



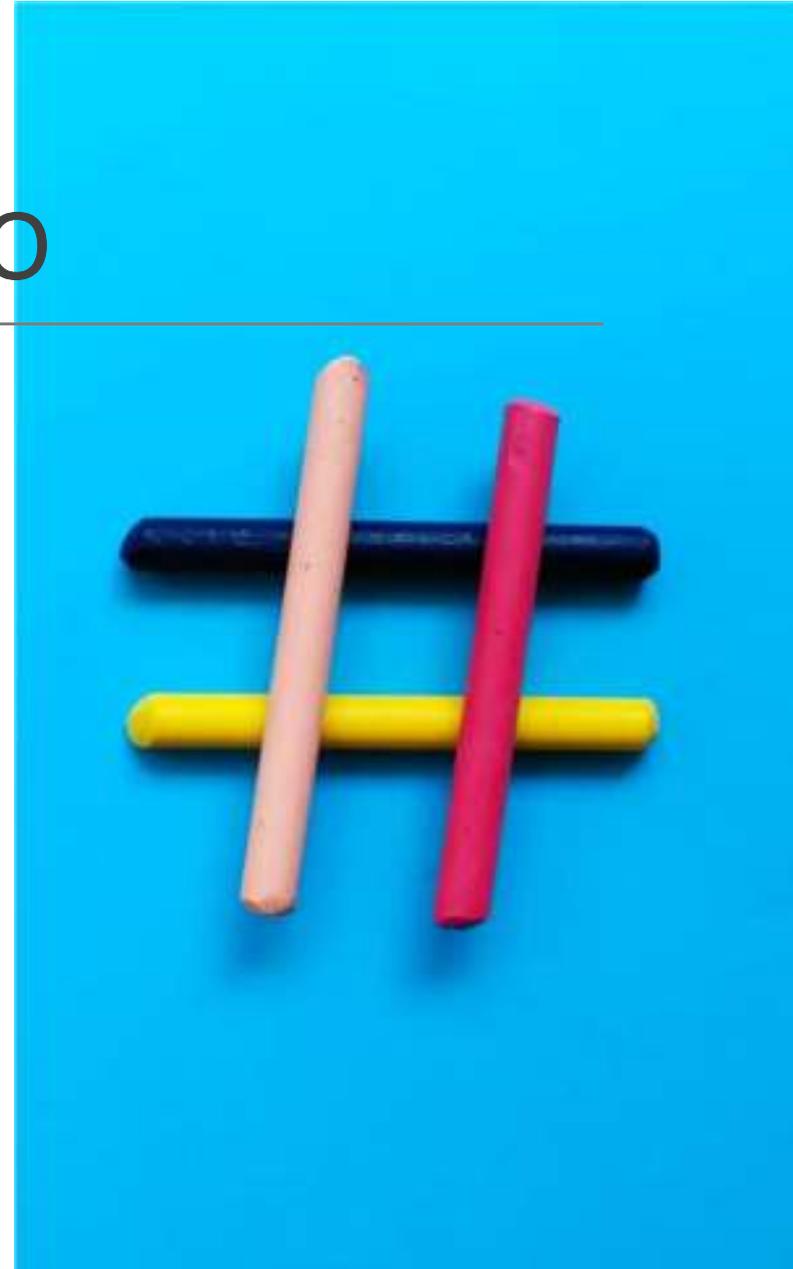
Las redes sociales en las pymes

TECNOLOGIA

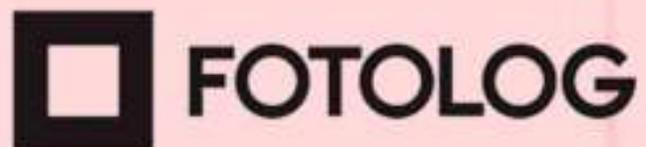


Como hemos cambiado

- Evolución **imparable**.
- **Tecnología y mundo digital**: reyes de la revolución.
- Y en medio, **redes sociales**: nueva forma de comunicar.



Las pioneras



Las reinas



Las recién llegadas



3 mitos de las redes sociales

- Requieren de **muchos recursos** para poder gestionarse, incluso es necesario **tener presupuesto**.
- **Sólo los jóvenes** usan algunas redes sociales: son complicadas y requieren **mucho esfuerzo**.
- Las redes sociales son una **pérdida de tiempo** y solo son válidas para **grandes marcas**.

“ Las Redes Sociales son otro entorno de comunicación maravilloso porque está en la mano del consumidor, y han venido para quedarse.”

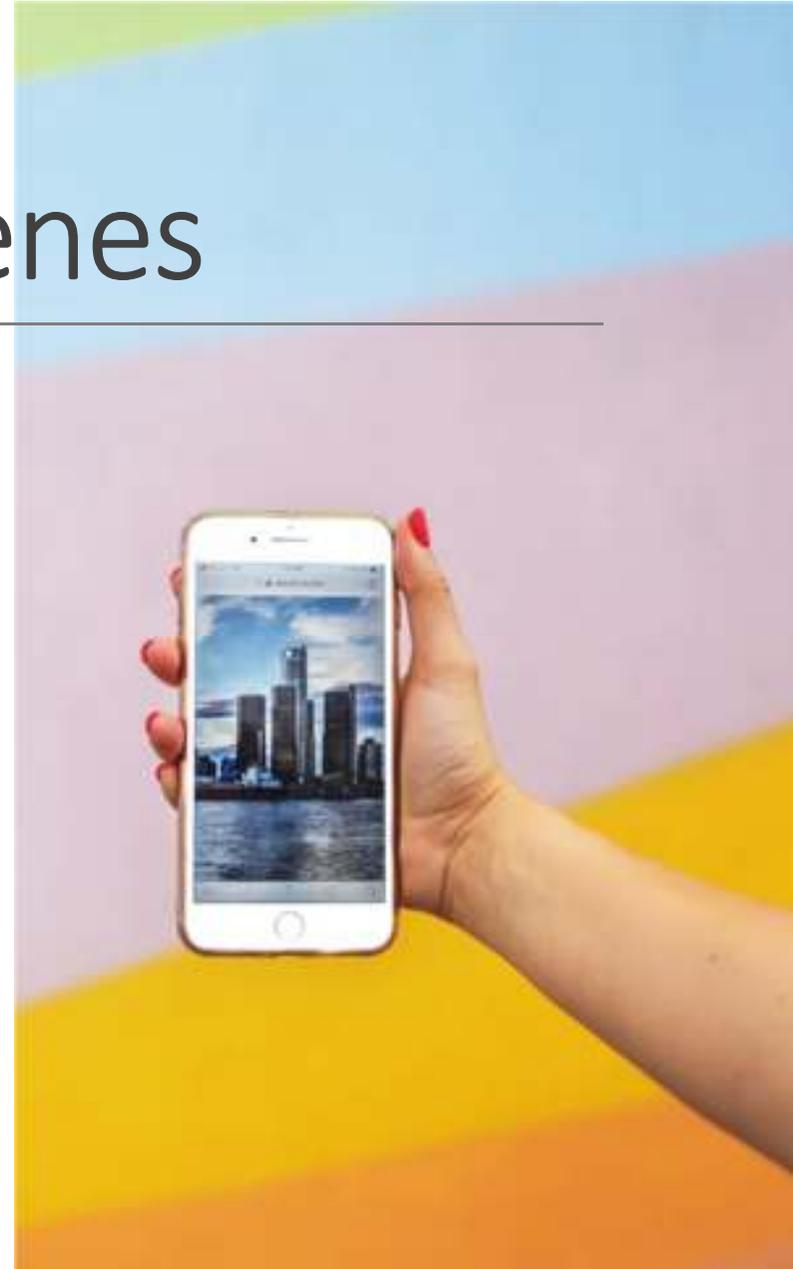
Gaby Castellanos

~~MITO 1~~

Muchos recursos e inversión

Lo que necesitas, lo tienes

- **Un smartphone.**
- **Elige una red social.**
- **Si no tienes inversión:
usa la imaginación.**

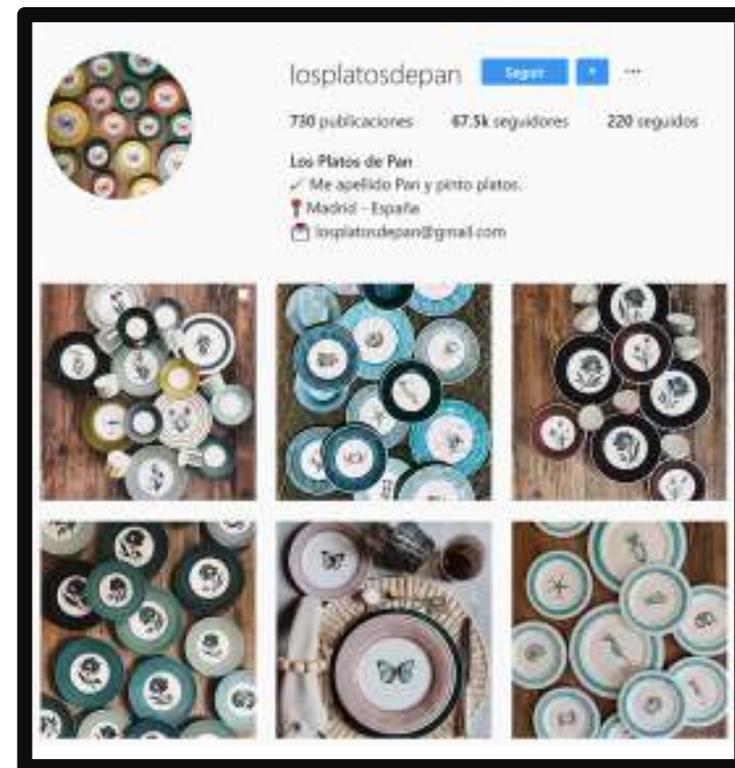


Casos de éxito: sin tienda online

Rixar García – Taxi Oviedo



Los platos de pan



~~MITO 2~~

Solo para jóvenes y son complicadas

Las redes: para todos

- Son para **todas las personas.**
- Uso **sencillo.**
- Vehículo de **reivindicación de colectivos.**



#MujeresBabú



MITO 3

Las redes son para "las grandes"

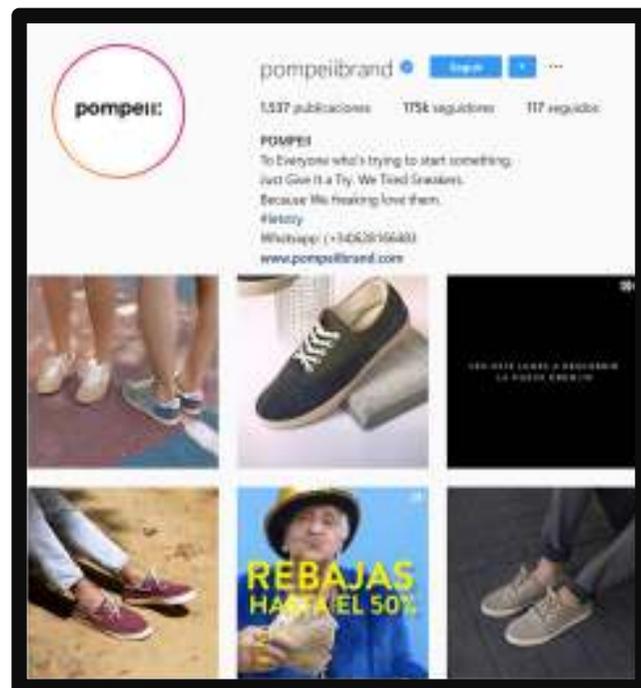
A background image showing a dense collection of colorful umbrellas in various colors including green, yellow, orange, blue, pink, and red, viewed from a low angle looking up.

Las redes son ideales para pymes:

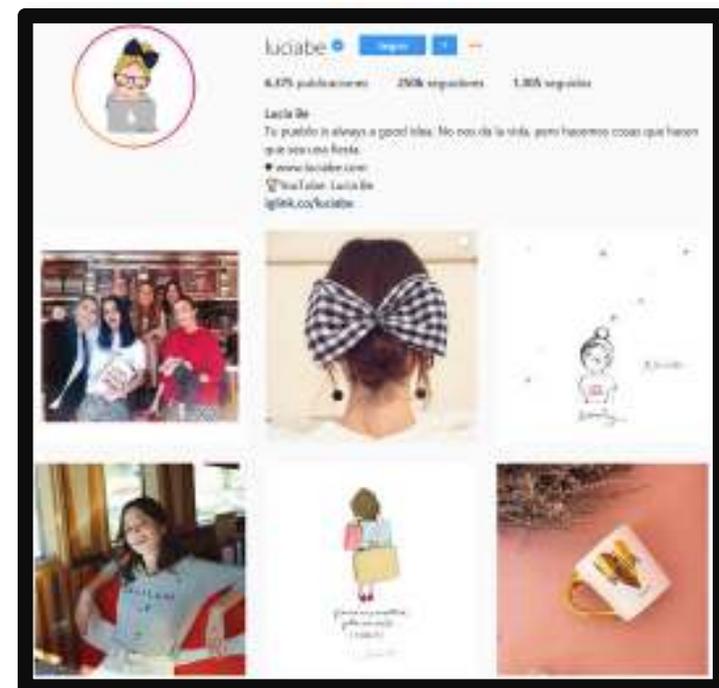
- Llevan **tu marca y tu producto** más allá.
- **Poner en valor** lo que haces.
- **Mensajes personalizados** y con sello propio.

Casos de éxito: de pequeño a grande

Pompeii



Lucía Be



Casos de éxito: comercio local visible



Casos de éxito: comercio local visible

Muestra su producto



Las posibilidades



Da lugar al cliente



Casos de éxito: comercio local visible

Muestra su producto



Cómo lo hacen



Cómo cobra vida





¿Dónde reside su éxito?:

- **Producto artesanal o exclusivo.**
- Mensaje **personalizado.**
- Trato al seguidor y clientes **como amigo.**

“ Haz un cliente, no una venta. ”

Katherine Barchetti

¿Qué debo recordar?:

- El mejor aliado: **smartphone**.
- El **tiempo invertido** no es tiempo perdido.
- **Trabajar a tus clientes** y tu comunidad.

- **Pon en valor tu producto:**
se diferente.
- **No tengas miedo a lo**
nuevo.
- Cada **cliente ganado** es
un prescriptor.

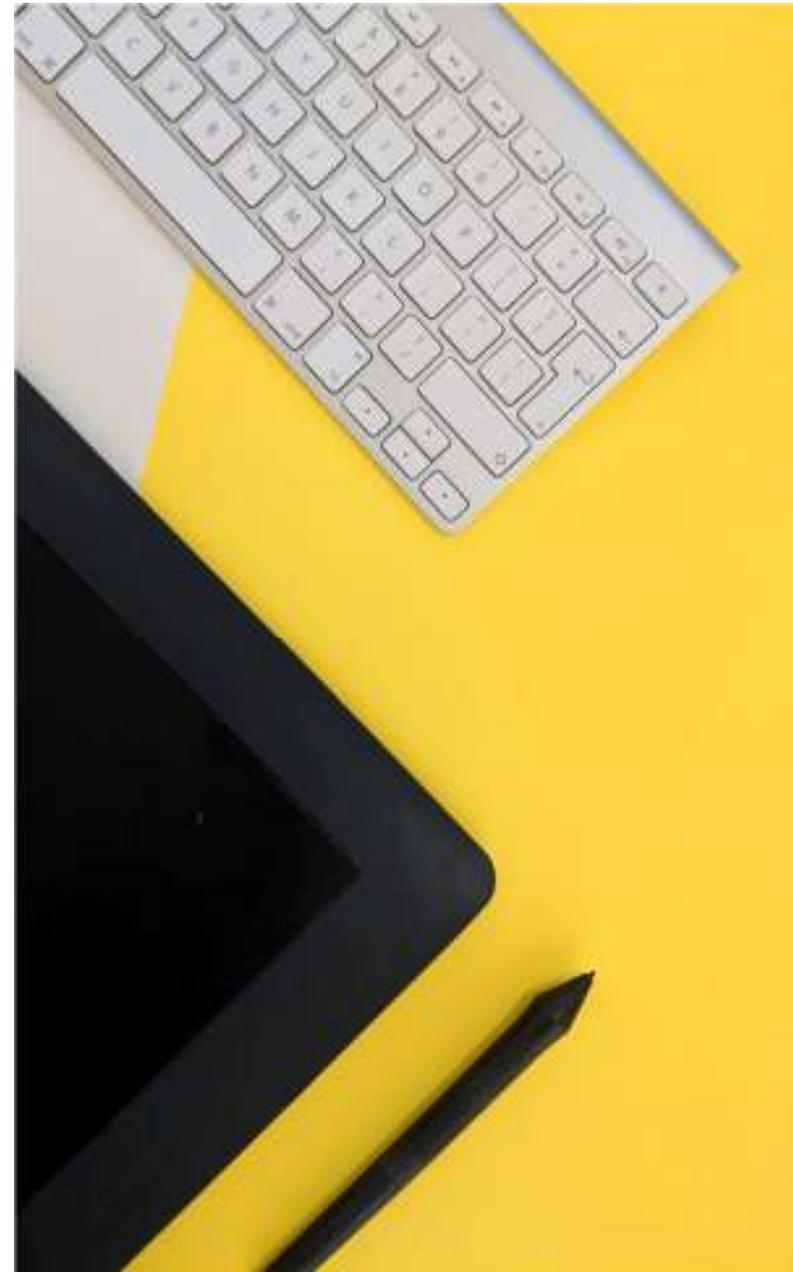




Recomendaciones:

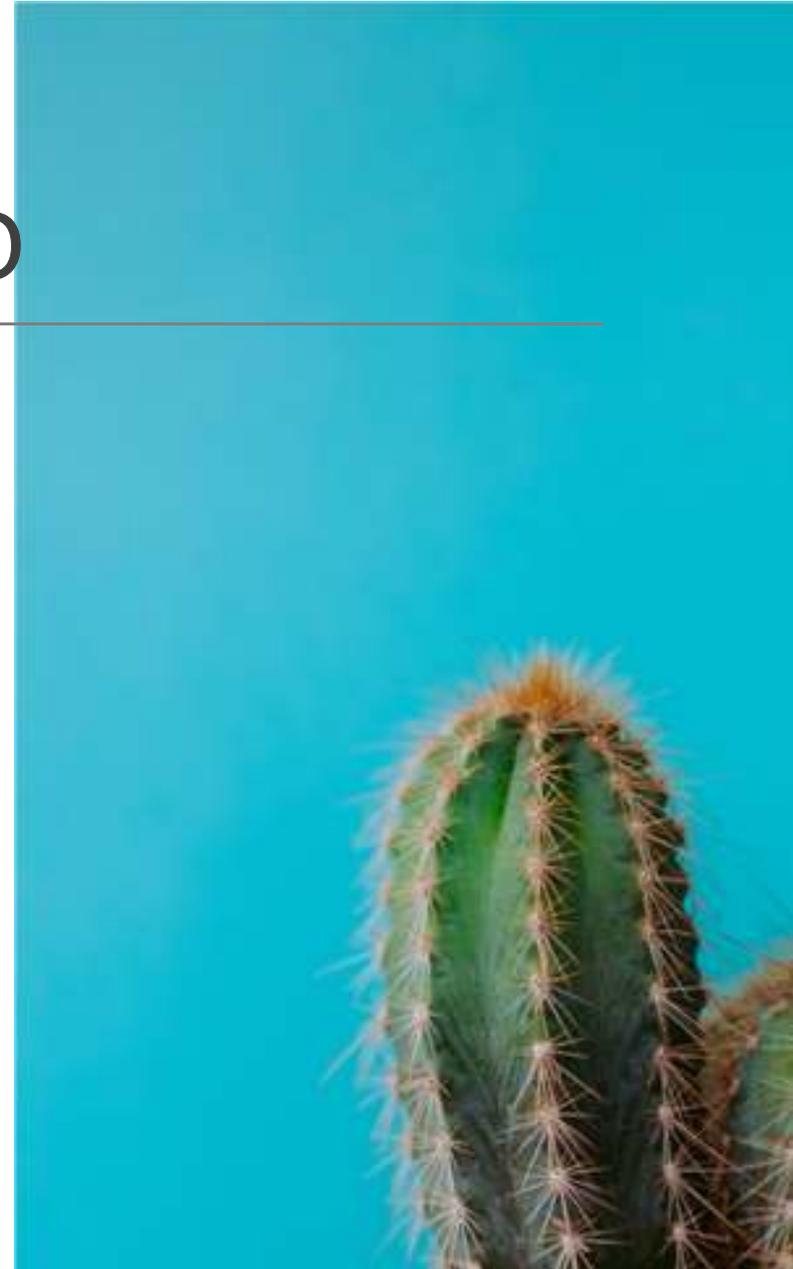
- **No tengas prisa por crecer:** es una carrera de fondo, no de velocidad.
- **Sé constante:** no abandones.
- **Trabaja con tus seguidores** para que se queden.

- **¡Lánzate!** Experimenta y acierta.
- **Habla de tu producto** y habla de ti.
- **Cuida tu imagen:** no publiques fotos que no te gustaría ver.



El comentario negativo

- No puedes **gustar a todos**.
- **Responde** siempre.
- **Contén tu mensaje** y trata de dar soluciones.
- **Sé sincera**: asume tu “error”.



"Si quieres profesionalizar lo que haces, tienes que demostrarte a ti mismo que aquello que haces gusta a terceros, y para eso tienes las redes sociales"



THANK
YOU