

REDES SOCIALES

AGOSTO 2012



Juan Manuel Huamancayo Pierrend
Consultor de Negocios y Marketing por Internet



QUE ES UNA RED SOCIAL?

Las **redes sociales** son **estructuras sociales** compuestas de **grupos de personas**, las cuales están conectadas por uno o varios **tipos de relaciones**, tales como amistad, parentesco, intereses comunes o que comparten conocimientos.



QUÉ REDES SOCIALES CONOCEN?



LAS MÁS USADAS

flickr™

foursquare

You Tube

LinkedIn

twitter



facebook®

my_



COMUNICACIÓN EN REDES SOCIALES

Ejemplo 1: Profesora Giovana

1. Giovana profesora de colegio religioso, estudio en Arequipa. 27 años. Le gusta bailar. Soltera y muy social.
2. Grupos de amigos: Universidad, Alumnos, Amigos de Lima, Familiares
3. Giovana comenta la foto de su amigo Luis



COMUNICACIÓN EN REDES SOCIALES

Ejemplo 1: Profesora Giovana

El concepto social es el mismo. La gente es la misma. Los grupos son los mismos.

La naturaleza del medio es la que ha cambiado.

Tres tipos de Lazos:

Fuerte

Débiles

Temporales

150 contactos útiles

10 comunicaciones semanales

2-6 lazos fuertes



COMUNICACIÓN EN REDES SOCIALES

Ejemplo 2: Rubén tiene hambre

1. Es hora de almuerzo y Rubén tiene hambre. No sabe dónde ir.
2. Pregunta a sus amigos McDonald, Pura Carne o El Gordito?
3. Rubén quiere conocer Pura Carne. Vamos o no?
4. Josué le dice que ese sitio tiene la peor atención de Lima
5. Se deciden ir a El Gordito



COMUNICACIÓN EN REDES SOCIALES

Ejemplo 2: Rubén tiene hambre

La decisión de compra ha variado

Existen muchos nuevos factores

Conseguir influenciar



COMUNICACIÓN EN REDES SOCIALES

Ejemplo 2: Rubén tiene hambre

Cómo conseguir influenciar?

Ilimitado

Relevante

Impactante



COMUNICACIÓN EN REDES SOCIALES

Construye lazos fuertes

Refuerza lazos débiles

Empodera lazos temporales

GENERAR CONFIANZA



COMUNICACIÓN EN REDES SOCIALES

Ejemplo 3: Cambiando la oferta

1. Johanna recibe el mensaje: “Por que sabemos que te gusta engreirte. Te damos el 40% de descuento de este producto en nuestra tienda”.
2. Johanna va a la tienda y compra:
Un biberón.
3. Johanna recibe otro mensaje : “Sabemos que tu bebé es lo primero para ti. Queremos que sepas que tu eres la primera para nosotros. Obtén un 60% de descuento de este vestido en nuestra tienda”



COMUNICACIÓN EN REDES SOCIALES

Ejemplo 3: Cambiando la oferta

4. Johanna va a la tienda y compra ropa para su bebé.
5. Johanna recibe el mensaje: “Como sabemos que tu bebé es lo primero para ti. Obtén un 30% de descuento en juguetes educativos en todas nuestras tiendas”.
6. Johanna recibe el mensaje: “Queremos compartir contigo tu felicidad de ser madre. Cuándo es el cumpleaños de tu bebé que le tenemos algo muy especial”.



COMUNICACIÓN EN REDES SOCIALES

Ejemplo 3: Cambiando la oferta

Usa todos los medios que tengas

PERO ÚSALOS BIEN

Pensemos en Movilidad e
Hiper-segmentación



COMUNICACIÓN EN REDES SOCIALES

- **Conocer y adaptarnos al nuevo medio de socialización**
- **Conseguir influenciar siendo relevantes e impactantes**
- **Seguir una estrategia de comunicación**
- **Establecer indicadores de rendimiento claros alineados a objetivos**
- **Escuchar lo que dicen de uno. Evaluar nuestra reputación.**
- **Construir lazos fuertes. Reforzar lazos débiles. Empoderar lazos temporales.**
- **Pensar en Movilidad, Geolocalización e Hipersegmentación**



QUÉ MEDIR?

1. Usuarios
2. Perfil del usuario
3. Usuarios activos
4. Interactividad
5. Contacto real
6. Ventas
7. ROI



HACER SEGUIMIENTO SIEMPRE



CONSULTAS?

Juan Manuel Huamancayo Pierrend
Consultor de Negocios y Marketing por Internet
Móvil: 99346 6151
E-mail: jmhuamancayo@tagticaweb.com

