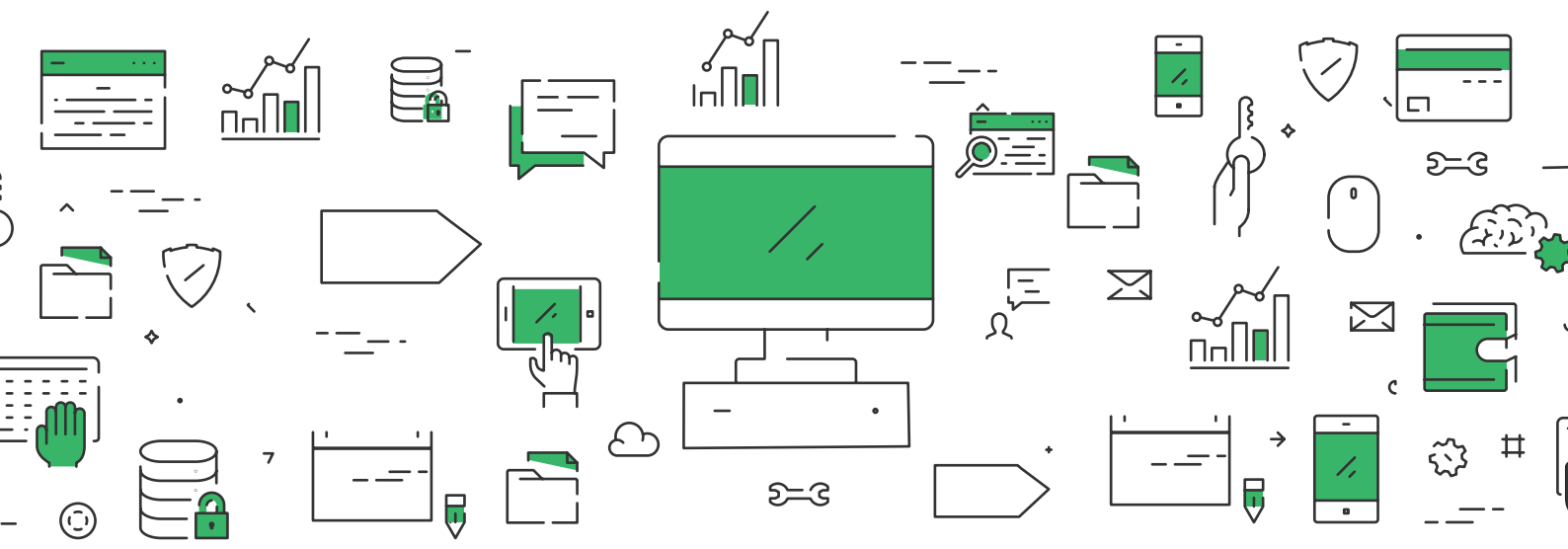


Facebook de éxito para tu comercio

Facebook es la red social más popular, de eso no hay duda. Es por ello que si tu empresa quiere conseguir nuevos clientes y estrechar lazos con los ya existentes debe tener presencia en ella. Las ventajas de utilizar esta plataforma son muchas y todas aportan mejores resultados a tu comercio. Facebook te permite crear una comunidad en la que compartir contenido interesante con tus clientes, ofreciendo un canal de atención atractivo y rápido. Genera un lugar de reunión para gente interesada en tu comercio y en tus productos, y ofrece contenido relevante para que el contacto perdure más allá de la compra. En esta guía te daremos algunos **consejos para que te desenvuelvas con profesionalidad en el gigante de las redes sociales.**



Utiliza una Fan Page

El primer consejo es básico: no utilices un perfil personal para tu empresa en Facebook.

La imagen de tu empresa se verá mermada si utilizas este tipo de perfil para trabajar en la red social. Además, Facebook podrá cancelarla sin previo aviso si descubre que utilizas un perfil personal para gestionar un comercio. Es una situación que se da cada vez más.

Una Fan Page o página de empresa es la herramienta adecuada para que tu comercio tenga presencia en Facebook. No sólo mejorará tu imagen, también tendrás en tu mano herramientas que el perfil personal no te aporta, como la posibilidad de programar publicaciones o consultar resultados de tus publicaciones.



Configura los datos de contacto

Muchas veces no se presta la debida atención y tiempo a completar correctamente los datos que la red solicita a nuestro comercio al crear la página.

Asegúrate de que los datos de contacto están correctamente escritos y son suficientes.

Recuerda indicar tu horario de apertura, teléfono y página web. También es importante configurar la localización de tu negocio, ya que Facebook ofrecerá un utilísimo mapa de situación a quien te busque. Los clientes consultarán estos datos en tu página y podrías perder algunas posibles ventas por no disponer de ellos.



Compras y ventas al por menor en Ciudad de San Juan

5.0 ★★★★★ · Closed Now

Indica tu horario de apertura, teléfono y página web.

Crea contenido para tu público, no para ti

Uno de los consejos más importantes: tus redes sociales, Facebook en este caso, son para tus clientes.

Recuerda publicar contenido interesante para ellos, que aporte un añadido extra a sus compras o a su experiencia contigo. Diviérteles, muéstrales algo que no sepan o incluso pregúntales qué quieren ver en tu página.

Tu perfil está hecho para tus clientes, así que olvida utilizar la red social sólo para promocionarte como si de un anuncio de la tele se tratase.



3

Utiliza siempre imágenes

Los pequeños detalles son los que marcan la diferencia 🥰🥰🥰🥰🥰
Nuevas camisas de mujer 👗 ME SUPER ENCANTAN 🥰🥰🥰🥰🥰
Son una pasada y por sólo 35,95€ 🌟🌟🌟🌟🌟
📞 WhatsApp 627 702 814👉👉👉



Facebook está lleno de comercios como el tuyo que publican de forma diaria. Si quieres llamar la atención y que el cliente se fije en tus publicaciones, utiliza siempre imágenes.

Si una imagen vale más que mil palabras, en las redes sociales no existes si no las utilizas. Hoy en día cuentas con muchas herramientas online para diseñar imágenes con un resultado profesional sin tener que ser un diseñador experto.

Acompaña todas tus publicaciones con alguna imagen en lugar de dejar únicamente el texto.

El vídeo es el rey

Si las imágenes son imprescindibles en Facebook, tu comercio tiene que aprovechar al máximo todo el partido que puedes sacarle al formato en vídeo. Alterna tus imágenes con algún vídeo; son un recurso muy atractivo y, que por lo general, consigue generar mayor interés en los usuarios.

No es necesario crear grandes producciones, a los usuarios de Facebook nos gusta los vídeos caseros, cercanos. Muestra detalles de tu tienda que nadie conoce, presenta novedades de forma divertida o deja que tus empleados saluden a tus seguidores.

¡Vídeos en directo! Es la novedad más reciente de la popular red social y te permitirá un canal muy atractivo para hablar a tus clientes. Crea eventos e invita a tus seguidores a ver tus vídeos en directo, que son realmente efectivos.



4

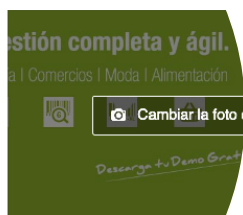
Crea eventos

Nuevo evento de Glop

Información básica

Esta información también aparecerá en la sección de noticia este evento

Foto del evento



Para conseguir unos resultados óptimos, píxeles (relación de aspecto 16:9)

Nombre del evento

Añade un nombre breve y claro

Lugar

Incluye un lugar o un

Inicio

21/12

Una de las herramientas más características de Facebook son los eventos. Puedes crear un evento para cada hito importante o novedad en tu comercio.

Utilízalos para generar expectativas, y también para medir posibles interesados, ya que los eventos te permiten ver cuánta gente asistirá al mismo, o está interesada en él.

Analiza tus resultados

El éxito en Facebook no se consigue de forma inmediata, con el tiempo aprenderás qué contenido triunfa y en qué momento del día has de lanzarlo.

Utiliza las analíticas de la red social para conocer tu audiencia, aprovecha los datos de rangos de edad y sexo, tus clientes, y posibles clientes, están ahí identificados. También puedes echar un vistazo al alcance y número de reacciones de cada publicación.



¡Consejo extra!

¿Quieres un último consejo? No pierdas tiempo en aquél tipo de publicaciones que no tengan éxito, por mucho que a ti te gusten. El éxito no está en publicar mucho, sino en conseguir aquél contenido que tus seguidores quieren, y ofrecerlo en el momento indicado.





Glop

¡Enhorabuena!

Desde Glop queremos felicitarte por querer mejorar diariamente en tu negocio

DESCÚBRELO EN [GLOP.ES](https://glop.es)