

Bienvenidos a EN VIVO

Redes Sociales

Presentado por:



Melissa Hammond
CSM LatAm | HubSpot



José Luis Ortiz
CSM LatAm | HubSpot



Invitada:



Joelle Cohen
Marketing LatAm | HubSpot



Agenda

1. Por qué tener una estrategia de Redes Sociales
2. Canales de Redes Sociales
3. Social listening
4. Mejores Prácticas para publicar contenido en redes
5. Formatos recomendados
6. Cómo medir el desempeño de las redes sociales con HubSpot
7. Cómo manejar redes sociales en HubSpot





Ingresa tus preguntas en la
herramienta de Q&A de zoom.



¿Qué aprenderás en este webinar?

1. Conocer los elementos fundamentales de las redes sociales
2. Cómo usar la herramienta de redes sociales de HubSpot
3. Cómo medir el desempeño de las redes sociales





La Ruta Inbound

ATRAER



SEO



BLOG



WEBSITE



SOCIAL



ANUNCIOS

El **39%** de los usuarios en línea utiliza buscadores para hacer compras a través de Internet.

CONVERTIR



CTAs



LANDING-PAGES



FORMULARIOS

La publicación de contenidos genera **3 veces** más oportunidades de venta que el marketing tradicional y cuesta un **62%** menos.

CERRAR



EMAIL MARKETING



MARKETING AUTOMATION



CRM



BASE DE DATOS DE CONTACTOS



LEAD-SCORING

Las empresas que emplean la nutrición de oportunidades de venta generan un **50%** más de ventas a un coste un **33%** menor.

DELEITAR



HUBSPOT CONNECT PARA INTEGRACIONES



SMART CONTENT



CORREOS TRANSACCIONALES



REPORTING & ANALYTICS

El **88%** de los consumidores han leído comentarios en línea para determinar la calidad de tu empresa.

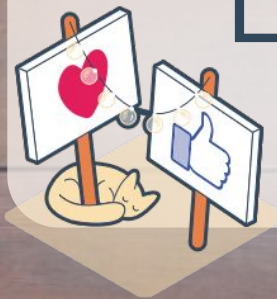
La Ruta Inbound

- Buyer Persona
- Buyer's Journey
- Mapa de Contenido
- SEO
- Blog
- Formularios y CTA
- Proceso de conversión
- Páginas Pilares



Metodologia Inbound Marketing





Estrategia de Redes Sociales



¿Cuáles son **las ventajas** de usar una estrategia Inbound de redes sociales ?

- Ayuda a expandir el resto de tus proyectos de marketing
- Contribuye a aumentar el reconocimiento de tu marca
- Es uno de los motores principales para impulsar el "boca a boca"
- Puedes usar redes sociales para atraer clientes



71% 

De consumidores que han tenido una buena experiencia de servicio a través de redes sociales con una marca recomendarían esa marca a otras personas



A woman with long brown hair and glasses is sitting at a wooden desk, focused on her work. She is wearing a light blue button-down shirt under a grey cardigan. Her hands are on the keyboard of a silver laptop. To her right is a dark grey mug and an open notebook with a pen and a yellow sticky note. A smartphone is on the desk to the left of the laptop. The background features a red brick wall and a white wall. The entire image has a semi-transparent dark overlay.

**Las redes sociales son un complemento excelente
para Inbound Marketing**



Puedes apoyarte en tus buyer personas para definir el tipo de contenido a publicar en redes

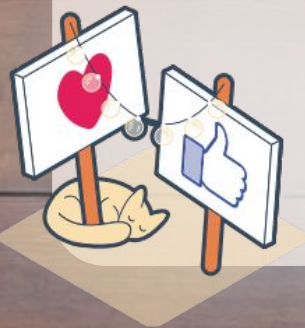




¿Qué necesitas para desarrollar una estrategia de Redes Sociales?

1. Entender y poder explicar cada red social
2. Entender el impacto de “social listening” y de la interacción en redes
3. Desarrollar una estrategia de contenido para tu plan de redes sociales
4. Identificar las métricas importantes
5. Integrar esta estrategia con tu estrategia Inbound





Plataformas



Facebook

Muchas personas en Latinoamérica usan Facebook como su principal fuente de noticias

 **El Colombiano** 1 hr · 

Una caleña dirige la exploración de la Nasa en Marte, las colombianas #SinEstereotipos dejan en alto el nombre del país.
Y usted, ¿por qué se siente orgulloso de ser colombiano?
Viva #SinEstereotipos y cuando llegue al final de este video compártalo:



2.3K Views

 Like  Comment  Share 

  58 Most Relevant ▾

12 Shares

Beneficios de tener una página de Facebook



- Si quieres un perfil de FB para tu negocio, es obligatorio tener una página
- Los perfiles personales tienen un límite de 5K amigos - las páginas de negocios pueden tener millones de seguidores
- Acceso a analíticas relevantes
- Personalización de la página con detalles de tu negocio
- Posibilidad de manejar anuncios pagos

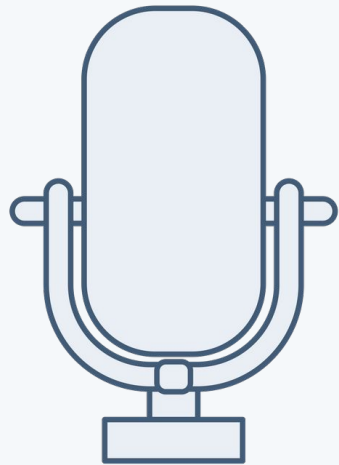




Youtube en Números

- Cada minuto se suben 300 horas de video
- 5 billones de videos son vistos cada día
- Aproximadamente 20% de las personas que comienzan a ver un video lo dejan después de los primeros 10 segundos





Compartir contenido tipo
webinars o podcasts en vivo.





Instagram

90%



de la audiencia tiene menos
de 35 años





80%

de los usuarios siguen al
menos a una cuenta de
alguna marca



Las interacciones dentro de Instagram son:

- 10x más alta que en Facebook
- 54x más alta que en Pinterest
- 84x más alta que en Twitter





Twitter

500 millones

de tweets enviados cada día



350K 

horas de video en vivo vistas cada
día





LinkedIn

Beneficios de usar LinkedIn

- Investigar a tus leads
- Establecer liderazgo en la industria a través de contenido
- Hacer publicidad paga direccionada
- Hacer networking en grupos de LinkedIn
- Compartir tu contenido Inbound





Snapchat



La mayor cantidad de usuarios de Snapchat tiene entre 12 y 24 años





Social Listening

¿Qué es social listening?



Es la manera de monitorear, analizar y responder a conversaciones en el internet y las redes



**¿Por qué es recomendado hacer
Social Listening?**

- Para poder medir el desempeño de tus redes sociales, página web, estrategia de contenidos e interacción online
- Para manejar la reputación online de tu marca
- Para identificar a tus fans e influencers más importantes
- Para descubrir nuevas ideas de productos, servicios o mejoras a tu servicio



- Para monitorear a la competencia
- Para descubrir potenciales oportunidades de negocio
- Para conseguir nuevos leads
- Para establecer objetivos más claros de redes sociales y digital en el futuro



Monitoreo



Proceso de buscar menciones de tu marca, productos, hashtags, empleados, competencia y clientes online y en redes



Engagement



Mantener conversaciones en redes y online acerca de tu industria, marca, productos y servicios



Asegúrate de dirigir a tu audiencia a los canales adecuados para optimizar las conversaciones





Mejores Prácticas

Mejores Prácticas de Publicación en Redes Sociales

1. Optimiza todos los perfiles que hayas creado
2. Crea una guía de voz y branding
3. Personaliza tu contenido
4. Comparte contenido relevante de tu industria
5. Publica constantemente



Mejores Prácticas de Publicación en Redes Sociales

- 1. Optimiza todos los perfiles que hayas creado**
2. Crea una guía de voz y branding
3. Personaliza tu contenido
4. Comparte contenido relevante de tu industria
5. Publica constantemente



1. Optimiza todos los perfiles que hayas creado



Logo



Descripción clara y coherente

About

HOURS

🕒 Always Open

Mission

HubSpot is on a mission to make the world more inbound.

CONTACT INFO

📞 Call (888) 482-7768 Ext 1

✉️ @hubspot

Send Message

✉️ socialmedia@hubspot.com

🌐 <http://www.hubspot.com>

🐦 @hubspot

📷 @hubspot

Link a tu sitio web

<http://www.hubspot.com>



Mejores Prácticas de Publicación en Redes Sociales

1. Optimiza todos los perfiles que hayas creado
- 2. Crea una guía de voz y branding**
3. Personaliza tu contenido
4. Comparte contenido relevante de tu industria
5. Publica constantemente



2. Crea una guía de voz y branding

Una guía de branding para las redes te permitirá tener una voz consistente para responder a los usuarios, publicar contenido, crear mensajes y más.

Personalidad	Tono
Fashionista, elegante, estudiada, generosa, vanguardista, dinámica, inteligente, original, profesional, consejera y parquera, positiva, apasionada	Original, inteligente, documentada, sencilla, sabe del tema, buena gente, fashionista, apasionada
Sencillo, directo, bien pensado, original	Vender, educar, deleitar, inspirar
Lenguaje	Proposito



Mejores Prácticas de Publicación en Redes Sociales

1. Optimiza todos los perfiles que hayas creado
2. Crea una guía de voz y branding
- 3. Personaliza tu contenido**
4. Comparte contenido relevante de tu industria
5. Publica constantemente



3. Personaliza tu contenido

Asegúrate que tu contenido sea nativo para cada plataforma. Publicar un post creado para Facebook, puede no funcionar muy bien en Twitter

	
Menos de 140	Menos de 250
	
Menos de 2,200 y 30 #	N/A



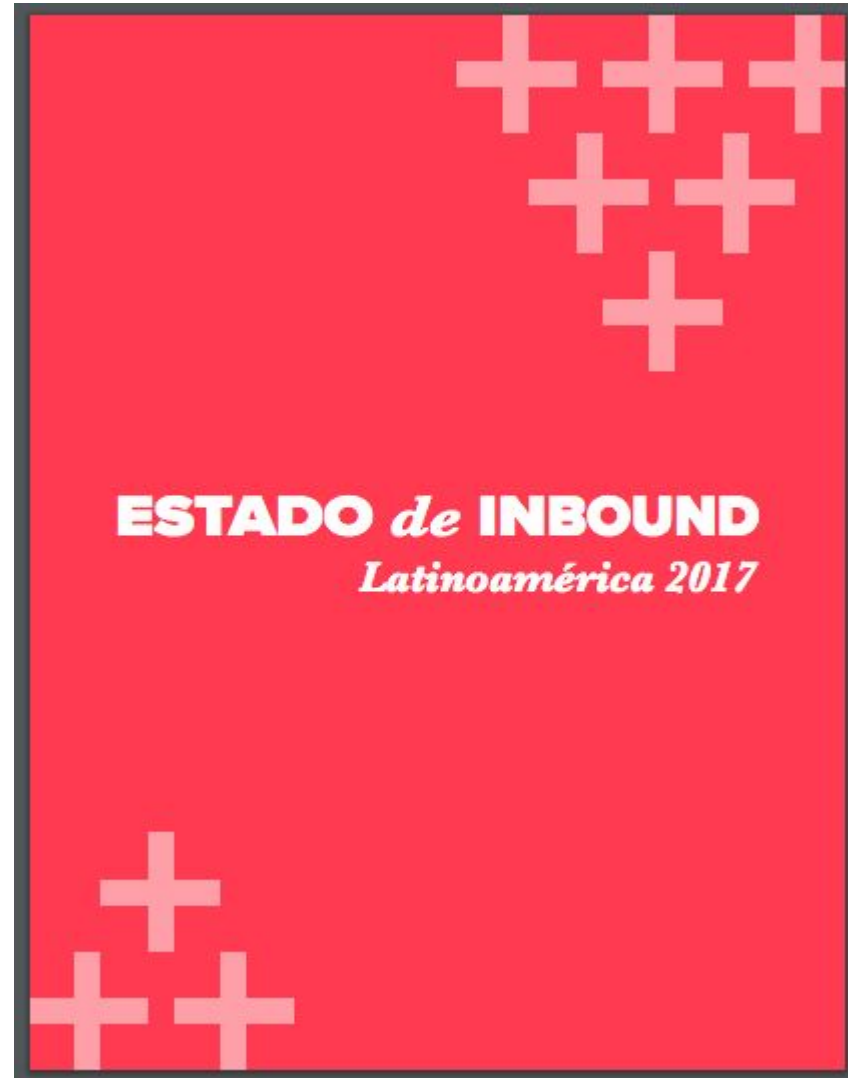
Mejores Prácticas de Publicación en Redes Sociales

1. Optimiza todos los perfiles que hayas creado
2. Crea una guía de voz y branding
3. Personaliza tu contenido
- 4. Comparte contenido relevante de tu industria**
5. Publica constantemente



4. Comparte contenido relevante de tu industria

Posiciónate como un líder en tu industria, compartiendo contenido relevante y actualizado



Mejores Prácticas de Publicación en Redes Sociales

1. Optimiza todos los perfiles que hayas creado
2. Crea una guía de voz y branding
3. Personaliza tu contenido
4. Comparte contenido relevante de tu industria
- 5. Publica constantemente**



5. Publica constantemente

Crea un calendario de publicación. HubSpot te permite programar mensajes masivamente usando un archivo de excel.

OPEN - PLEASE DO NOT SCHEDULE						
Day	Schedu	Ideal T	Copy	Social Network	Link	Creative
WEEK OF SEPTEMBER 8						
1 Friday	9/12/2014	10:00 AM	3 days til #INBOUND14! Get pumped for an awesome week of learning, fun & inspiration!	Twitter	http://www.inbound.com/inbound14/	https://hubspot.app.box.com/files/0
2 Friday	9/12/2014	11:00 AM	Less than 72 hours remain to register online for #INBOUND14 -- Get your pass before the time runs out!	Twitter / FB / LI	http://www.inbound.com/inbound14/	
3 Friday	9/12/2014	2:00 PM	Selling isn't easy, but it doesn't have to be hard! Come see sales expert @DMScott speak at #INBOUND14	Twitter	http://www.inbound.com/inbound14/	
4 Friday	9/12/2014	4:00 PM	Which #INBOUND14 keynote speaker are you most excited to see next week?	Twitter	http://www.inbound.com/inbound14/	https://hubspot.app.box.com/files/0
5 Friday	9/12/2014	5:00 PM	There's still time to add a training to kick start your #INBOUND14 week. Monday 9/15 is Training Day!	Twitter	http://www.inbound.com/inbound14/	
6 Friday	9/12/2014	8:00 PM	Get ready for the Tuesday night Seaport Parties during #INBOUND14!	Twitter	http://www.inbound.com/inbound14/	
1 Saturday	9/13/2014	10:00 AM	Drawshop Highlight Video	Twitter/FB/LI		
2 Saturday	9/13/2014	11:00 AM	Tomorrow is the last day to register online for #INBOUND14!	Twitter	http://www.inbound.com/inbound14/	https://hubspot.app.box.com/files/0
3 Saturday	9/13/2014	5:00 PM	Build your session schedule, download the mobile app, & get pumped for a week of learning, fun & inspiration at #INBOUND14	Twitter	http://www.inbound.com/inbound14/	https://hubspot.app.box.com/files/0
1 Sunday	9/14/2014	10:00 AM	Drawshop Highlight Video	Twitter/FB/LI		



5. Publica constantemente

Benchmarks de Frecuencia de Publicación



2 veces al día



1 vez al día - Historias
Continuamente



4 veces al día



2 veces a la semana



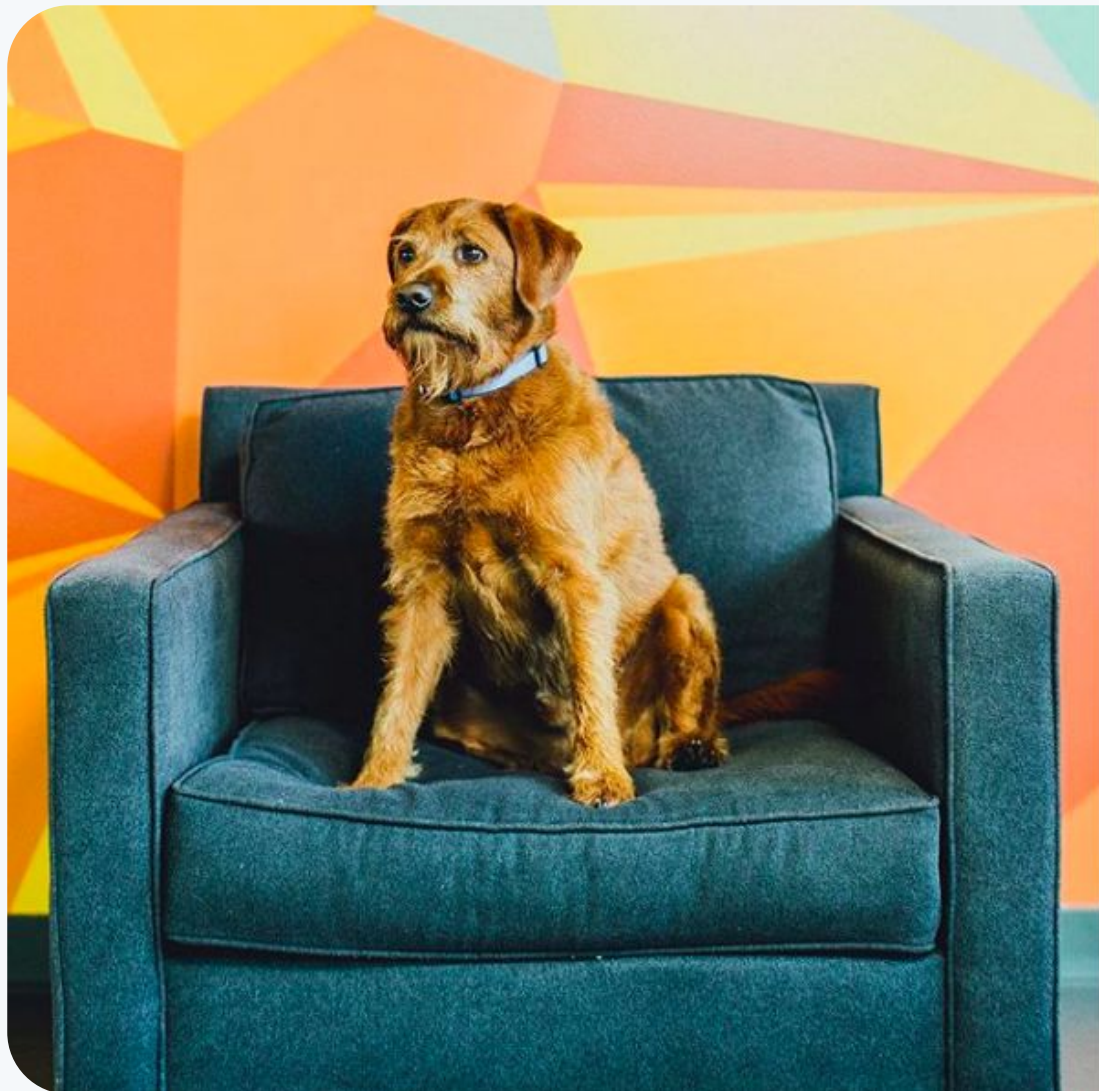


Formatos Recomendados Para el Contenido

62%

De marketers vieron un incremento de leads provenientes de las redes al invertir 6 horas a la semana en las plataformas sociales.





wistia • [Follow](#)

wistia Poised and ready for the weekend like the good boy he is. 🐶

[sjweaver_marketing_consulting](#) Anyone who loves dogs we gotta check out!



73 likes

APRIL 13

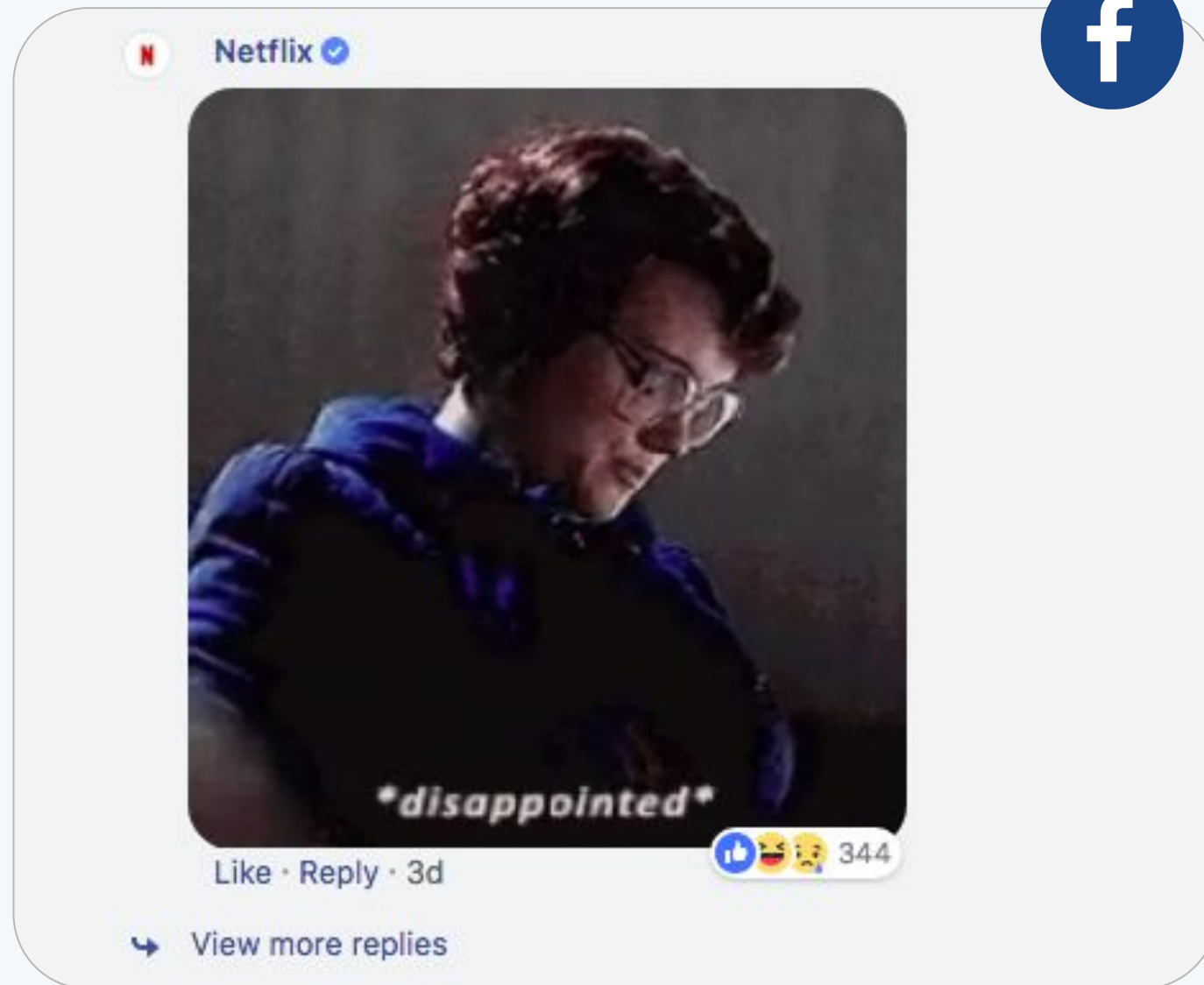
Log in to like or comment.



Imágenes



GIFs Animados





Netflix

14 mins · 🌐



The tapes were just the beginning. May 18.



58K Views



👍❤️😱 6.8K

Most Relevant ▾

Videos



Historias

MoMA themuseumofmodernart 22h

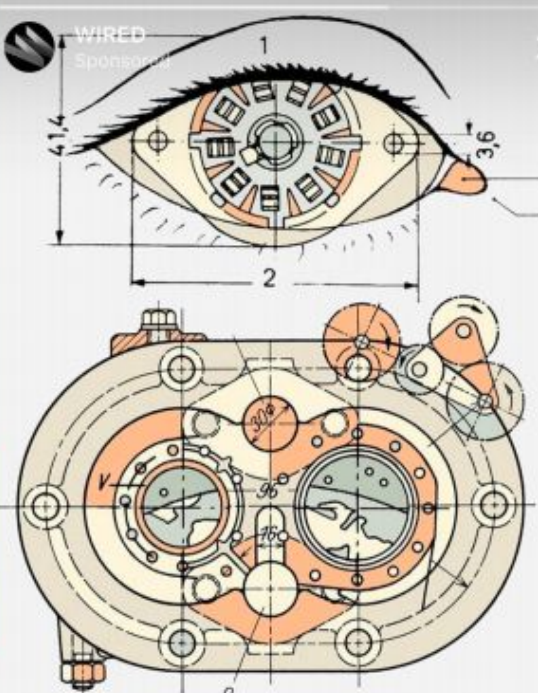
We're live with our Q&A with "In the Studio" instructor Corey d'Augustine!



Swipe up to join us!

See More

WIRED Sponsored




WIRED

3 MONTHS FREE

SWIPE UP TO START YOUR TRIAL

Sign Up

amyporterfield Sponsored



Will you be there for my **FREE** MASTERCLASS?

(SWIPE UP TO SIGN UP)

Learn More



82%

Del tráfico IP de los consumidores será desde Video en el 2021.



250M

personas que ven Instagram stories a diario.

Fuente: Facebook.



Los consumidores prefieren ver un

Video 

Acerca de un productos en vez de leer información.










evernote 
@evernote



Following

Alright, [#EvernoteCommunity](#). It's the beginning of the work week. What's first on your agenda?

- Check email 
- Create the day's To-Dos 
- Exercise  
- Agenda?! 

Vote

182 votes • 23 hours left

Encuestas y preguntas



Influencer Marketing



Hoy tomamos
Coca-Cola en tarro.



Coca-Cola México @CocaColaMx · 35 min

Por recordarnos que en el fútbol siempre hay sorpresas: ¡Felicidades, #GER 🇩🇪!

#LaCopaDeTodos pic.twitter.com/42Y5Cjpnml

➦ Responder ➦ Retwitter ★ Favorito

Reportar archivo

Marketing en
tiempo real



Contenido generado por los usuarios



Deborah Rosales

@D3bb0raH

Follow

Oficialmente graduada @HubSpotAcademy
#InboundMarketing



8:49 PM - 21 Oct 2017

4 Likes



76%

De las personas confían más en un post de una persona normal que en un post de una marca.





Métricas y Desempeño

¿Cómo mido mis esfuerzos?



Cómo medir los resultados

1. Establece Benchmarks
2. Calcula el ROI
3. Revisa los resultados constantemente



Cómo medir los resultados

- 1. Establece Benchmarks**
2. Calcula el ROI
3. Revisa los resultados constantemente



¿Qué es benchmark?

Es una métrica de desempeño que te permite
comparar tus resultados con otras
organizaciones en la industria.



Cómo medir los resultados

1. Establece Benchmarks
- 2. Calcula el ROI**
3. Revisa los resultados constantemente



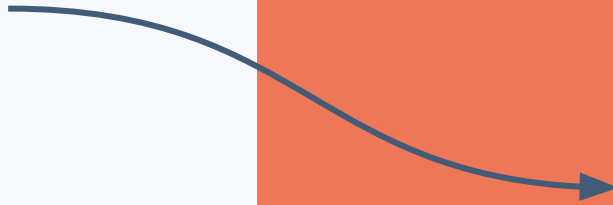
Es muy importante determinar cómo se distribuye el tiempo y qué reflejan los números





Meta: Atraer 50% más visitantes al sitio web desde las redes sociales.

Estrategia: Distribución de contenido a través de las redes



Al final del mes debes preguntarte si tu estrategia funcionó.



2. Calcula el ROI

Consumo del
Contenido

Social Sharing

Generación de
Leads

Revenue



2. Calcula el ROI

Consumo del
Contenido

Ejemplo: Cuántas personas vieron la pieza de contenido?

Social Sharing

Ejemplo: Cuántas personas compartieron el contenido?

Generacion de
Leads

Ejemplo: Cuántas es la tasa de conversión para la pieza?

Revenue

Ejemplo: El contenido ayudo a cerrar algún cliente?



2. Calcula el ROI

Consumo del
Contenido

Ejemplo: Cuántas personas vieron la pieza de contenido?

Social Sharing

Ejemplo: Cuántas personas compartieron el contenido?

Generacion de
Leads

Ejemplo: Cuántas es la tasa de conversión para la pieza?

Revenue

Ejemplo: El contenido ayudo a cerrar algún cliente?



2. Calcula el ROI

Consumo del
Contenido

Ejemplo: Cuántas personas vieron la pieza de contenido?

Social Sharing

Ejemplo: Cuántas personas compartieron el contenido?

Generacion de
Leads

Ejemplo: Cuántas es la tasa de conversión para la pieza?

Revenue

Ejemplo: El contenido ayudo a cerrar algún cliente?



2. Calcula el ROI

Consumo del
Contenido

Ejemplo: Cuántas personas vieron la pieza de contenido?

Social Sharing

Ejemplo: Cuántas personas compartieron el contenido?

Generacion de
Leads

Ejemplo: Cuántas es la tasa de conversión para la pieza?

Revenue

Ejemplo: El contenido ayudó a cerrar algún cliente?



2. Calcula el ROI

Consumo del
Contenido

Ejemplo: Cuántas personas vieron la pieza de contenido?

Social Sharing

Ejemplo: Cuántas personas compartieron el contenido?

Generacion de
Leads

Ejemplo: Cuántas es la tasa de conversión para la pieza?

Revenue

Ejemplo: El contenido ayudo a cerrar algún cliente?



Cómo medir los resultados

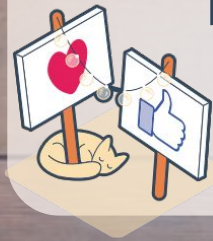
1. Establece Benchmarks
2. Calcula el ROI
- 3. Revisa los resultados constantemente**



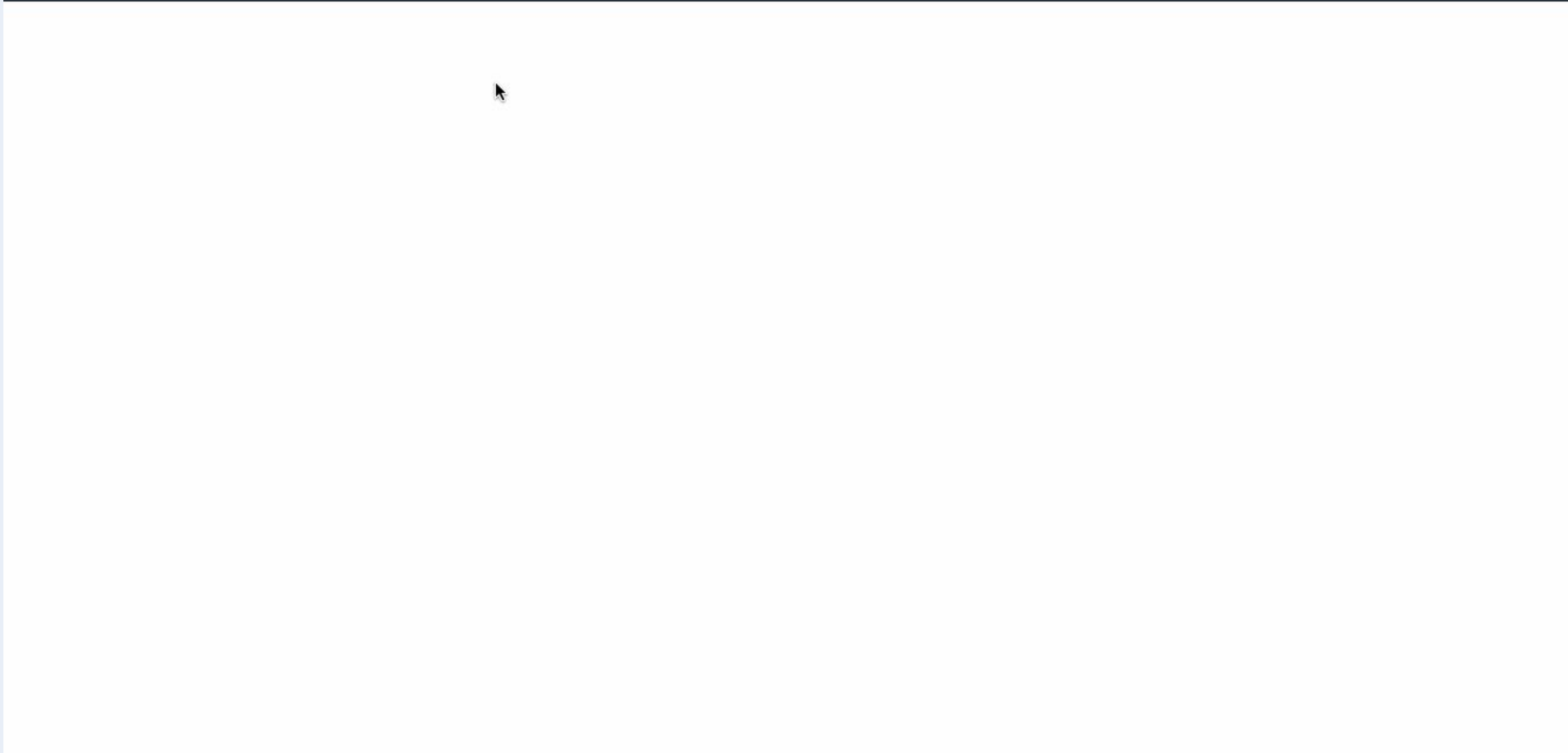
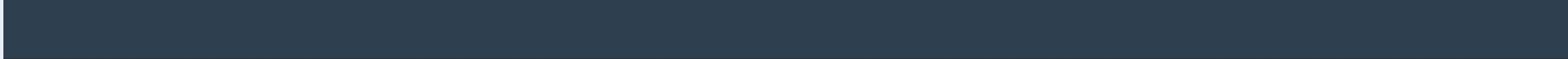


Revisa los resultados de marketing por lo menos una vez a la semana.





Herramienta de Redes Sociales HubSpot



¡Gracias!



Equipo EN VIVO
HubSpot



Alguna Pergunta?