

EMPRESAS SURA

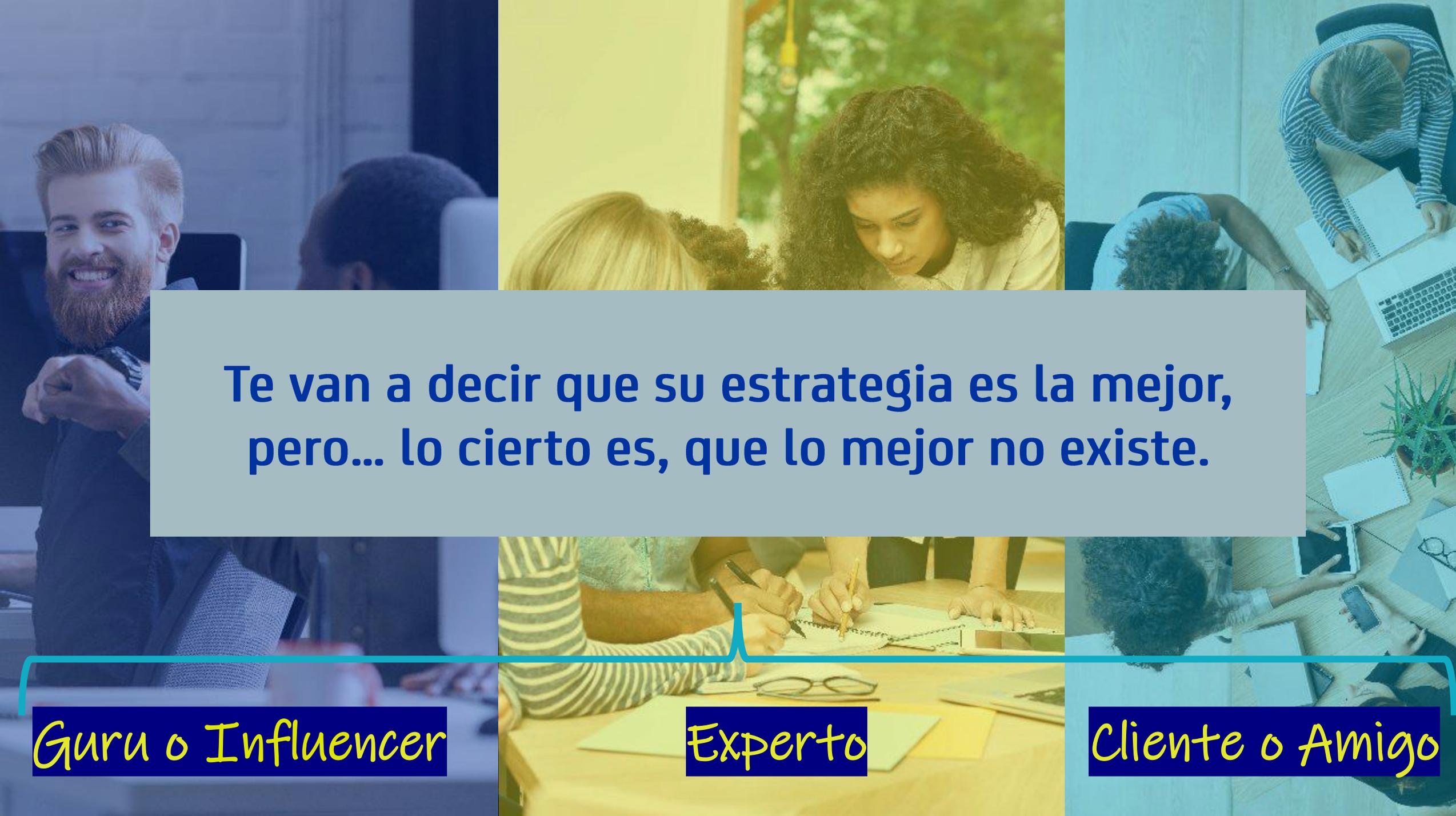




Taller de Redes sociales

» Mercado - Tecnología y
Transformación Digital





Te van a decir que su estrategia es la mejor,
pero... lo cierto es, que lo mejor no existe.

Guru o Influencer

Experto

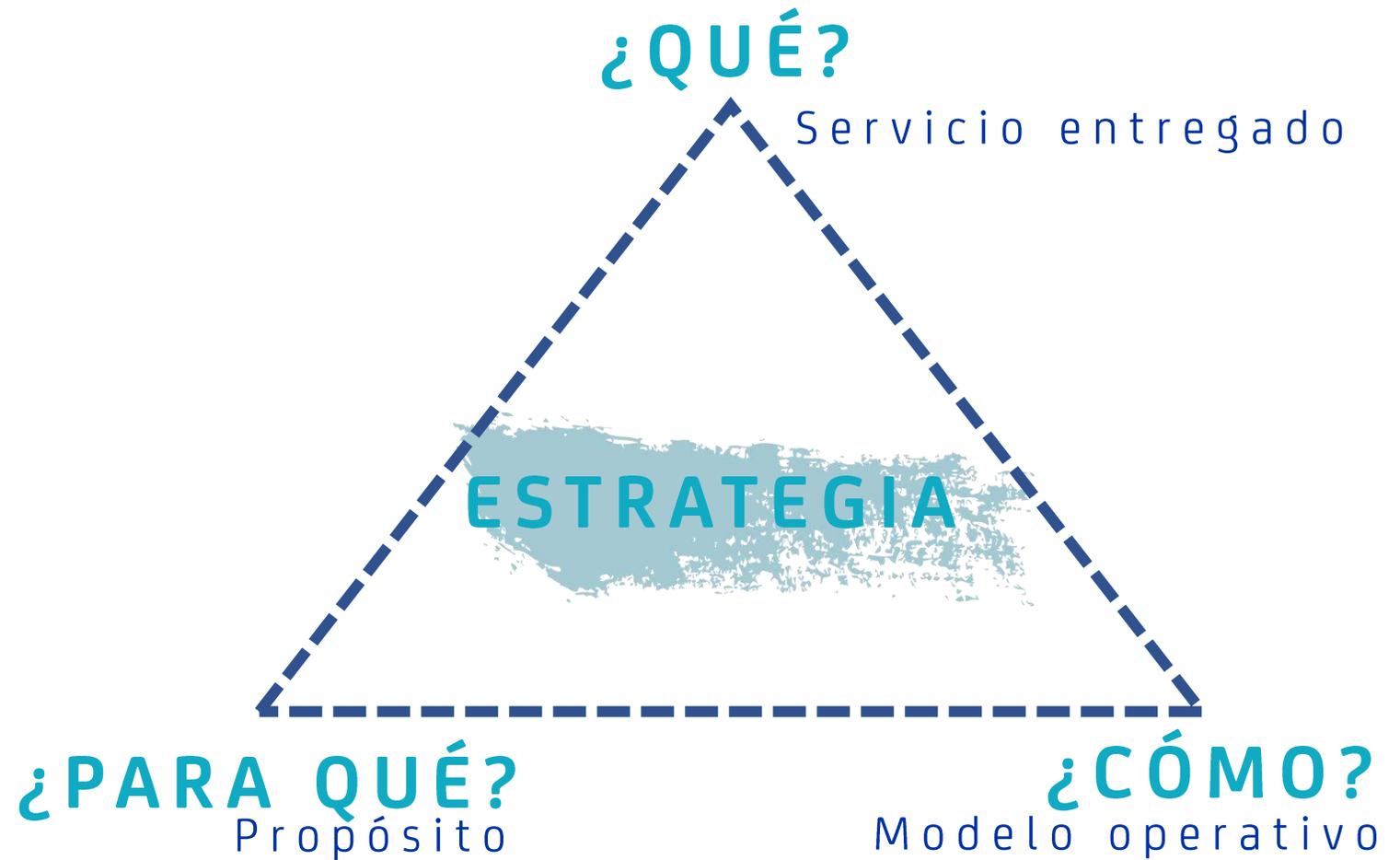
Cliente o Amigo

Contenido

- ✓ Redes sociales con estrategia
- ✓ Conozcamos las redes sociales más importantes en Colombia
- ✓ Marketing de Contenidos
- ✓ Recomendaciones de la experiencia



■ Estrategia



■ Redes sociales con estrategia

- ¿Cuál es nuestra meta desde lo digital?
- ¿Cuál es la meta desde las redes sociales?
- ¿A quién queremos llegar?
- Analicemos el entorno
- Revisemos la propuesta de valor
- Definiciones estratégicas, tácticas y KPI's



■ ¿Por qué debe mi empresa estar en redes sociales?



Plantea los objetivos en términos SMART

Visibilidad

Fidelización

Atraer clientes

Ampliar mi publico objetivo

Brindar nuevos canales

Decisión de consumo

Posicionar mi marca

Generar ventas

Atención al cliente

Conseguir contactos potenciales

Engagement

Cambiar mi modelo de negocio



■ ¿A quién queremos llegar?

Segmento de cliente



■ Ejemplo de estrategia



Meta	¿Qué?	¿Cómo?	¿Lo estoy logrando?
OBJETIVOS	ESTRATEGIAS	TÁCTICAS	KPIS
<p>Creer los seguidores en Instagram en un 30% que representa 20.000 seguidores, y aumentar las ventas de redes en un 20% que representa 500 millones para el 2023</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ Realizar actividades en alianzas con marcas e influenciadores afines al público objetivo (cómo charlas en vivo, concursos, contenido y venta cruzada) 	<ul style="list-style-type: none"> • Buscar y negociar con los aliados • Definición de productos en descuento • Creación e investigación de contenido 	<ul style="list-style-type: none"> • # de seguidores reales/ 20.000 seguidores presupuestados • Total de ventas reales por redes/ 500 millones
	<ul style="list-style-type: none"> ○ Realizar promociones exclusivas en Instagram, que incentiven la venta y la viralización. (Por compartir en Instagram usando el producto y etiquetar la marca se gana un 30% de descuento en la próxima compra) 		
	<ul style="list-style-type: none"> ○ Realizar un plan de contenidos de interés a nuestro público objetivo, promocionarlo con pauta digital. 		



Lineamientos de marca

Tener claridad de las definiciones de marca desde lo digital y presencial para crear y apoyar la consistencia y coherencia de marca

ADN -
IDENTIDAD

¿Tiene manual de identidad corporativa?

¿Tiene una identidad o ADN de la marca definido?

¿Cuál es la personalidad de la marca (si la marca es una persona quien sería)?

¿Qué se quiere proyectar con la marca?

Cuáles son los valores, atributos, beneficios funciones y los beneficios emocionales que quiere proyectar con su marca, como quiere ser percibido.

**Guía
grafica**

1. Colores
2. Tipografía
3. Estilo
4. Imágenes
5. Mascotas o personajes gráficos

**Guía
comunicacional**

1. Lenguaje e idioma
2. Tono
3. Personajes
4. Tipo: formal o informal

Interacción

1. Canales de comunicación
2. Tiempos en respuesta
3. Vocero

- Conozca las redes más importantes en Colombia
-

WhatsApp



Persona

Uso personal

Empresa

Empresas

API

Empresas

No escalable a nivel de la atención con clientes	Perfil de empresa Catálogo de productos Mensajes de difusión, mensajes de bienvenida, mensajes de ausencia y respuestas rápidas	Mensajes automatizados (chatbots, transacciones, confirmación pedidos, agendamiento citas, recordatorios, UX, integración con CRM)
Gratis	Gratis	Pago
1 celular y 4 accesos Aplicación y versión web	1 celular y 4 accesos Aplicación y versión web	ilimitados accesos
Sin Etiquetas	Hasta 20 Etiquetas	Múltiples Etiquetas
Crear enlaces "no oficiales"***	Enlaces cortos y códigos QR	Enlaces cortos y códigos QR
Número único	Número diferente al personal (el mismo)	Número Empresarial
Contacto local	Contacto local	Base de datos externa (CRM)
Mensajes, llamadas y videollamadas	Mensajes, llamadas y videollamadas	Solo mensajería avanzada texto, no se puede hacer llamadas o videollamadas



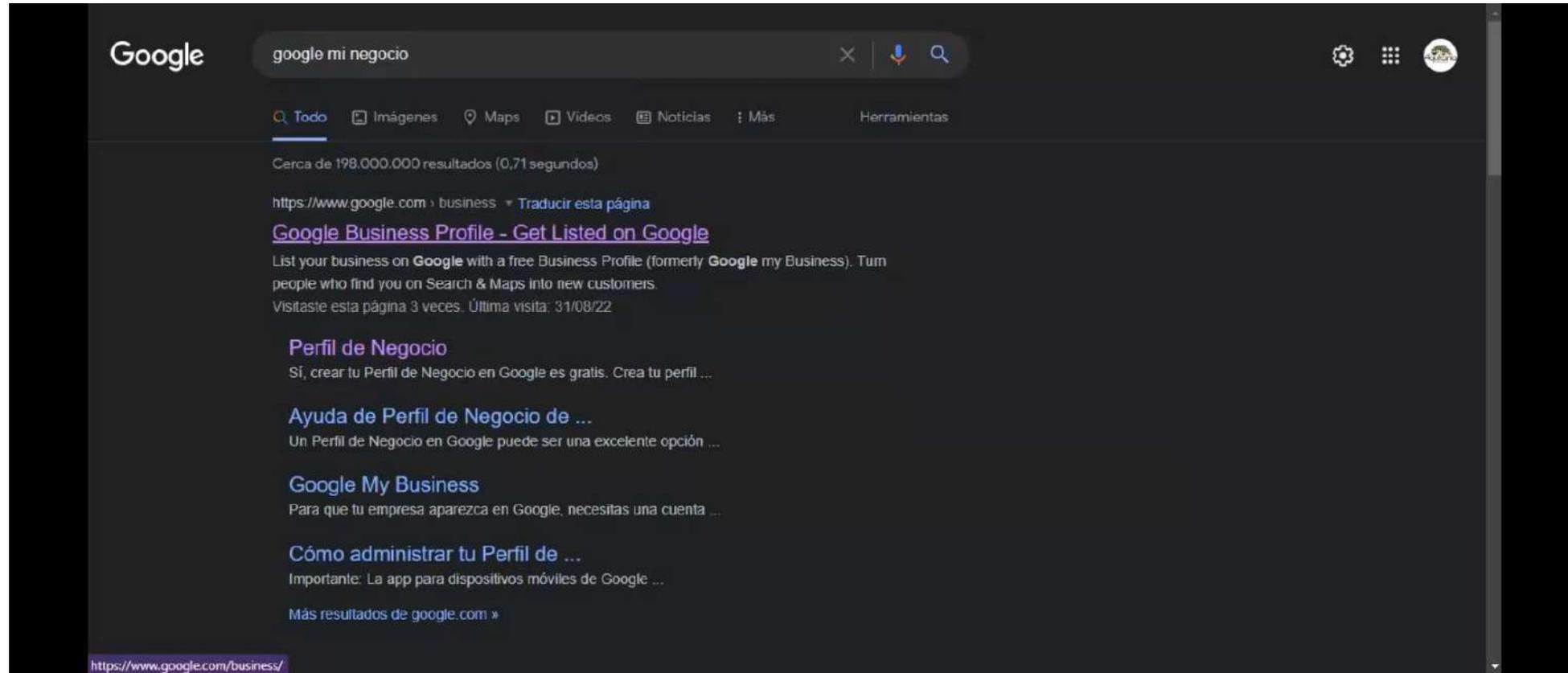
Saca el mayor provecho a
WhatsApp Empresarial



Saca el mayor provecho a
WhatsApp Empresarial

Elementos
adicionales
WhatsApp

■ Google Mi Negocio

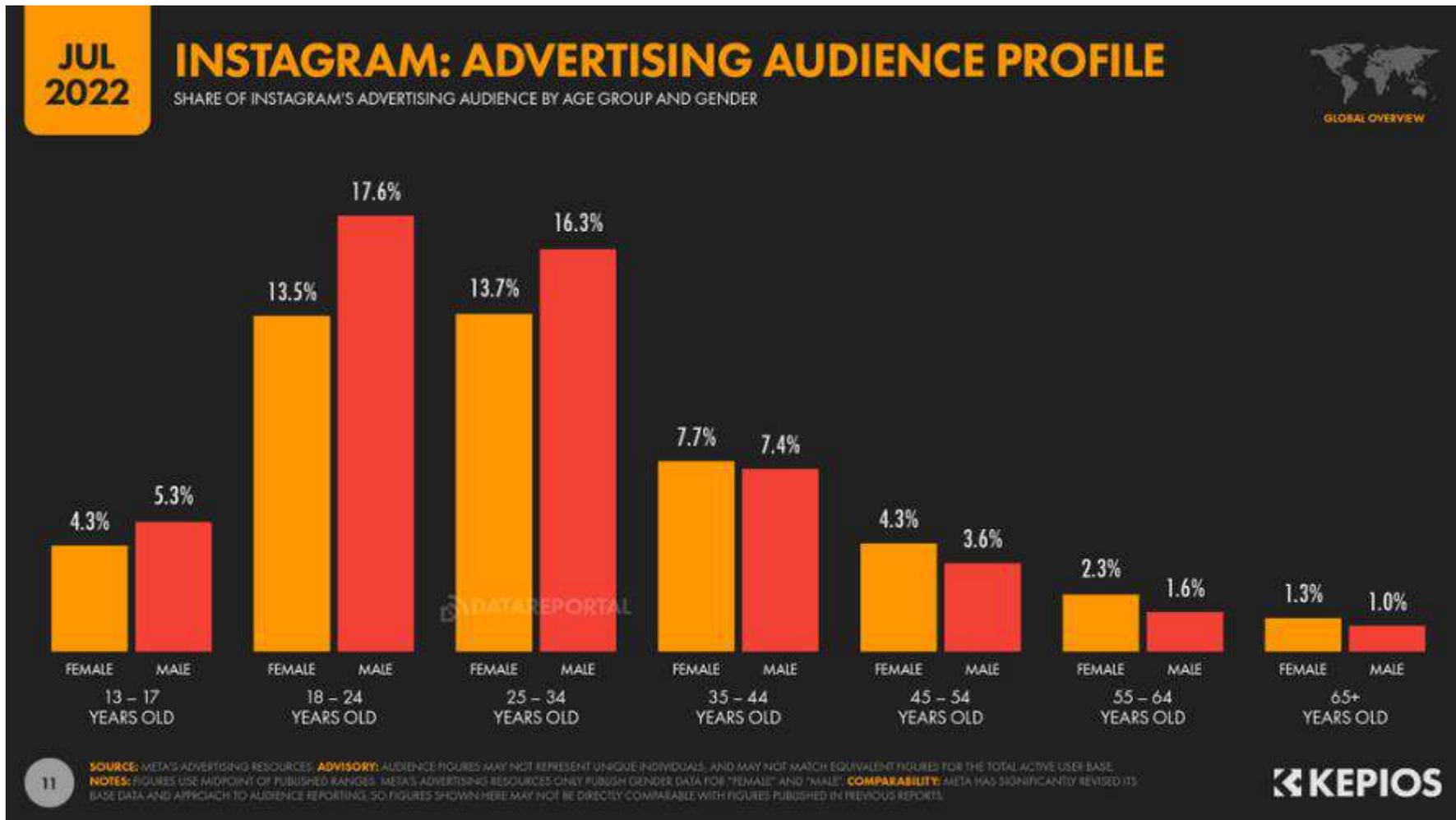


Google
Mi Negocio

■ Usuarios de Instagram en el 2022

Instagram tiene **18,30 millones** de usuarios en Colombia en el 2022

El **56,4 %** de la audiencia de Instagram en Colombia son **mujeres** , mientras que el **43,6 %** eran **hombres**



Los usuarios de **18 a 24 años** representan la mayor parte de la publicidad de Instagram a nivel global





Instagram

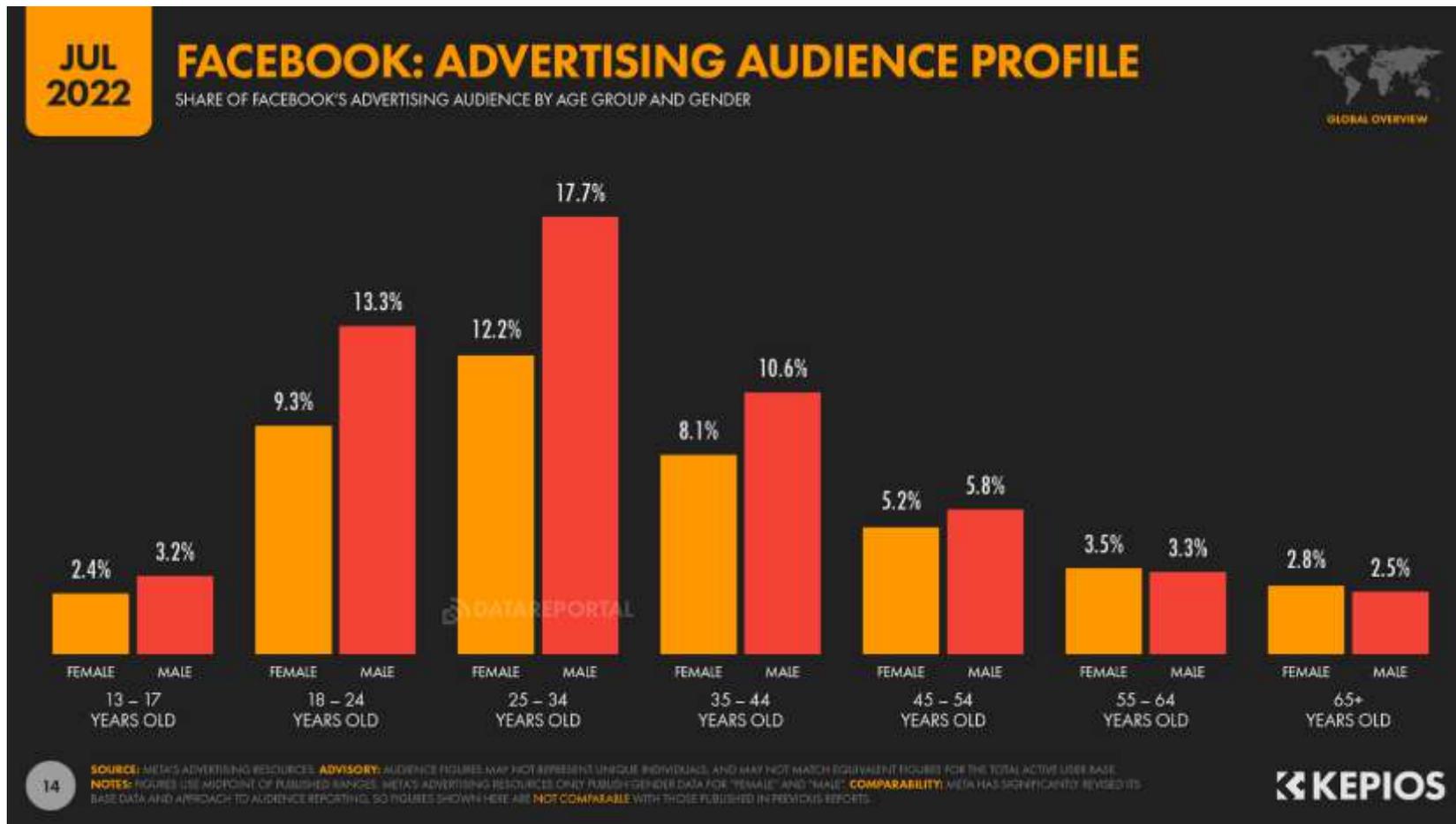


■ Usuarios de Facebook en el 2022



35,15 millones de usuarios existen en Colombia en el 2022

El **51,3 %** de la audiencia de Facebook en Colombia son **mujeres** , mientras que el **48,7 %** eran **hombres**



La edad promedio de la audiencia publicitaria de Facebook es **de 31 años** a nivel global



facebook



[Ver detalles](#)

Organización sin fines de lucro

Diseñada para destacar tu causa y animar a las personas a recaudar fondos y donarlos a tu organización sin fines de lucro.



[Ver detalles](#)

Negocios

Diseñada para ayudarte a administrar tu negocio, incluida la publicación de empleos y ofertas especiales.



[Ver detalles](#)

Restaurantes y cafés

Diseñada para destacar fotos e información importante sobre el menú, el horario y la ubicación.



[Ver detalles](#)

Compras

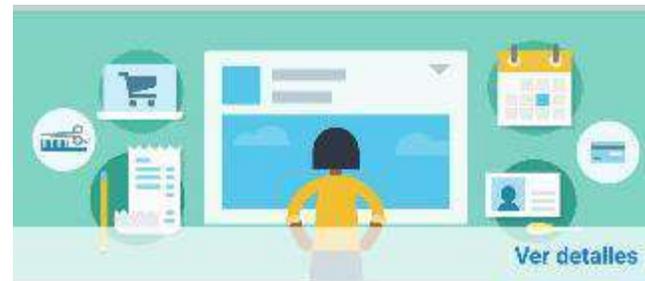
Su diseño permite mostrar productos y facilitar las compras online.



[Ver detalles](#)

Página de video

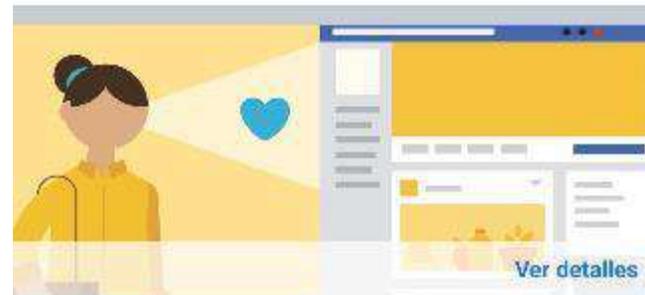
Diseñada para mostrar el contenido de video en tu página



[Ver detalles](#)

Servicios

Diseñada para ayudar a las personas a encontrar tus servicios y ponerse en contacto contigo.



[Ver detalles](#)

Figuras públicas

Diseñada para ayudar a las figuras públicas a llegar a sus fans y comunicar su mensaje.

Crea una Página de LinkedIn

Conecta con tus clientes, empleados y con la comunidad de LinkedIn. Para empezar, escoge un tipo de página.

 Empresa pequeña Menos de 200 empleados	 Empresa mediana-grande Más de 200 empleados	 Página de productos Páginas hijas asociadas a una página ya existente	 Institución educativa Centros de estudios y universidades
---	--	--	--

Productos ▾ **Prueba Premium gratis durante 1 mes**

Encontrar posibles clientes Grupos ProFinder Salary

Servicios empresariales de LinkedIn

- Talent Solutions**
Encuentra, capta y contrata a candidatos cualificados.
- Sales Solutions**
Encuentra oportunidades de ventas.
- Publica un anuncio de empleo gratis**
Haz que tu empleo llegue a candidatos cualificados.
- Marketing Solutions**
Consigue más clientes y amplía tu negocio.
- Learning Solutions**
Promueve la adquisición de aptitudes en tu empresa.

Páginas de empresa +

Marketing de contenidos

Tiene como objetivo **la creación, publicación y envío de contenidos valiosos, relevantes y coherentes** para **atraer** nuevos usuarios o **fidelizar** actuales.

Recomendaciones:

- Genera valor a cliente y confianza
- Se un referente en el tema
- Sé lo más Audiovisual
- Preocúpate por la frecuencia
- Busca interacción
- Sé originalidad
- Haz un plan de contenido
- Realiza analítica de los datos
- Vincúlalo con tu sitio web y los demás canales de comunicación



■ Tips de Contenido

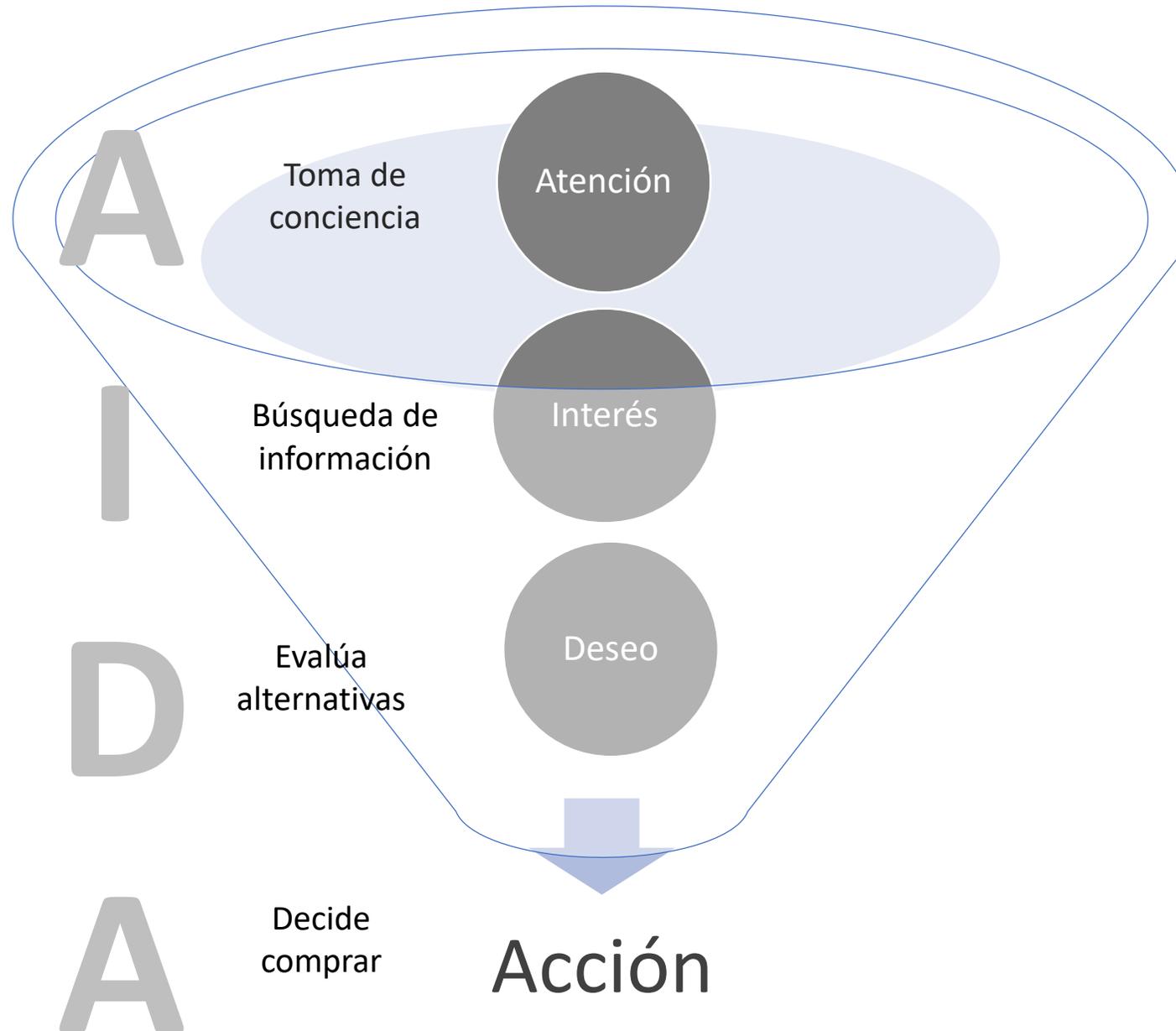


Genera contenido que sea de valor para tus seguidores

- Pregúntale algo a tus seguidores.
- Frase inspiracional.
- Comparte un truco o tip.
- Post un día en la vida de.
- Frase testimonial.
- Responde preguntas de tus seguidores.
- Resalta un nuevo producto o servicio.
- Haz una infografía.
- Descuento o promoción.
- Una historia o post largo.
- Concurso o regalo.
- Noticia de última hora.
- Resalta la página de un aliado comercial.
- Haz una encuesta
- Post de fechas especiales.

- Un video educativo rápido.
- Dato curioso.
- Comparte un artículo de la industria.
- Comparte un meme.
- Comparte una de tu producto y cuenta que vendes
- Comparte una estadística interesante.
- Haz un quiz para saber la opinión de tus seguidores.
- Recomienda herramientas útiles.
- Cuenta tu propuesta de valor
- Agradece a tus seguidores.
- Comparte contenido anterior que creas relevante.

■ Modelo de AIDA en digital



■ Ejemplo

Objetivo:

Creer los seguidores en Instagram en un 30% que representa 20.000 seguidores, y aumentar las ventas de redes en un 20% que representa 500 millones para el 2023.

Herramientas:

Reels, tutoriales, beneficios de los productos, social shopping, campañas de producto, testimonial, descuentos exclusivos de redes.

Llamado a la acción:

Ventas

Leads

Seguidores



Ejemplos



maaji Publicidad

Maaji 40% OFF

EN PRENDAS SELECCIONADAS

EXCLUSIVO EN MAAJI.CO. APLICAN T&C

COMPRA AHORA

[Comprar](#)

maaji \$ 60.000 - Maaji Beach Fun Boys Trunks 16-18 / Rosado

Conoce nuestras increíbles y versátiles colecciones de vestidos de baño, ropa de playa y más ¡No te las pierdas! 🏖️🌴

Instagram

nafnafcol Publicidad

~~\$149.900~~
\$134.910

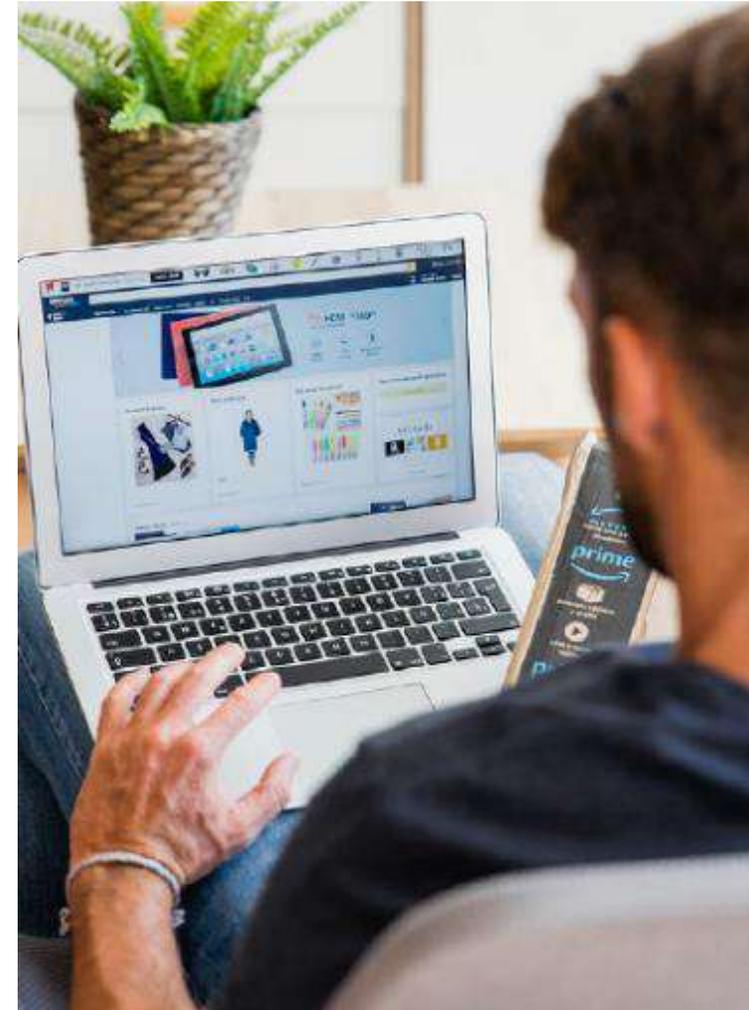
NAF NAF | Rebajas

[Comprar](#)

nafnafcol Camisa Para Mujer Beige Manga Sisa Con Cuello Elástico Y Efecto Arrugado ¡50% DCTO + 10% EXTRA! Descubre un nuevo Look 🤩 en nuestra temporada de REBAJAS [Exclusivo ONLINE] Válido del 11 al 18 de Octubre de 2022

■ Recomendaciones

- La información debe ser clara, precisa, suficiente, transparente y veras.
- Sé oportuno, entre más rápido contestes mejor, y contesta todo.
- No pongas al cliente a realizar actividades extra.
- No borres las quejas, dales tramite desde la misma red, eso muestra confianza.
- Brinda facilidades de acceso e integración a todos canales de comunicación.
- No te llenes de redes.
- Establece métricas de desempeño.



Líneas de Atención



Empresas SURA

<https://www.segurossura.com.co/empresasura/>



Línea SURA #888
opción 2



WhatsApp: 315
275 78 88
opción 2

Bogotá

Correo: empresasura@sura.com.co

Cali

Correo: empresasuracali@suramericana.com.co

Medellín

Correo: EmpresaSuraMed@suramericana.com.co



EMPRESAS SURA,
un aliado para avanzar



