

# MARKETING DIGITAL

Cómo Compartir Efectivamente un Tema de Interés en Redes Sociales

Mauricio Alvez

[licmauricioalvez@gmail.com](mailto:licmauricioalvez@gmail.com)

+54 9 376 478-8378

# ENTENDER LOS **ALGORITMOS**

Antes: Seguidores y Likes

Ahora: Recomendación y Retención

Formatos:

Video corto vertical / Carrusel

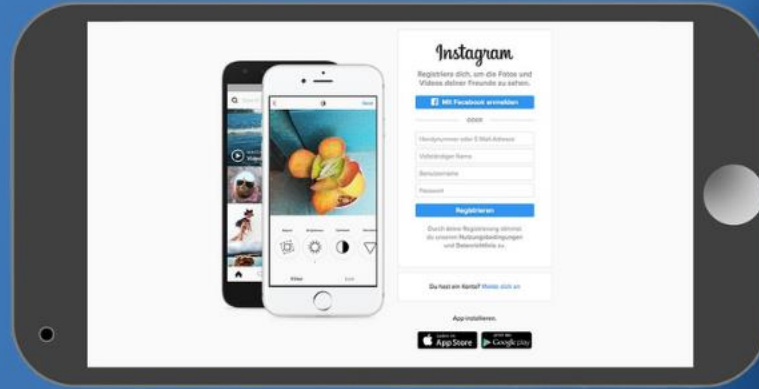
Distribución:

Orgánica / Pagada

Contenido:

Venta / Emocional





# PASO A PASO

Para maximizar el impacto de tu contenido  
en redes sociales

# PASO

# 01

## **Publicar el Artículo en tu Blog o Web Personal**

El primer paso es crear contenido de calidad. Publica un artículo detallado en tu blog o página web personal. Asegúrate de que esté bien estructurado, con información relevante y atractiva que resuene con tu audiencia.



# PASO

# 02

## **Crear un Carrusel y Compartir por Mensaje**

Transforma los puntos clave de tu artículo en un carrusel visual. Utiliza herramientas como Canva para diseñar imágenes atractivas. Luego, comparte este carrusel a través de mensajes privados en Instagram y Facebook, lo que puede generar interés y conversación.



# PASO

# 03

## **Publicar un Hilo en X.com y Threads**

Utiliza plataformas como X.com (anteriormente Twitter) y Threads para publicar un hilo que resuma los aspectos más destacados de tu artículo. Esto no solo atraerá la atención, sino que también fomentará la interacción con tus seguidores.



# PASO

# 04

## **Compartir el Artículo en LinkedIn**

LinkedIn es ideal para contenido profesional. Comparte tu artículo allí, destacando su relevancia para tu red profesional. Asegúrate de utilizar hashtags adecuados para aumentar la visibilidad.



# PASO

# 05

## **Crear un Video Corto para TikTok, Instagram, Facebook y Shorts de YouTube**

Los videos cortos son una forma efectiva de captar la atención rápidamente. Resume los puntos más importantes de tu artículo en un video dinámico y atractivo, y publícalo en plataformas como TikTok, Instagram Reels, Facebook y YouTube Shorts.





# PASO

# 06

## **Compartir en WhatsApp**

Publica el enlace a tu artículo en tu canal de WhatsApp. También puedes compartirlo como mensaje privado a contactos específicos o en grupos relevantes para fomentar la discusión.



# PASO

# 07

## **Publicar en Historias de Instagram y Facebook**

Utiliza las historias para recordar a tus seguidores sobre el nuevo contenido. Puedes incluir un enlace directo al artículo y utilizar stickers interactivos para aumentar la participación.



# PASO

# 08

## **Actualizar Tu Estado en WhatsApp**

Coloca un breve resumen o una frase impactante sobre tu artículo como estado en WhatsApp. Esto puede despertar la curiosidad entre tus contactos.



# PASO

# 09

## **Publicar en Spotify**

Si tu contenido incluye música o podcasts, considera subirlo a Spotify. Puedes crear listas de reproducción relacionadas con el tema o incluso grabar episodios donde discutas el contenido del artículo.



# PASO

# 10

## **Publicar un Video en YouTube**

Finalmente, considera crear un video más extenso donde expliques el tema con mayor profundidad. Publica este video en YouTube para alcanzar una audiencia más amplia y ofrecer valor adicional.



# SUGERENCIAS PROBADAS

*Desde la conexión con tu audiencia a través de las redes sociales hasta la aplicación del método SMART para establecer objetivos claros*



## MICRO APRENDIZAJES #1

# Instagram & WhatsApp

PARA VENDER ONLINE



## MICRO APRENDIZAJES #1

### Ofrece un servicio personalizado:

Utiliza aplicaciones de mensajería instantánea como **WhatsApp** para brindar atención al cliente de forma personalizada y rápida.



## MICRO APRENDIZAJES #1

### Conéctate con tu Audiencia:

Las redes sociales como **Instagram** son una poderosa herramienta para atraer a potenciales compradores y construir una comunidad en línea.



## MICRO APRENDIZAJES #1

### El cliente busca:

- Aclarar dudas sobre el precio del producto/servicio
- Generar confianza en el vendedor
- Elevar el nivel de decisión de compra



## MICRO APRENDIZAJES #2

# Catálogos y Tiendas Online

PARA VENDER ONLINE



## MICRO APRENDIZAJES #2

### Optimiza la Experiencia del Usuario:

Asegúrate de que tu catálogo de productos y tu tienda online sean fáciles de navegar y estén bien organizados.



## MICRO APRENDIZAJES #2

### Optimiza la Experiencia del Usuario:

Utiliza imágenes de alta calidad y proporciona descripciones detalladas de los productos.



## MICRO APRENDIZAJES #2

Implementa filtros y categorías para facilitar la búsqueda y compra de productos.

Asegúrate de que el proceso de pago sea seguro y sencillo.





## MICRO APRENDIZAJES #3

# Construir Comunidad de Marca

PARA VENDER ONLINE



## MICRO APRENDIZAJES #3

Hacer que la marca sea influyente,  
respetable y con valor comercial a  
partir del mix: expectativa-experiencia,  
razones-emociones

Interactuar con la audiencia



## MICRO APRENDIZAJES #3

Atraer personas a la Comunidad

Con Internet,  
A través de contenido entretenido y  
Con interés de consumo



## MICRO APRENDIZAJES #3

Marketing emocional

Vínculo afectivo marca-consumidor  
Experiencias, sensaciones y  
emociones  
Amor a la marca  
Marketing de contenidos



## MICRO APRENDIZAJES #4

# Atención al Cliente

PARA VENDER ONLINE



## MICRO APRENDIZAJES #4

Desarrollar las habilidades para tratar a los clientes de manera efectiva y profesional **mejora la satisfacción y genera lealtad de los clientes**



## MICRO APRENDIZAJES #4

El servicio excepcional y la resolución de problemas **fomentan la fidelidad a largo plazo**

**La excelencia construye una buena reputación, atrayendo nuevos clientes a través del boca a boca.**



## MICRO APRENDIZAJES #4

Comprender las necesidades y expectativas del cliente, poniéndose en su lugar y mostrando empatía hacia sus preocupaciones **aumenta la confianza del cliente.**



## MICRO APRENDIZAJES #5

# Comunicación con el Cliente

PARA VENDER ONLINE



## MICRO APRENDIZAJES #5

### Comunicación verbal y no verbal:

El lenguaje verbal puede ser oral o escrito. El lenguaje no verbal es aquel que no utiliza palabras, son los gestos, los movimientos corporales y otras expresiones las que comunican.



## MICRO APRENDIZAJES #5

### Comunicación efectiva:

Comunicarse claramente, escuchar activamente, utilizar un lenguaje positivo y manejar situaciones difíciles de manera adecuada.



## MICRO APRENDIZAJES #5

### Comunicación asertiva:

Es la capacidad de expresar un mensaje, una actitud, un valor, una opinión o una emoción de forma activa, pero sin perjudicar ni agredir a nuestro interlocutor.



## MICRO APRENDIZAJES #6

### Autoridad en una gran temática:

Información, tips, actualidad, valor y entretenimiento.

Vivos y videos largos dividir en capítulos.



## MICRO APRENDIZAJES #6

### Compartir en distintas plataformas:

Facebook

Instagram

Youtube

Tik Tok

WhatsApp



## MICRO APRENDIZAJES #6

# Video Corto en Vertical

PARA VENDER ONLINE



## MICRO APRENDIZAJES #6

### Estrategia de contenido:

Formato vertical.

Primero el final, para captar la atención en los primeros segundos.

Título destacado y subtítulos.



**MICRO  
APRENDIZAJES  
#7**

# Conectar lo analógico con lo digital

PARA VENDER ONLINE



**MICRO  
APRENDIZAJES  
#7**

## Elementos analógicos:

Gráfica impresa como son banners, volantes, afiches, folletos, periódicos y revistas, murales, cartelería de gran formato, entre otros.



**MICRO  
APRENDIZAJES  
#7**

## Para qué conectar:

Ampliar la información.  
Recolectar datos.  
Interactuar con el público objetivo.  
Ofrecer formatos dinámicos y audiovisuales.



**MICRO  
APRENDIZAJES  
#7**

## Herramientas para conectar:

Enlaces (url) a un sitio web, video, red social, plataforma de pago, mensajería instantánea.

Código Qr, instructivos paso a paso.



## MICRO APRENDIZAJES #8

# Presencia Virtual Digital

PARA VENDER ONLINE



- ## MICRO APRENDIZAJES #8
- Sitios web y Landing Page
  - Perfiles de Redes Sociales
  - Tiendas online y pasarelas de pago
  - Mensajería Instantánea
  - Páginas de enlaces y códigos QR
  - Videos



## MICRO APRENDIZAJES #8

Eleva tu presencia en internet:

Busca tener propósito de venta y ampliar la comunidad alrededor de la marca, aumentando tu presencia en línea de manera efectiva.



- ## MICRO APRENDIZAJES #8
- Documentos en la nube
  - Email Marketing
  - Catálogos digitales
  - Google My Business
  - Blog
  - Recursos para crear contenidos de calidad



**MICRO  
APRENDIZAJES  
#9**

## Marketing de Experiencias

PARA VENDER ONLINE



**MICRO  
APRENDIZAJES  
#9**

### Evocar sentimientos:

También llamado marketing de emociones, tiene por objetivo agregar valor al producto por lo que representa más allá de lo que es.



**MICRO  
APRENDIZAJES  
#9**

### Oportunidades:

Las historias que escuchamos y nos contamos a nosotros mismos acerca del mundo en el que vivimos tienen un impacto muy importante en nuestras actitudes y decisiones.



**MICRO  
APRENDIZAJES  
#9**

### Trabajar el amor a la marca:

Superar las expectativas de los usuarios y desarrollar contenidos pensando en las necesidades, los deseos y las tareas a realizar de tu audiencia.



## MICRO APRENDIZAJES #10

# Método SMART

PARA VENDER ONLINE



## MICRO APRENDIZAJES #10

**SMART** significa “Inteligente” y, al respecto de los **objetivos**, se trata de un acrónimo que nos facilita recordar las características del método: **Specific, Medurable, Attainable, Realistic, Time.**



## MICRO APRENDIZAJES #10

**Qué:** El objetivo **específico** debe ser lo más concreto posible.

**Cuánto:** El objetivo debe ser **medible**, tener una proyección numérica y cuantificable.



## MICRO APRENDIZAJES #10

**Cómo:** Es importante tener la certeza de que el objetivo es **alcanzable**.

**Con qué:** Lo que quieres y necesitas para tu negocio debe ser **realista**.

**Cuándo:** **Temporizar** con fechas límites





# ENLACES

# COMPLEMENTARIOS

- **Cómo Compartir Efectivamente un Tema de Interés en Redes Sociales**  
<https://medium.com/@mauricioalvez/c%C3%B3mo-compartir-efectivamente-un-tema-de-inter%C3%A9s-en-redes-sociales-5736294c279a>
- **Micro Aprendizajes para vender online**  
<https://medium.com/@mauricioalvez/micro-aprendizajes-para-vender-online-9fa2410a5ab6>
- **Marketing digital para nuevos emprendedores: consejos prácticos**  
<https://medium.com/@mauricioalvez/marketing-digital-para-nuevos-emprendedores-consejos-pr%C3%A1cticos-baf7216cccf0>
- **Elevar tu presencia en internet desde cero ¡En un día!**  
<https://medium.com/@mauricioalvez/elevar-tu-presencia-en-internet-desde-cero-en-un-d%C3%ADa-882b16c2104a>