



# EMPRESAS SURA

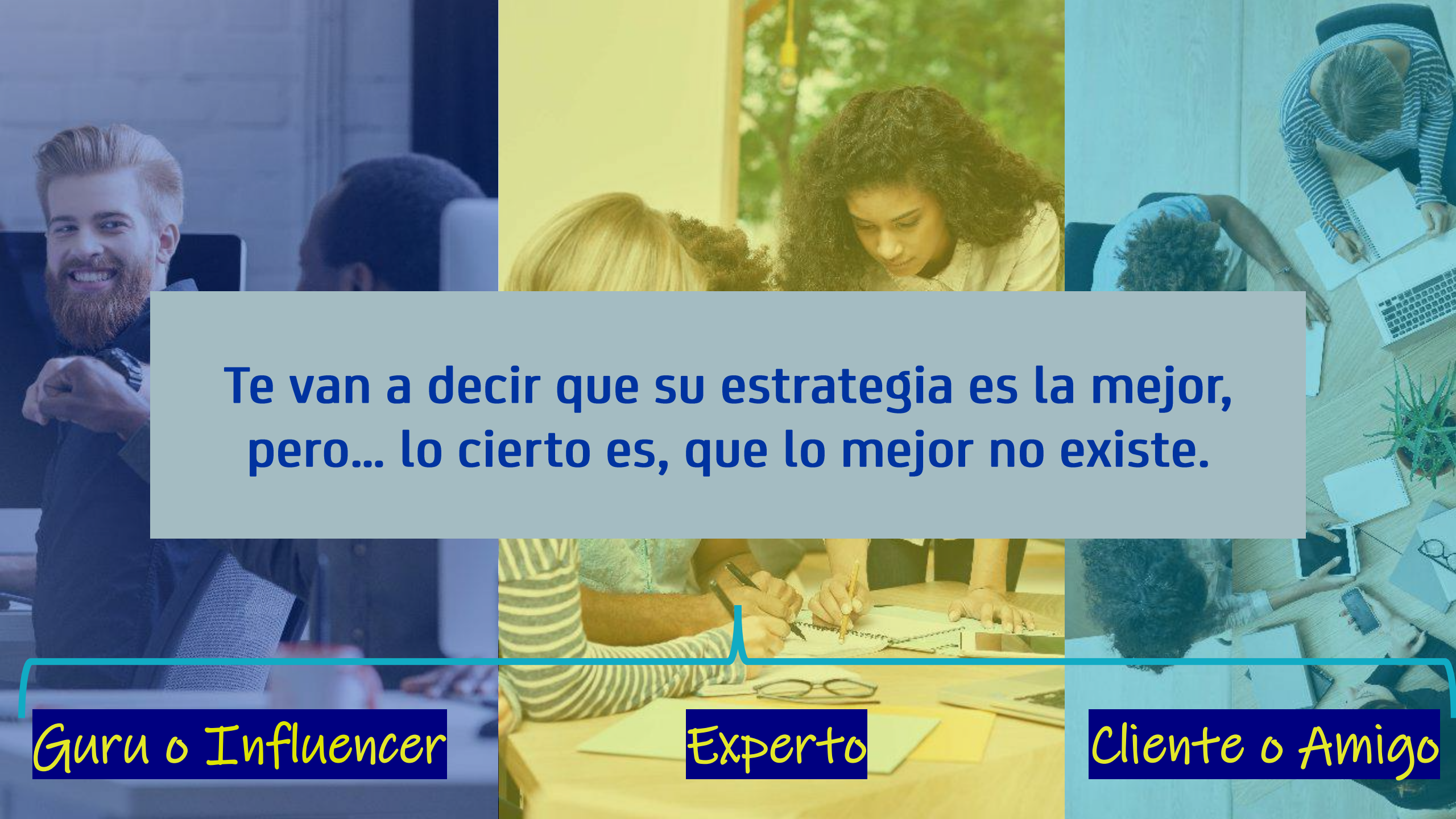




# Taller de Redes sociales

» 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

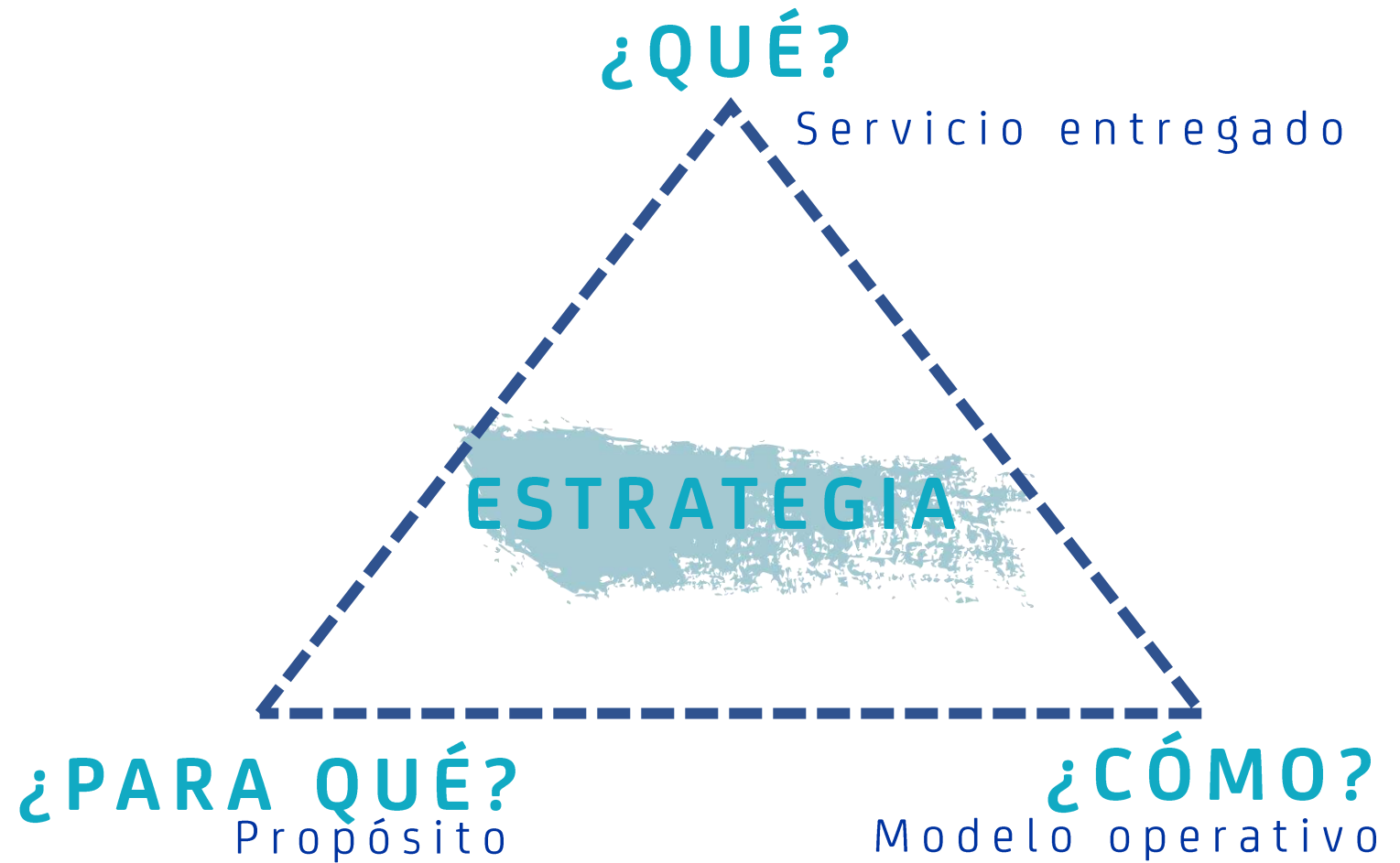
Cliente o Amigo

# 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"> <li>○ Realizar actividades en alianzas con marcas e influenciadores afines al público objetivo (cómo charlas en vivo, concursos, contenido y venta cruzada)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Buscar y negociar con los aliados</li> <li>• Definición de productos en descuento</li> <li>• Creación e investigación de contenido</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• # de seguidores reales/ 20.000 seguidores presupuestados</li> <li>• Total de ventas reales por redes/ 500 millones</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 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)</li> </ul>		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Realizar un plan de contenidos de interés a nuestro público objetivo, promocionarlo con pauta digital.</li> </ul>		



# 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



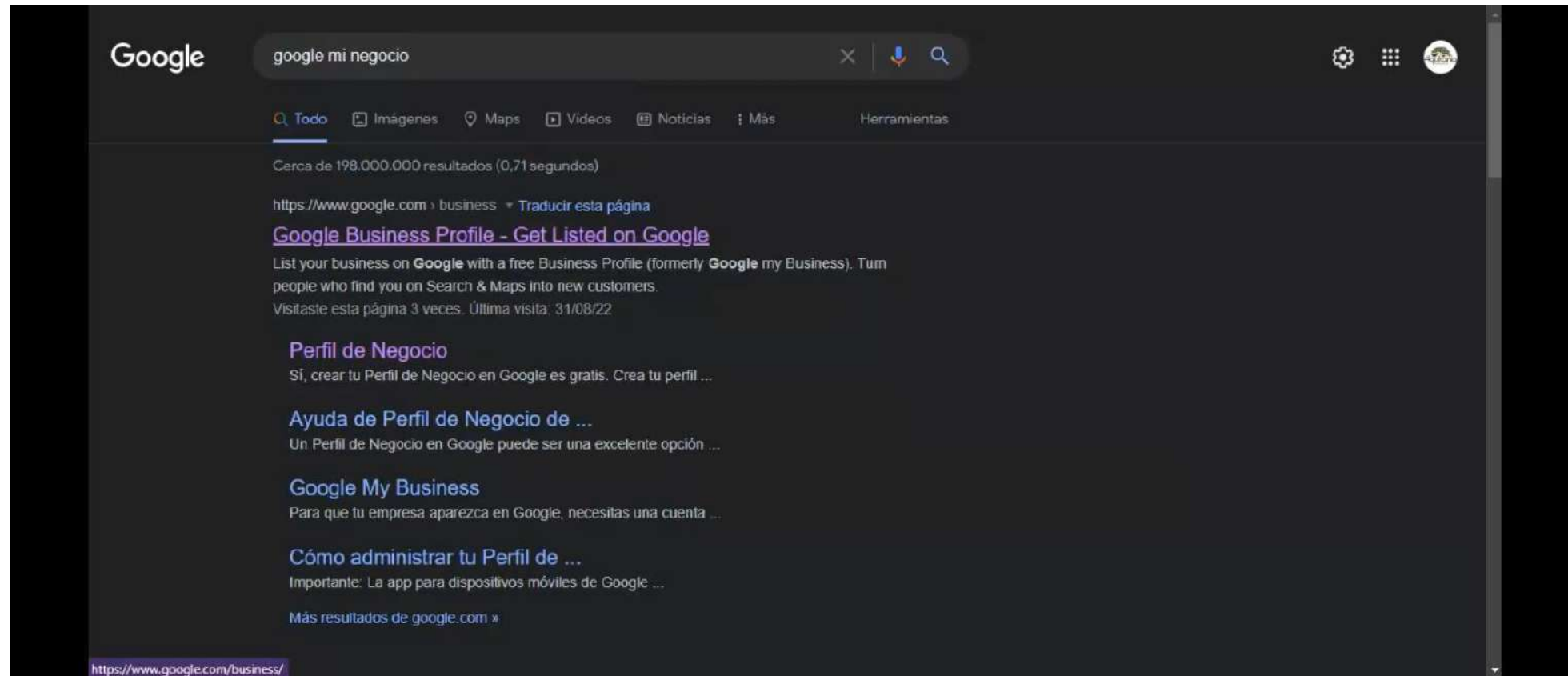
Saca el mayor provecho a  
WhatsApp Empresarial



Saca el mayor provecho a  
WhatsApp Empresarial

Elementos  
adicionales  
WhatsApp

# ■ Google Mi Negocio



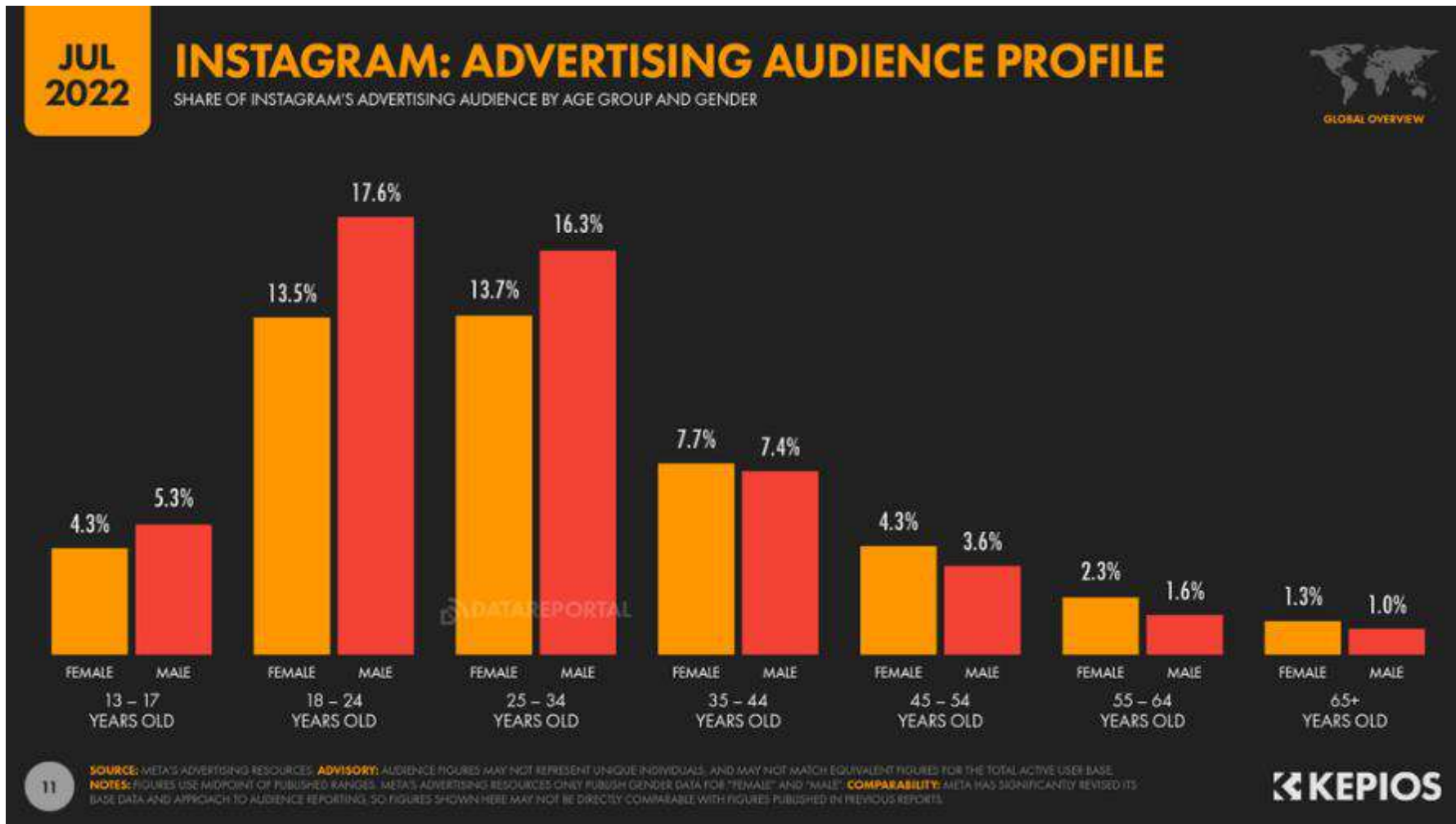
Google  
Mi Negocio

# ■ 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







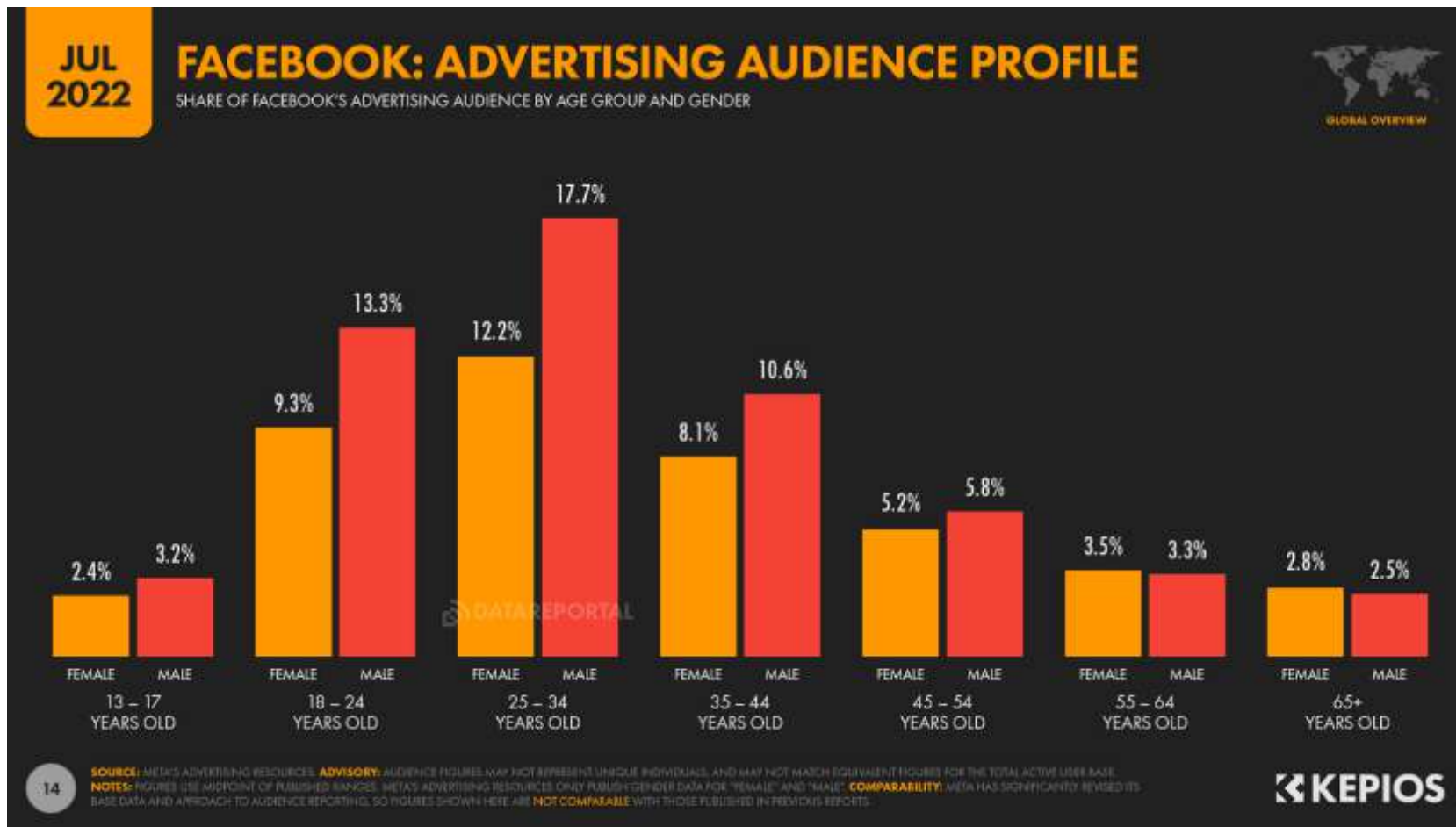
Instagram



# ■ 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

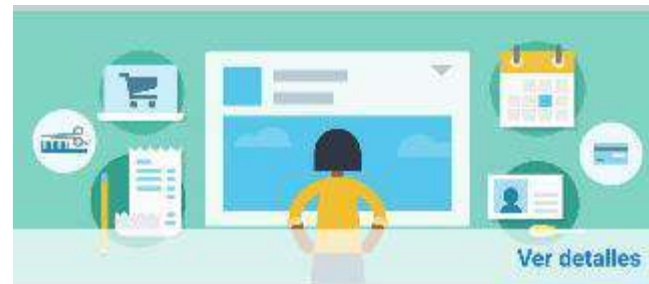
Su diseño permite mostrar productos y facilitar las compras online.



[Ver detalles](#)

## Página de video

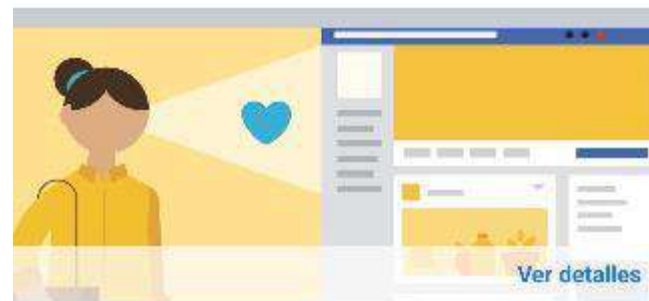
Diseñada para mostrar el contenido de video en tu página



[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.

 <b>Empresa pequeña</b> Menos de 200 empleados	 <b>Empresa mediana-grande</b> Más de 200 empleados	 <b>Página de productos</b> Páginas hijas asociadas a una página ya existente	 <b>Institución educativa</b> 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

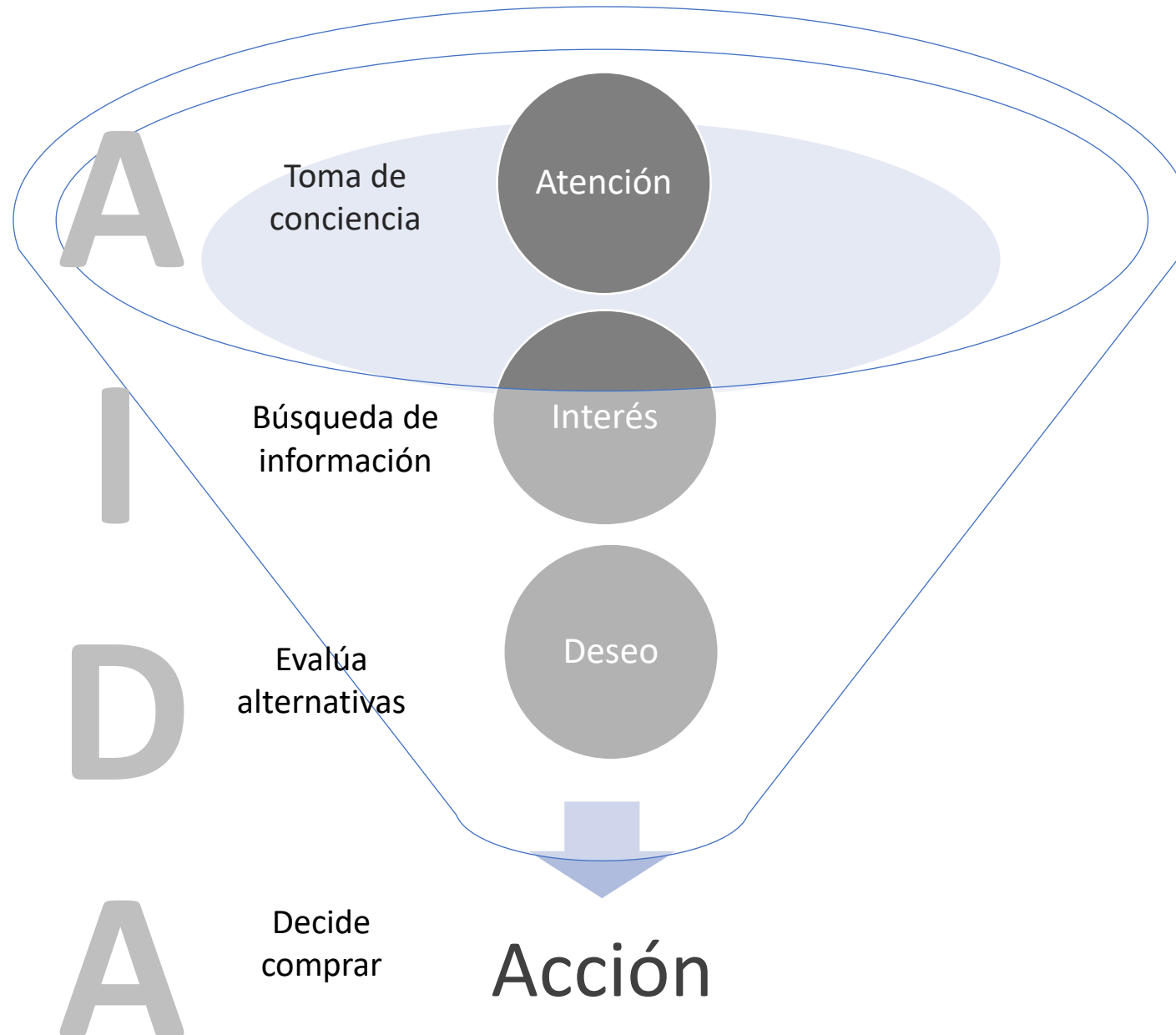


Genera contenido que sea de valor para tus seguidores

- 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

**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](mailto:empresasura@sura.com.co)

## Cali

Correo: [empresasuracali@suramericana.com.co](mailto:empresasuracali@suramericana.com.co)

## Medellín

Correo: [EmpresaSuraMed@suramericana.com.co](mailto:EmpresaSuraMed@suramericana.com.co)



**EMPRESAS SURA,**  
un aliado para avanzar



