS RED SOCIALES COMO FACEBOOK ADS

¿Por qué cualquier negocio o empresa debería utilizar Facebook Ads?

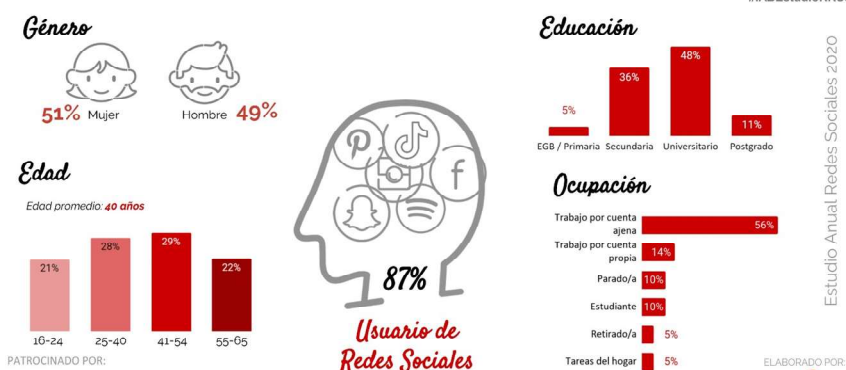
1. Captar Clientes Potenciales. Cada vez son más las empresas que tratan de captar clientes a través de las redes sociales, y es que este es uno de los principales beneficios de las redes sociales para las empresas y profesionales.
2. Puedes hacer publicidad a menor coste. Lo bueno de las redes sociales es que gracias a ellas podemos hacer anuncios a un menor coste que otros canales como Google Adwords, prensa, radio y no digamos TV. Es muy económico, ya que solo pagas por los clics obtenidos.
3. Podrás decidir tu público objetivo. Otro de los usos de las redes sociales es que nos permiten dirigirnos específicamente a nuestro público objetivo o cliente ideal.
4. Incrementar las Ventas del Negocio. No nos vamos a engañar, uno de los principales usos de las redes sociales para las empresas es conseguir aumentar las ventas de sus productos o servicios.
5. Mejorará la reputación online de una marca. Para el 31% de las personas encuestadas, las marcas que tienen presencia en redes sociales les inspira más confianza.
6. Potencian la imagen de marca. Gracias a las redes sociales se puede transmitir la imagen de marca para reforzar el posicionamiento en la mente del consumidor.
7. Medición de los resultados más sencilla. Lo bueno de las plataformas sociales y, en general, del marketing digital es que nos permiten medir prácticamente todas las acciones que llevamos a cabo para saber si estamos cumpliendo nuestros objetivos o no.
8. Puedes hacer pruebas de mercado con nuevos productos. Las plataformas sociales también son utilizadas por muchas empresas para conocer la opinión de los consumidores sobre nuevos productos que lanzan al mercado a un coste muy asequible.



Teniendo en cuenta el Estudio anual de redes sociales en España, realizado por IAB, un 87% de los internautas utiliza las redes sociales, ignorarlas dentro de tu empresa significa ignorar un gran segmento de tu mercado.

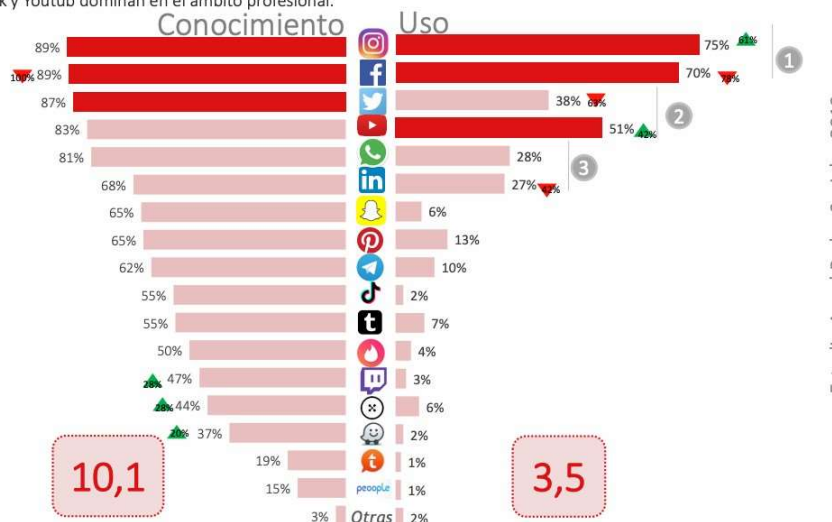
Del mismo informe se desprende que un 27% afirma que una marca le inspira más confianza si tiene perfiles sociales, un 69% no le da importancia, y un 4% le da menos confianza una marca que no está en distintas plataformas sociales.

¿Quién utiliza Redes Sociales?



¿Qué redes sociales visitan los usuarios?

- Instagram, Facebook y Twitter son las Redes con mayor conocimiento. Respecto al uso, Instagram, Facebook y Youtube dominan en el ámbito profesional.



FACEBOOK E INSTAGRAM: UN CANAL DE VENTA MÁS

Fhigarza Trafficker Digital

Muchas personas creen que las redes sociales no son el mejor canal para vender, ya que para eso suele ser mejor utilizar Adwords o Google Shopping.

Sin embargo, eso está cambiando a pasos agigantados con la crisis del Covid. A fecha de hoy, Facebook Ads es una de las redes sociales que más está creciendo en cuanto a ventas de servicios y productos.

Facebook tiene una página dedicada a los casos de éxito de ventas en redes sociales en la que podréis ver muchas empresas que supieron sacarle partido a su página y convertirla en su fuente principal de ventas.

<https://www.facebook.com/business/success>

De todos los que hay, destaca el caso de Hawkers Co. Aprendieron a utilizar Facebook Ads y consiguieron, en tan solo 6 meses, generar una comunidad de 550.000 fans y más de 25.000 pedidos de gafas de sol. Gracias a Facebook consiguieron una facturación de 1.2 millones de euros, ¿no está mal no?