



CARTILLA DE TRABAJO MÓDULO II

Potenciar nuestros trabajos y actividades en el marco de la Economía Popular.

Identidad
Redes Sociales
Estrategias de comercialización.

FACEBOOK



Diferencias entre un perfil personal y una Fan Page:

Muchas personas creen que un perfil de Facebook es lo mismo que un fan page. Aunque para tener un fan page es preferible asociarlo a un perfil personal de Facebook, no son la misma cosa y te presentamos sus diferencias.

Perfil de Facebook:

- * Su uso es especialmente personal y no comercial.
- * Representan a una persona real.
- * Su objetivo es hacer amigos (no se permite más de 5.000) y compartir con ellos.
- * Pueden tener seguidores que estarán al tanto de las actualizaciones del perfil.

Página de fans o Fan page:

- * Los fan page tienen una apariencia visual similar al de los perfiles. Sin embargo, Facebook creó los fan pages con el fin de mantener al público y a la marca en comunicación directa.
- * Se debería tener un perfil personal para poder crear un fan page. Aunque existe la posibilidad de hacerlo sin un perfil, no te lo recomendamos puesto que es muy limitante e inseguro.
- * Los administradores de dicho fan page tendrán acceso a toda la información y todo lo que dicen los seguidores acerca de la marca o emprendimiento.
- * Las personas hacen clic en «Me gusta» para demostrar que son parte de una comunidad interactiva.

Recomendaciones previas a la creación de tu fan page

Es importante que planifiques bien todos los factores acerca de tu fan page.

¿Qué vas a comunicar? ¿Cuáles son los intereses de tu audiencia?

Es importante que pienses en cómo debe lucir tu fan page incluso antes de abrirlo, cómo será tu identidad. Todo esto ya lo hemos repasado cuando hablamos de Identidad.



Por otro lado, debes tener en cuenta que el tono de comunicación siempre debe ser el mismo, para que tu audiencia no se confunda y sepa siempre que está interactuando con tu marca o emprendimiento.

Para hacer este plan, debes tener siempre en mente a tu público y estudiarlo antes de tomar cualquier otro paso.

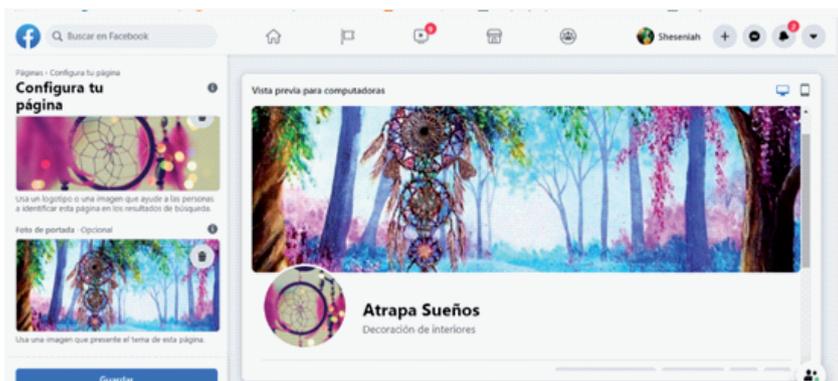
Creando una Fan Page

Desde tu perfil personal das click a la izquierda de la pantalla donde aparece “Páginas” y allí van a aparecer las páginas que sigues con un recuadro que dice CREAR NUEVA PÁGINA y das click.

Una vez creada la página, configurar información, fotos, etc.



En información, deberás contarle a tu público de lo que se trata tu emprendimiento. Recordá agregar todos los datos de contacto que tengas como número de teléfono, whatsapp, e-mail, página web, dirección postal si tenés negocio, etc.



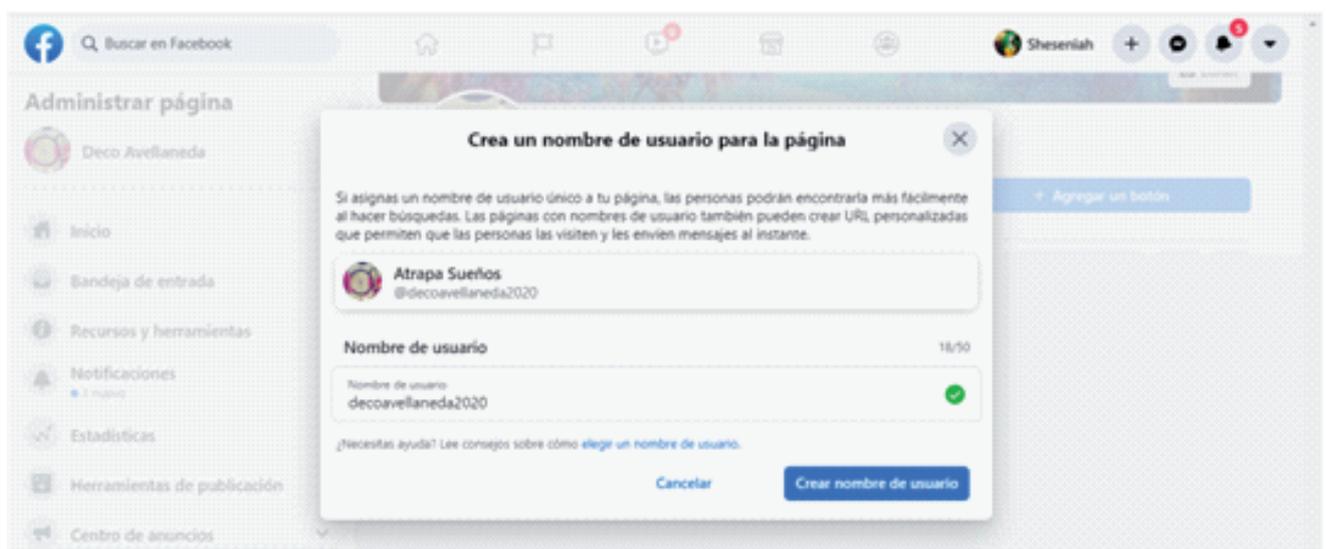
Luego agregas tu foto de perfil que puede contener información de tu emprendimiento o ser el logo que te identifique y una foto de portada que también tenga relación con tu marca. Y das click en Guardar.



En la foto de perfil y de portada debes tener especial cuidado, puesto que es parte de la identidad de tu marca o empresa. Usa tu mejor foto, mejor si describe que propone tu emprendimiento.



Luego crea un nombre de usuario para que tus clientes te identifiquen fácilmente. Esto se logra haciendo click en 'Crear nombre de usuario' que vas a ver de color azul debajo del nombre de tu emprendimiento



Una vez aceptado el nombre de usuario das click en 'Crear nombre de usuario'



Luego generalmente se agrega un botón que facilite la comunicación entre el vendedor y el cliente. Al hacer click en “+Agregar un botón” aparecerá el siguiente recuadro, nosotros haremos click en “Enviar mensaje”

Mientras seguís editando tu Fan Page es preferible que mantengas tu página oculta hasta que esté lista con todos los datos, la información y fotos de tu emprendimiento.

A la izquierda vas a encontrar Configuración, hacé click y vas a poder seguir editando tu página, mientras tanto, en visibilidad de la página, te sugerimos poner ‘Página no publicada’ para editarla tranquilamente, una vez lista volvé a poner ‘Página publicada’.





**¡Tu fan page ya está configurada!
Dale «Me gusta» desde tu perfil personal y
compartila entre tus amigos y contactos.**



En tu perfil personal podrás incluir esta página entre tus favoritos para que puedas encontrarla y abrirla con mucha más facilidad. Podrás acceder desde cualquier dispositivo y, además, podrás organizar los links de acuerdo a tu preferencia.

En cuanto al público favorito de tu página

**¿A quién quieres dirigir tus esfuerzos de Marketing en esta plataforma social?
¿Cuál es la edad y el género del público al que te dirigirás? ¿Cuáles son sus intereses?**

Es por esto que te recomendamos anteriormente planificar antes de crear tu fan page, saber a qué público apuntas es fundamental para el éxito de esta red social.

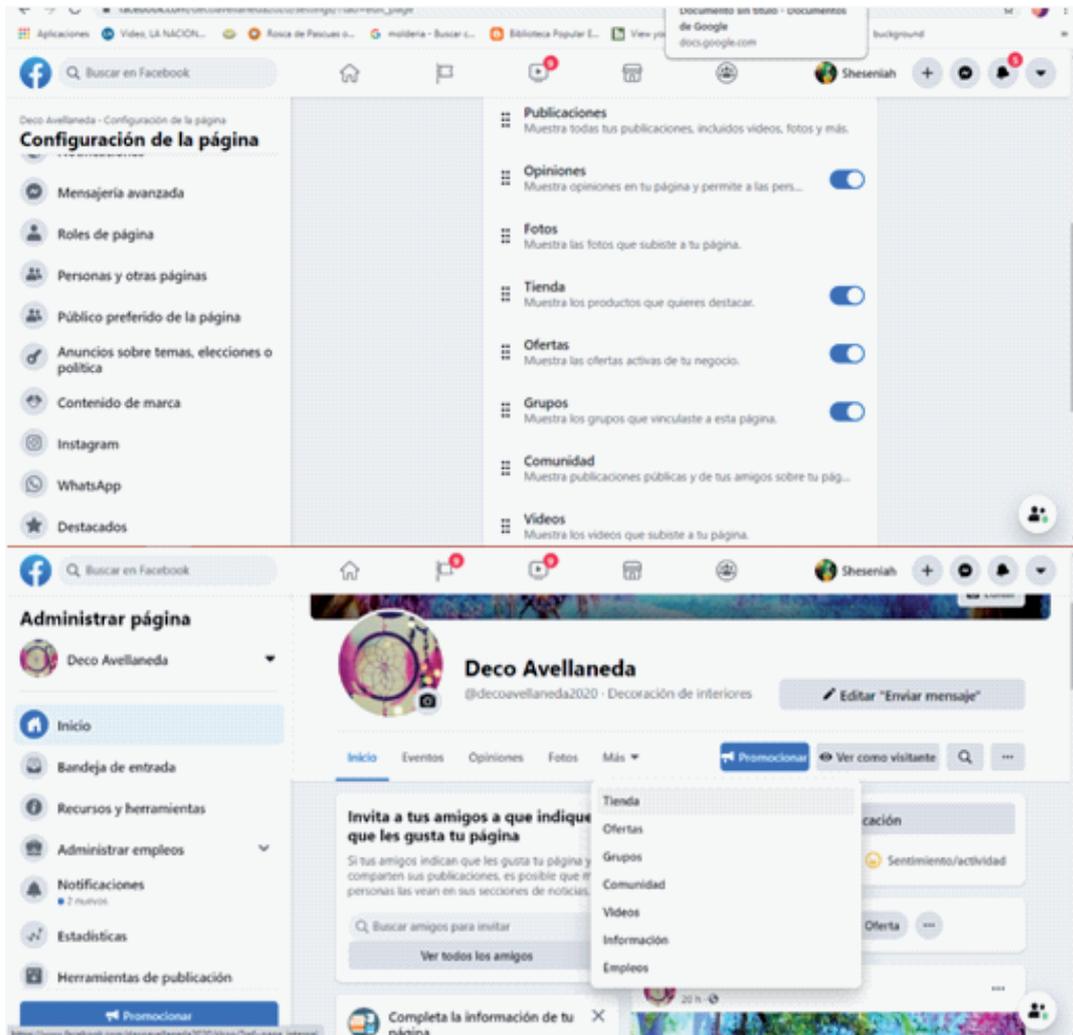
¿Cómo agregar una tienda para poder comercializar online desde tu Fan Page?

Primero elegí una plantilla, encontrarás el link en Configuración de la página, Plantillas y pestañas, en este caso estamos abriendo un negocio de decoración por lo tanto elegimos la plantilla Compras, Aplicar Plantilla.





Automáticamente te va a aparecer tildado de azul Tienda
Podrás ver tu tienda y comenzar a publicar tus productos haciendo click en Mas, Tienda



✓ A medida que vamos modificando nuestra Fan Page podemos hacer click en el botón "Ver como Visitante" que se encuentra en la parte superior derecha para ver la página como un potencial cliente

Para mejorar y completar nuestra comercialización de productos online es indispensable ofrecer varias **formas de pago**.

Para ello sugerimos una de las modalidades más usadas en estos tiempos que es Mercado Pago, a través de este sitio, también podés bajarte la aplicación al celular, podrás cobrar con tarjetas de crédito, débito, te podrán hacer un envío de dinero (esta modalidad de cuenta de mercado pago a otra cuenta de mercado pago no tiene costo alguno), podrás enviar links de cobro a través de redes como whatsapp, messenger, e-mail.





Recomendamos siempre chequear los datos del comprador solicitando DNI, y siempre tener a mano un comprobante en donde el comprador firme que recibió conforme el producto. No necesitás una cuenta bancaria ya que si necesitás retirar el dinero de tu cuenta de Mercado Pago lo podrás hacer utilizando una tarjeta que te ofrecen a tu nombre, sin costo, y con la cual podrás retirar dinero de cualquier cajero o entidad Pago Fácil o Rapipago. También podrás realizar pagos de servicios, obtener descuentos, etc.

PARA TENER EN CUENTA!

Ahora que tu página es pública es importante que comiences a generar interacciones y publicaciones.

Tu Fan Page será tu vidriera, por lo tanto es imprescindible que las imágenes que subas tengan la mejor calidad posible y permitan ver el producto tal cual es. Tené en cuenta a la hora de sacar una foto que el contexto tenga que ver con lo que querés transmitir de tu marca, de ser necesario crea un espacio sólo para tomarle fotos a tu producto.

Es **recomendable** que previo a crear la página, tengas algunos contenidos listos para que solo sea cuestión de publicarlos.

Recordá que para que una persona le tenga confianza a tu fan page y presione «Me gusta» debe ver que haya algo de contenido que ya hayas publicado, al menos 5 publicaciones. Por eso recomendamos armar la Fan Page sin publicar y luego recién hacerla pública.

Esto influye en el pensamiento de tus usuarios acerca de qué tipo de contenidos verá y comenzar a seguirte.

Te aconsejamos hacer publicaciones cortas, como enlaces que lleven a tus blog o sitios web, con mensajes simples con un lenguaje único.

En la medida de lo posible, no te detengas de publicar. La frecuencia de las publicaciones es fundamental para la generación de nuevos seguidores.

Por otro lado, debes promover y divulgar tu página para aumentar sus visualizaciones.

Una vez que tengas a tu público, ¡interactúa con él! Recordemos que este es uno de los propósitos de tener un fan page.

Nunca dejes un comentario sin responder, aunque sea un reclamo. Lo importante es que tus usuarios sientan que son tomados en cuenta.

Además, esto es importante porque Facebook deja ver en cuánto tiempo le respondes los mensajes directos a tus usuarios.



Tips para atraer usuarios al facebook de tu emprendimiento:



- * Llamá la atención de tu potencial cliente: por ej. si hacés pan, podrías subir imágenes mostrando el paso a paso de tu receta hasta el resultado final.

- * Tener variedad de formatos para que tus seguidores no se aburran: por ej. imágenes, videos, enlaces, etc.
- * Usá emojis: acentuá frases y expresiones con emoticones para transmitir alegría y personalidad
- * Mostrá quién está detrás del emprendimiento: esto hace más humana tu página y muestra todos los que trabajan para ofrecer el mejor producto.



Respondé mensajes, consultas y comentarios: rápido y de forma cordial *
Mantené tu página con información a diario

Realizá sorteos para incentivar la participación de tus fans y mantenerlos *
expectantes.

También podés realizar encuestas para obtener información sobre las *
necesidades de tus fans con respecto a tu producto. Por ej.:
¿Qué chocolate te gusta más? y dar opciones blanco, negro, amargo.

Recordá utilizar hashtags que tengan relación con tu producto, así como *
también la ubicación.

Compartí tus productos con grupos de venta *

Realizá promociones *