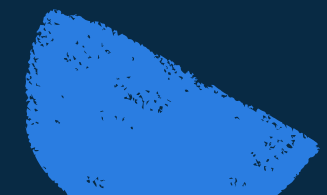
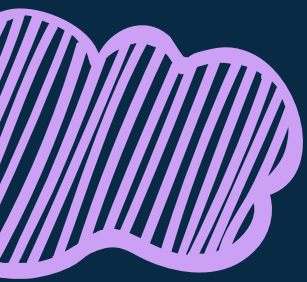


Estrategias de Comercializacion

Tu tienda en Redes Sociales

JOSE LUIS ROJAS



Que es el E-Commerce comercio digital

El e-commerce o comercio electrónico consiste en la distribución, venta, compra, marketing y suministro de información de productos o servicios a través de Internet.

E-Commerce Tradicional

- ECommerce ocurre en la web de la empresa.
- Ecommerce habla de visitantes y se centran en su producto.
- Ecommerce recaba datos cuantitativos(Numero de vtas, tasa de rebote, tiempo de interacción del cliente, numero de visitas)

Social Commerce

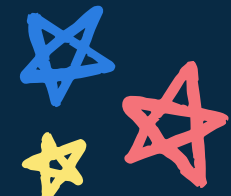
- Social commerce tiene lugar en otros medios como plataformas o redes sociales, en las que se apoyan servicios o productos.
- Social commerce esta dirigido al cliente, permitiendo interactuar directamente con la marca de forma constante y aportar recomendaciones, opiniones o quejas.
- Social commerce esta interesado en datos cualitativos: perfil de consumidor, necesidades, hábitos, de compra.
- Social ecommerce realiza un trabajo de investigacion, conocer gustos, necesidades, satisfaccion, intereses.

¿Que es el Social Commerce?

Es una forma de comercio online que utiliza a las redes sociales como un canal más de ventas tanto de productos como servicios. Se considera como una plataforma de venta directa o un canal de empuje que lleva a los usuarios hacia una pagina web.



Beneficios del Social Commerce



GENERAR CONFIANZA ENTRE LA COMUNIDAD Y TUS POTENCIALES CLIENTES O TARGETS.

Las recomendaciones que otros hacen de tu marca ayudan a brindarte una mejor imagen.



TU REPUTACIÓN AUMENTA

Retroalimenta la confianza y potencia tus ventas.



MEJORA EL ENGAGEMENT

Te hace ser más visible en las redes.



TE DIFERENCIA DE LA COMPETENCIA

La mayoría de las marcas aún no tiene una estrategia definida en este tema.

Aspectos Importantes

ELEGIR PLATAFORMA

Todas las redes sociales pueden ser utilizadas. pero es necesario que las elijas bien.

elige la misma que en tu plan de social media porque es ahí donde se encuentra tu público objetivo.

ideales son Facebook e Instagram debido a que ya tienen desarrolladas sus respectivas tiendas.

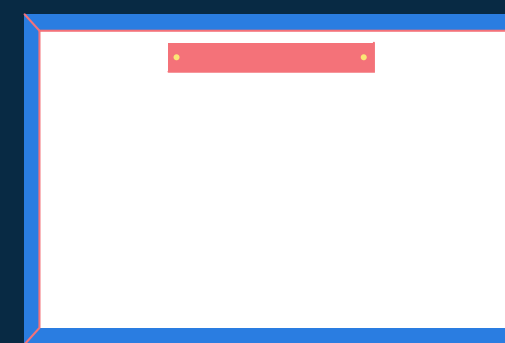
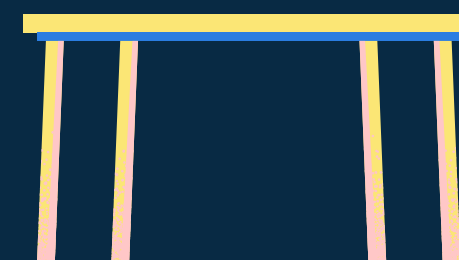
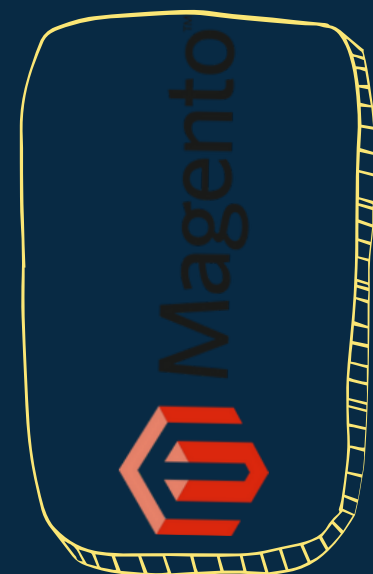
INTERACCION EN LA PAGINA

- Deja abiertos los comentarios y las calificaciones dentro de la ficha de producto.
- Permití que se pueda compartir tu producto en las redes sociales y dejá bien visibles los botones para hacerlo.
- Empujá a tus clientes para que realicen reseñas en Google o en otras plataformas.

CALIDAD EN EL SERVICIO

Es importante brindar un servicio que haga que no solo quieran volver a comprarte, sino que también te recomienden.

PLataformas E-Commerce



Tipos de Redes Sociales





Tipos de perfiles

Perfil personal

Son utilizados por personas físicas. Desde un perfil personal puedes gestionar quiénes quieres que vean tus publicaciones. Este tipo de cuenta es muy utilizada por usuarios que quieren relacionarse con personas cercanas a ellos, como amigos y familiares.
El perfil personal está limitado a 5000 amigos

Pagina o Fan Page

Las páginas o fanpages se utilizan para gestionar comunidades en torno a una marca. Existen muchas funcionalidades que nos van a permitir controlar todo lo que ocurre alrededor de nuestra marca en Facebook.

Tipos de Paginas o Fan Page



MARCA



CAUSA SOCIAL



ENTRETENIMIENTO



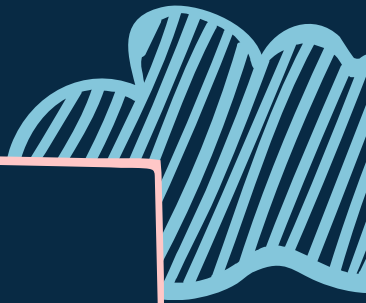
ARTISTA



EMPRESAS O INSTITUCIONES



NEGOCIO LOCAL



Grupos



GRUPO PUBLICO

Son aquellos grupos que están abiertos a todos los usuarios. Cualquiera puede unirse o invitar a otro miembro.

GRUPO CERRADO

Cualquiera puede solicitar unirse, pero tiene que ser aceptado por los otros miembros. Solo los miembros del grupo podrán publicar y ver las publicaciones, pero el resto de la información del grupo está abierta a cualquier usuario.

GRUPO PRIVADO

Para unirse a estos grupos es necesario que un miembro del mismo te envíe una invitación. Tanto las publicaciones como la información (nombre, descripción, etc.) solo podrán verlas los usuarios pertenecientes al grupo.





Tipos de Perfiles

CUENTA PERSONAL

creas una cuenta por defecto se crea una cuenta personal. Este perfil es un poco limitado ya que no ofrece métricas y datos sobre tu actividad, no tienes analíticas para ver cómo funciona tu cuenta y tampoco te permite añadir botones en tu biografía.

- Creador de contenido y stories
- Añadir link a la bio
- Cruzar tu cuenta con facebook

CUENTA DE CREADOR

Las cuentas de creador están pensadas para personajes públicos, blogueros, artistas o deportistas y las categorías que incluye van desde: editores literarios a diseñadores de moda, emprendedores, profesores o políticos.

- No hay límite de seguidores
- Gestión de mensajes
- Categorías segmentadas
- Opción de contacto

CUENTA DE EMPRESA

Los perfiles de empresa están creados para negocios locales, marcas, organizaciones y proveedores de servicios.



Perfil Personal

Es un tipo de perfil de la red social que permite tener conexión limitada mediante twets con ciertos caracteres o por medio DM.

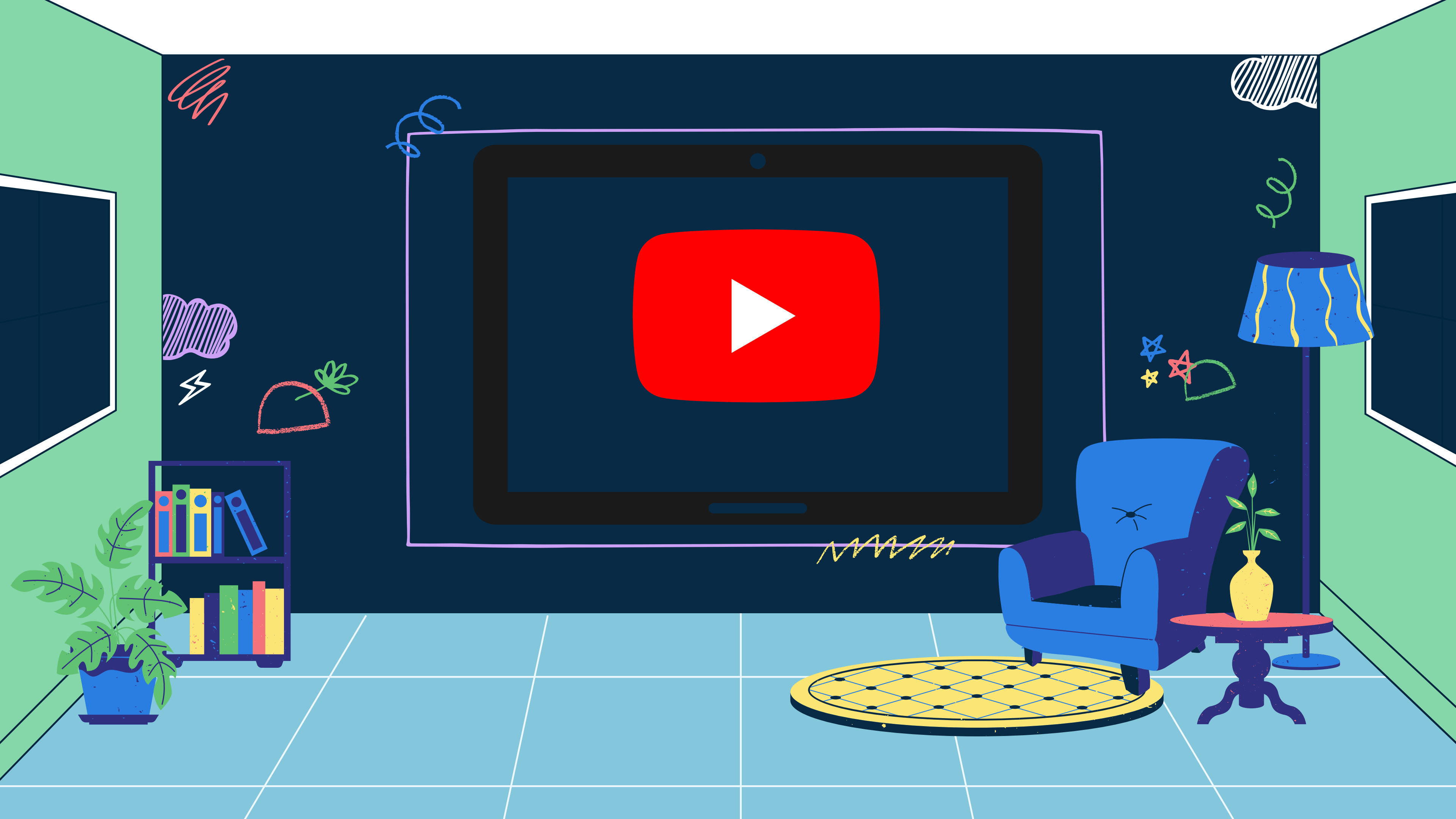
Perfil Professional

Propuesta en octubre del 2021

Es un tipo de perfil de la red social que permite mejorar tu presencia en Twitter como negocio.

Los destinatarios de este tipo de cuenta están claros: creadores de contenido, empresas, marcas, creadores y publicadores que quieren darle el toque profesional a su cuenta.

- Empresa
- Creador





Tipos de Perfil en Tik Tok

PERFIL PERSONAL

CUENTA PRO-
PROFESIONAL

CREADOR

EMPRESA O NEGOCIO

Tik Tok Empresarial

NEGOCIOS UTILIZAN CUENTAS DE EMPRESA DE TIKTOK; PERFILES QUE LES PERMITEN ENCONTRAR SU PROPIA VOZ Y CREAR UNA ESTRATEGIA DE MARKETING COHESIONADA EN LA PLATAFORMA. OFRECEN MÉTRICAS DE RENDIMIENTO, DATOS DE AUDIENCIA Y HERRAMIENTAS CREATIVAS QUE DOTAN A LAS EMPRESAS CON LOS RECURSOS NECESARIOS PARA PENSAR COMO PUBLICISTAS PERO ACTUAR COMO CREADORES.

✿ DARTE A CONOCER ENTRE AUDIENCIAS MUY DIVERSAS

TikTok alberga una amplia variedad de subculturas, lo que significa que hay lugar para todo tipo de empresas en la plataforma.

✿ DESCUBRIR TENDENCIAS

Publicar desde una cuenta de empresa de TikTok significa encontrar tu propio lugar en el panorama cultural de la plataforma, para así generar notoriedad de marca y contribuir a impulsar las ventas.

✿ CONVERTIRTE EN TIKTOK PRO

Las cuentas de empresa ofrecen acceso exclusivo a recursos especializados que ayudan a las empresas a sacar partido a TikTok y a crear estrategias de contenido eficaces.

✿ DATOS DE RENDIMIENTO

✿ GUIA DE CONTENIDOS

✿ BIBLIOTECA DE MUSICA COMERCIAL