

Presenta:

# “Técnicas Ultra Efectivas en Redes Sociales”

## Resumen del Video Curso

### Parte #1: Técnicas en Facebook y Twitter

Antes de pasar a las técnicas, veamos primero algunas estadísticas que van a motivarte a utilizar las redes sociales.

facebook

Correo electrónico:  Contraseña:  Entrar

No cerrar sesión [¿Has olvidado tu contraseña?](#)

Facebook te ayuda a comunicarte y compartir tu vida con las personas que conoces.

Regístrate  
Es gratis (y lo seguirá siendo).

Nombre:

Apellidos:

Tu correo electrónico:

Escribe de nuevo el correo electrónico:

Contraseña nueva:

Sexo:

Fecha de nacimiento: Día:  Mes:  Año:

[¿Por qué tengo que dar esta información?](#)

[Crear una página para un famoso, grupo de música o empresa.](#)

#### # Estadísticas de Facebook del año 2010:

- Mas de 500 millones de usuarios activos de los cuales 150 millones acceden a través de sus teléfonos celulares.
- Cada usuario tiene en promedio 150 amigos.
- El usuario promedio se conecta a unos 80 grupos, páginas o comunidades.
- El usuario promedio crea unas 90 piezas de contenido al mes.
- Mas del 70% de los usuarios están fuera de los Estados Unidos.



## # Estadísticas de Twitter del año 2010:

- Mas de 105 millones de usuarios activos de los cuales el 37% lo utiliza desde sus teléfonos móviles.
- Cada día se agregan 300.000 usuarios mas.
- Recibe 180 millones de visitas cada mes.
- Se envían 55 millones de tweets al día.
- Mas del 75% del tráfico viene de fuera de los Estados Unidos

## ¿Cómo Conseguir prospectos?

En Facebook busca amigos por medio de palabras claves, usando el buscador interno, únete a grupos relacionados con tu nicho de mercado, crea tu propio grupo, participa activamente.

En twitter sigue a personas que quieras que te sigan. Busca personas que estén hablando de temática relacionada con tu negocio.

Utiliza [www.twellow.com](http://www.twellow.com) y [www.wefollow.com](http://www.wefollow.com) para encontrar mas personas.

## ¿Cómo conseguir Mas Prospectos?

- Enlaces en la firma de cada email o boletín
- Enlaces en artículos, blog, comentarios en otros blogs
- Enlaces en Youtube, tanto en videos como en descripción
- Regalar reportes o ebooks y colocar los enlaces

## ¿Cómo Monetizar las Redes Sociales?

- Ganancias de productos de otras personas (Programas de Afiliados)
- Ganancias por tus propios productos o servicios
- Ganancias por tu negocio multinivel

### No vender directamente

- Enviar hacia una página de revisión o un video de revisión
- Enviar hacia una carta de ventas
- Enviar hacia un video de ventas
- Invitar a participar de un webinar gratuito
- Ofrecer un reporte o libro electrónico

## Parte #2: Promoción con Videos y Youtube

The screenshot shows the YouTube homepage with the following elements:

- Header:** YouTube logo, search bar, and navigation links (Buscar, Explorar, Subir).
- Subscriptions:** A section titled "Suscripciones" with a message: "Aún no has añadido suscripciones. Haz clic en el botón 'Suscribirse' que aparece en cualquier página de canal o de visualización de vídeo. Cuando tus canales favoritos suban vídeos nuevos, aparecerán aquí."
- Personalized Recommendations:** A grid of video thumbnails with titles and view counts:
  - Nina Jablonski breaks the illusi...** (16:59, 35917 reproducciones)
  - Arthur Benjamin's formula for ch...** (2:59, 42326 reproducciones)
  - Fast Math Trick** (4:23, 1015420 reproducciones)
  - 'Machete' Director Admits He Wen...** (10:08, 94520 reproducciones)
  - Stewart Brand proclaims 4 enviro...** (16:43, 25916 reproducciones)
  - Poem Without Words** (4:01, 37716 reproducciones)
  - 'The Expendables' Trailer HD** (2:34, 11759112 reproducciones)
  - Police Brutality: Cop Kills Jogger!** (2:15, 20349 reproducciones)
- Featured Video:** "Pikmin - Day 8" (16:33) by chuggaconroy, 881614 reproducciones.
- Tendencias:** A list of trending videos:
  - Rugby Channel - All Black Skills & Tricks** (1:01, 338308 reproducciones)
  - Defensor Sporting VS Independiente 1-0 Sudameri...** (0:32, 9648 reproducciones)
  - CSN MURIÓ ROMINA YAN - Alfombra Roja** (3:38, 27222 reproducciones)

Antes de pasar a las técnicas, veamos primero algunas estadísticas que van a motivarte a utilizar Youtube.

### # Estadísticas de Youtube del año 2010:

- Excede los 2 Billones de views por día
- Cada persona permanece en promedio 15 minutos en el sitio
- 24 horas de video son subidas cada segundo
- 70% del tráfico a Youtube viene de afuera de los Estados Unidos

### **¿Porqué usar Videos?**

- Son mas entretenidos
- Puedes informarte sin “leer”
- Puedes mostrar como se hace...
- Pueden verte y conocerte
- Hoy en día, cualquier persona puede hacer uno

### **¿Para qué usar videos?**

- Landing page o página de aterrizaje (mostrando beneficios que se va a obtener al suscribirse)
- Carta de ventas / Video carta de ventas
- Capacitación / Información
- Promoción = Youtube

### **Como “Posicionar” un Video**

- Definir las palabras claves específicas
- Mejor palabras claves de cola larga
- Colocar palabra clave principal en Título
- Colocar palabras claves secundarias en Descripción
- Colocar palabras claves principal y secundarias en las Etiquetas o Tags

### **Mas sobre como “Posicionar” un Video**

- Nombrar al archivo de video que vamos a subir con la palabra clave principal
- Descripción larga ???
- Recibir comentarios
- Antigüedad y cantidad de views ???
- Que lo agreguen como video favorito
- Enlaces entrantes al video

### **Consejos Importantes**

- Crear tu propio Canal
- Generar Listas de reproducción
- Interactuar
- Ganar suscriptores

# Parte #3: Errores Fatales en las Redes Sociales

Aquí vamos a analizar los errores mas comunes y mas graves que se cometen en las redes sociales.

## # Error #1: Realizar acciones aisladas

Muchas personas participan en las redes sociales de forma esporádica, lo hacen sin seguir ningún plan, sin tener una estrategia que seguir. Solamente se dedican a subir un video por aquí, colocar un post por allá, enviar una promoción por acá... todo de forma aislada y sin seguir una estrategia de marketing planificada.

## # Error #2: Cuando no vendes vendes... y cuando vendes no vendes

Esto es un juego de palabras que puede sonar confuso. La idea es que varias personas lo que hacen es enviar contenido o información sin un propósito de ventas o de informar específico. Cuando intentan vender no lo hacen porque no saben como ni por donde hacerlo. Cuando no intentan vender envían contenido que es percibido por los usuarios como promociones o intentos de ventas, que lógicamente tampoco son efectivos.

## # Error #3: No colocar tu fotografía

No hace falta tener una apariencia de estrella de Hollywood para colocar tu fotografía en tu perfil. Muchas personas colocan el logo de su empresa, o la foto de un tierno cachorrito, o un dibujo en lugar de su fotografía personal. ¿Es esto muy grave? A nuestro entender si lo es, porque independientemente del producto, servicio o negocio que estés promocionando, entendemos que quien debe promocionarse en primer lugar eres tu como persona y como persona de negocio. Para que la gente te conozca y genere en ellos confianza y credibilidad es necesario que coloques tu fotografía en tus perfiles de redes sociales.

## # Error #4: Contenido poco interesante para tu mercado objetivo

El contenido que envías en las redes sociales (tanto de promoción, como el meramente informativo) debe ser específico para tu mercado objetivo. No toda la información es interesante para todo el mundo. No todo el mundo habla el mismo "lenguaje". Debes conocer bien qué tipo de información desean las personas que pertenecen a tu mercado objetivo y nutrir tus canales de redes sociales con esa información.

## # Error #5: Demasiada Automatización

Existen software y aplicaciones que permiten automatizar varios procesos de las redes sociales. Varios de ellos son muy útiles y deben usarse para ahorrar tiempo y esfuerzo. Sin embargo el error radica en aquellas personas que SOLO utilizan estas aplicaciones y no participan de forma real en las redes sociales. Se pierde el componente humano, la espontaneidad, la personalidad que tu tienes y que debes transmitir.

## # Error #6: No hacer nada, no comenzar

Hay personas que saben mucho sobre ventas, sobre marketing, sobre promoción, pero sin embargo no pasan a la acción. No ponen en práctica lo que saben. Es lógico que no van a obtener resultados. Capacitarse no está mal, de hecho es el camino para tener éxito, pero si no pones en práctica lo aprendido, nunca podrás avanzar y ver los resultados en la realidad.

Este error también cometen las personas que abren sus cuentas en las redes sociales, envían dos o tres contenidos, y luego no las utilizan más y luego gritan a los 4 vientos “las redes sociales no funcionan, yo estoy allí y no logré nada”. Está claro que esto no es un botón mágico que lo aprietas una vez y te trae dinero de por vida. Para tener resultados necesitas tener una actividad planificada, con estrategias y realizada de forma constante.

#### **# Error #7: Esperar el “momento adecuado”**

Este es un fenómeno también común. Son aquellas personas que siempre postergan sus acciones, tal vez por miedo a cometer errores, o a no tener resultados. Están siempre esperando el “momento adecuado” (cuando tengan esta página, cuando adquieran aquel curso, cuando posean este software...). Nuestro consejo es que comiences AHORA, pases a la acción aplicando lo aprendido en los videos de este curso. Seguramente vas a cometer algunos errores, pero vas a aprender mucho de ellos. El peor error que puedes cometer es no hacer nada. Te invitamos a que después de ver los videos de este curso, pases a la acción y si no tienes cuentas en las redes sociales, te registres en ellas ahora mismo (son gratuitas) y comiences a participar.

**Recomendado: Video Curso “Marketing con Videos y Redes Sociales”, en donde aprenderás en detalle desde cómo crear tus propios videos, hasta como posicionar tus videos en las primeras páginas de Youtube y Google. Para conocerlo debes visitar:**

<http://marketingconvideos.com/cgi-bin/aff/clickthru.cgi?id=munmi>

[www.tecnicasdemarketingeninternet.com](http://www.tecnicasdemarketingeninternet.com)