



Título del documento			
CÓMO USO LAS PRINCIPALES REDES SOCIALES			
Nombre del docente			
Dr. Juan Carlos Soto Piña			
Fecha de producción		Lugar	
25 de julio de 2022		Universidad Tecnológica de Querétaro	
Programa educativo (Marque un solo programa con una X):			
<input type="checkbox"/>	P1. TSU en Administración Área Capital Humano - Intensivo	<input type="checkbox"/>	P.6. TSU en Logística Área Cadena de Suministros - Intensivo
<input type="checkbox"/>	P2. TSU en Administración Área Capital Humano - Flexible	<input type="checkbox"/>	P.7 Licenciatura en Gestión del Capital Humano - Intensivo
<input type="checkbox"/>	P3. TSU en Desarrollo de Negocios Área Servicio Posventa - Intensivo	<input checked="" type="checkbox"/>	P.8 Licenciatura en Innovación de Negocios y Mercadotecnia - Intensivo
<input type="checkbox"/>	P4. TSU en Desarrollo de Negocios Área Mercadotecnia - Intensivo	<input type="checkbox"/>	P.9 Licenciatura en Diseño y Gestión de Redes Logísticas - Intensivo
<input type="checkbox"/>	P5. TSU en Desarrollo de Negocios Área Mercadotecnia - Flexible	<input type="checkbox"/>	
Nombre de la asignatura		Unidad Temática	
ADMINISTRACIÓN Y COMUNICACIÓN EN REDES SOCIALES		II. Administración y Comunicación	
Propósito			
El alumno propondrá perfiles del community manager y contenidos en ads para mejorar la comunicación de las organizaciones			
Referencia (en formato APA):¹			

¹ Se recomienda consultar: Centro de Escritura Javeriano. (2020). *Normas APA, séptima edición*. Cali, Colombia: Pontificia Universidad Javeriana. <https://www2.javerianacali.edu.co/centro-escritura/recursos/manual-de-no...>



Merodio, J., (2010). Cómo uso las principales Redes Sociales. Merodio, J., (2010). Marketing en redes sociales (pp. 25 - 50). Creative commons

Licencia Creative Commons:

(Conoce más aquí: <https://creativecommons.org/licenses/?lang=es>)

Pegue aquí la licencia

Cómo Uso las Principales Redes Sociales

FACEBOOK PARA LOS NEGOCIOS

Facebook se ha convertido en uno de los nombres más reconocidos en las Redes Sociales. Estas redes permiten a la gente encontrar amigos, compañeros con gustos similares o encontrar oportunidades de negocio, y todo ello basado en un intercambio continuo de información.

Las herramientas que mueven las redes sociales, una vez consigues entender su funcionamiento desde el más puro vértice de la comunicación, tienen numerosas aplicaciones aplicables al desarrollo empresarial de cualquier negocio.

El networking siempre ha sido una importante herramienta de marketing que con el tiempo ha ido evolucionando en distintos canales y situaciones, pero cuya esencia se sigue manteniendo firme. A la gente le gusta hacer negocios con otras personas, no con empresas, y bajo esta mentalidad seremos capaz de generar oportunidades de negocio.

Vamos a empezar centrándonos en el uso empresarial de Facebook y conocer las tres vías principales para obtener beneficios de Facebook.

A día de hoy muchas pequeñas empresas carecen todavía de página web propia, y han decidido seguir sin tenerla pero eso no significa que no van a tener presencia en Internet, por lo que han decidido crearse una página de fans para su empresa y desde ahí informar a sus clientes.

Date cuenta que una página de fans es fácil de crear por cualquier persona, es visible por todos los usuarios aunque no tengan cuenta en Facebook, es indexable por los buscadores y a la gente le resulta amigable, entonces ¿no os parece una buena opción?

La verdad es que sí lo es, y con esto no quiero decir que las empresas no deban tener su propia web, si no que debemos analizar cada negocio y su situación y valorar en este momento qué es lo que más nos interesa para nuestro negocio.

¿Cuál es la mejor manera de acercar Facebook a tu negocio?

Por supuesto que esta respuesta está basada en experiencias personales y no es única ni definitiva.

Lo primero es crearte un perfil personal en Facebook y lo completes con todos los datos que te sea posible, incluyendo una foto, algo imprescindible si quieres que la gente te tenga en cuenta.

Una vez ya tienes tu perfil personal es hora de pasar a crear la página de seguidores para tu empresa y serás el administrador principal de esa página, aunque si quieres que alguien te ayude también puedes hacerle administrador.

Una vez hayas creado tu página de empresa personalizada añadiendo fotos, información del negocio, la dirección de tu web... y ya estás listo para empezar a publicar y compartir información y empezar a ganarte nuevos seguidores.

Debes saber, que cada vez que actualices una información desde el muro de la página de tu empresa, todos los seguidores lo verán y podrán colaborar compartiéndolo con sus amigos, poniendo un "Me gusta" o dejando un comentario.

En tu página tendrás la opción de permitir o no a los seguidores escribir en el muro, si lo permites, debes estar muy atento a lo que en él se dice para evitar mensajes que puedan ser ofensivos y poder contestar a quienes plantean una pregunta.

¿Has oído hablar de las aplicaciones de Facebook? Básicamente son programas que puedes instalarlos en tu página de Facebook y aprovechar sus funcionalidades.

Puedes escoger entre las miles de aplicaciones gratuitas ya creadas o crear una aplicación específica para tu empresa.



Dentro de las aplicaciones más usadas para las empresas está FBML. Esta aplicación te permite crear una nueva pestaña con el nombre que quieras e integrar en ellas código HTML, o dicho

de otro modo, puede incluir información externa a Facebook dentro de tu página como por ejemplo una tienda online o la publicación de una oferta.

Otras aplicaciones interesantes son:

- **Static FBML**

Esta aplicación es especialmente útil puesto que te **permite añadir en tu perfil de la página de fans código HTML**, con lo que podrás incluir información tanto en texto como imágenes maquetada y prepara a tu manera.

Para poder interactuar con ella tan sólo tienes que agregar la aplicación en tu página de fans y podrás añadir cajetines o nuevas pestañas con la información que más te interese como enlaces a tus blogs, banners...

Descarga:

<http://www.facebook.com/apps/application.php?id=4949752878&ref=search&sid=18907434.917803787..1>

Marketing Surfers Juan (@jaarmendo) nos cuenta su experiencia con los Servidores Cloud, definitivamente una buena opción. Como siempre hace de lo complejo algo sencillo <http://www.jaarmendo.com/2010/08/escoge-el-servidor-para-tu-website-que-mejor-se-adapte-a-tu-negocio-servidores-cloud/>

Inicio Información **Marketing Surfers** Fotos Video Fotos

Especialistas en Marketing Online - Desarrollo de plataformas (Web, Blog, Comunalidad), Social Media, Posicionamiento (SEM/SEO) con una línea de negocio muy enfocada al Marketing Horizontal (E-commerce & Revenue Management)

Conoce más sobre
Conoce más sobre Marketing Surfers en tu página con los anuncios de Facebook. [Visita preview más abajo.](#)

Marketing Surfers
Marketing Surfers es una empresa especializada en marketing online enfocada en todo tipo de negocios, e-commerce y retail. Más...
Juan Antonio Harrodo es fan. [Ver más fan](#)

Navegar en internet ya no es suficiente, nosotros surferos a diario lo vivimos en busca de las soluciones más óptimas y eficientes para nuestros clientes con el fin de ayudarles a crear su identidad online con una estrategia integral.
Marketing Surfers es una empresa especializada en marketing online enfocada a todo tipo de negocios analizando y ejecutando las acciones necesarias para mejorar su presencia en internet y conseguir vender más y mejor.
La filosofía marketing surfers se basa en el concepto best quality for price, ofreciendo a nuestros clientes la mejor calidad al mejor precio.

- Promotions

Esta aplicación nos **permitirá crear fácilmente en nuestra página de fans, concursos y sorteos** de tal manera que genere viralidad y poder de compartir entre los usuarios.

Se trata de una aplicación muy dinámica y para poder utilizarla además de agregarla en tu páginas de fans debes create una cuenta en www.wildfireapp.com.

Comentar que esta aplicación es de pago y cuenta con planes que van desde los 0,99\$ por día más 5\$ por creación de campaña, por lo que podemos usarla con costes bastante asumibles.

Descarga:

<http://www.facebook.com/apps/application.php?id=48008362724&from=350759048012>



- YouTube Channel

Esta aplicación **te permitirá mostrar en la página de fans tu canal de YouTube** e integrar directamente y de manera automática los videos que vayas añadiendo.

Con esta aplicación podrás complementar tu estrategia de Social Media ofreciendo a tus visitantes la posibilidad de visualizar todos tus videos sin necesidad de salir de Facebook.

Descarga: <http://www.involver.com/pages/gallery.html>



- Poll

Con esta aplicación **podrás montar tú mismo una encuesta en la página de fans** con el fin de obtener el feedback de los usuarios.

Esta aplicación es muy sencilla de utilizar y totalmente gratuita, tan sólo tienes que agregarla y podrás comenzar a configurar las encuestas que necesites con la frecuencia que quieras.

Descarga:

<http://www.facebook.com/apps/application.php?v=info&id=20678178440>

The screenshot shows the Facebook 'Poll' application interface. At the top, there is a navigation bar with a bar chart icon, the word 'Poll', and a 'Hazte fan' button. Below this are tabs for 'Muro', 'Información', 'Críticas', 'Foros', 'Poll', and 'HELP'. The main content area is titled 'What "Create a Poll" approach would you prefer?' and contains two poll creation options. The first option, 'Version with separate input for each answer + picture upload option', features a 'Question:' field with an 'Upload Picture' button, followed by three 'Option 1:', 'Option 2:', and 'Option 3:' fields, each with its own 'Upload Picture' button. A '+ Add Another Option' link is located below these fields. The second option, 'Version with one input for all answers supporting HTML', shows a 'Question:' field and an 'Options:' field with 'Yes' and 'No' listed. Below this is the instruction 'Enter one option per line.' At the bottom of the interface, there is a 'code' label, a 'Votar' button, the text 'Resultados', and a 'Publica esta encuesta! Report this poll' link.

Y estas siguientes son totalmente gratuitas pero no por ello menos interesantes:

- RSS Feed

Te permitirá automatizar la publicación de tus posts en tu página de Facebook con tan sólo incluir tu Feed RSS.

Descarga:

http://www.facebook.com/add.php?api_key=9914392752d39e99600f2be9d2d740e2&pages

- Canal YouTube

Hace unos días hablaba de cómo integrar tu canal YouTube dentro de Facebook pero resultaba un poco complicado hacerlo, pues ahora con esta aplicación verás que es mucho más fácil hacerlo.

Descarga:

http://www.facebook.com/add.php?api_key=b890f412cf14fd28c87b265a714423b9&pages

- Galería de fotos

Crea galerías de fotos en tu perfil en Facebook y comparte experiencias con tus seguidores.

Descarga:

http://www.facebook.com/add.php?api_key=0b5b6433d5eb439b75b59bfbcc7b163a&pages

- Presentaciones

Comparte con tus seguidores presentaciones que hayas hecho.

Descarga:

http://www.facebook.com/add.php?api_key=29a378942d16a26a136a11a9653c9911&pages

- Flickr

Muestra en tu perfil de Facebook las últimas fotos que has cargado en tu perfil de Flickr

Descarga:

http://www.facebook.com/add.php?api_key=97f0a6f5dd2f3d74269c17621a5b9b93&pages

- Archivos multimedia

Comparte tus archivos multimedia como videos o MP3.

Descarga:

http://www.facebook.com/add.php?api_key=6f7c4a33406ff6402bb4debceb4af5&pages

- PDF

¿Quieres compartir tus documentos en PDF desde tu perfil?

Descarga:

http://www.facebook.com/add.php?api_key=95fd7d89a1efc249911c1a6e7a5bf111&pages

Y como **resumen** *para sacar el máximo partido a Facebook* debes tener en cuenta estos cinco pasos:

1) Página oficial de empresa (Antigua Página de Fans).

Tal y como hemos estado comentando anteriormente, el primer paso para que tu empresa tenga presencia en Facebook es creando una página para tu empresa.

En esta página podrás añadir aplicaciones, eventos, sorteos....

2) Introduce código HTML.

Aunque esta parte requiere de unos mínimos conocimientos técnicos, no está de más conocerlo para saber las posibilidades, siempre puedes contratar a un programador para que te eche una mano.

Usando la aplicación FBML (comentada anteriormente) podrás crear pestañas personalizadas con el contenido que quieras como suscripciones a newsletter, canales RSS, descargas de documentos...

3) Contenido especial.

Para poder atraer a los usuarios a tu página de Facebook debes darles algo diferente que no encontrarán en tu web.

Por ejemplo puedes subir presentaciones en PowerPoint, videos exclusivos, noticias interesantes...

4) Eventos, aplicaciones y videos

Usa aquellas aplicaciones que resulten de mayor interés para tu negocio, puedes recurrir a las que he mencionado anteriormente o buscar en Facebook entre las miles de aplicaciones disponibles.

Si realizas algún tipo de evento es interesante que lo comuniques y realices un video sobre el para compartirlo con los usuarios que no pudieron estar, seguro que te lo agradecerán.

5) Anuncios Patrocinados de Facebook.

Para llegar a tu audiencia es interesante que promociones también tu página de empresa con la ayuda de las campañas de Anuncios patrocinados de Facebook.

Estos anuncios son los que aparecen normalmente en la parte derecha de la pantalla, y te permiten segmentar el público objetivo hasta niveles muy profundos y podrás elegir entre dos formas de pago: CPC (Coste por Click) o CPM (Coste por Mil Impresiones).

¿Cuál es más interesante? Para mí y por las pruebas que he realizado hasta ahora me ha funcionado mejor el CPC, pero esto dependerá de cada campaña y sector, por lo que lo mejor es que pruebes ambas opciones y al final elijas la que te ha resultado más rentable.

Jaime Lopez-Chicheri IMPORTANTE&INTERESANTE: Busco empresa especialista en planificacion de medios online-offline (sobre todo offline) con experiencia probada El miércoles pasado

Muro Información Fotos Cuadros Video My Stuff >>

Escribe algo...

Adjuntar: **Compartir**

Filtros

Actividad reciente

- Jaime y Macarena Candales ahora son amigos. Comenta · Me gusta · Añadir a Macarena Candales como amigo
- Jaime comentó el enlace de Eurotrasteros.
- Jaime comentó el enlace de DorReservas Central de Reservas.

Jaime Lopez-Chicheri de mi viejo en su blog DEPORTEES: <http://jchicheri.wordpress.com/2010/08/20/deportees/>

DEPORTEES « Sentido Común (y música)
jchicheri.wordpress.com
Deportación. Esta es la realidad que se oculta tras el eufemismo de "reparación voluntaria" que contempla la Ley que ha impulsado le Presidente francos Sarkozy. Deportación de gitanos.

Hace 3 horas · Comentar · Me gusta · Compartir · Denunciar

A Mariola Corega le gusta esto.

Escribe un comentario...

Jaime Lopez-Chicheri a través de **Cesae Escuela de Negocios:**
Proximas convocatorias de cursos

Crear un anuncio

Vila Galé Hotels Algarve

...in el about our special offers for 2010. Come stay at a Vila Galé Hotel, starting at 70 EUR/night. Visit the Algarve!

A Dolores Amores le gusta este anuncio.

Me gusta

IDIOMAS SEIF

Idiomas Seif

Aprende Inglés con el método más dinámico. 100% Conversación. ¡Vuélvete más competitivo y de acción al País! Aprovecha el descuento fb.

A Maria Teresa Piñarro Gallan le echo un ojo a IDIOMAS SEIF

Me gusta

- Realizar sorteos.

The image shows a Facebook page for 'EllaViajan.com'. The page header includes the text 'La Web de Viajes para la Mujer' and 'EllaViajan.com'. A navigation bar contains links for 'Inicio', 'Información', 'Fotos', 'Cuadros', and 'Promociones'. A yellow banner at the top right states: 'Eres el administrador de las promociones de esta página: Gestiona tus promociones'. The main content area features a large image of a TomTom GPS device displaying a road map with a green arrow pointing towards 'Paris'. Below the image, the text reads: 'Gana un GPS TomTom para tus Viajes. Síguenos en Facebook y entrará en el sorteo de un magnífico GPS de última generación para disfrutar aún más de tus viajes. Promoción válida hasta: 13/09/2010 12:00'. To the right of this text, it says 'Requisitos: - Sólo fans' and includes a green button labeled '¡Apíntate!'. On the left side of the page, there are several widgets: 'Cambiar foto', 'Editar página', 'Promocionar con un anuncio', 'Añadir a los favoritos de mi página', 'Superar esta página a mis amigos', 'Eliminar de los favoritos de mi página', 'EllaViajan.com - Web de Viajes para la Mujer', 'Información', 'Fundación: Octubre 2008', and 'Fecha de inicio'.

- Realizar campañas de email marketing con promociones.

The image is a promotional banner for Legalsis legal services. At the top right, the text 'Campañas de Email Marketing' is written in blue, with a blue arrow pointing down towards the banner. The banner itself has a yellow background. At the top, it features the Facebook and Twitter logos with the text '&' between them. Below the logos are the URLs 'www.facebook.com/legalsis' and 'www.twitter.com/legalsismarcas'. The main offer is displayed in large, bold, red and yellow text: '10% DE DESCUENTO EN LA REGISTRACIÓN DE UNA MARCA'. Below this, in black text, it says: 'Descuento del 10% por la registraci3n de una marca. Exclusivo para nuestros seguidores de Facebook y Twitter.' At the bottom of the banner, the Legalsis logo is shown, consisting of the word 'Legalsis' in a serif font and 'servicios legales' in a smaller sans-serif font below it, with a small red icon of a gavel.

- Dar a conocer tu página en el Newsletter.

Da a conocer tu
Página de fans en el
newsletter



- Contratar campañas de anuncios patrocinados.

Con el uso de anuncios
patrocinados



TWITTER PARA LOS NEGOCIOS

Twitter se está convirtiendo en una de las más potentes herramientas de comunicación del futuro, enmarcada dentro de lo que se denomina “microblogging”.

Dicho de otro modo, Twitter es un servicio gratuito que con tan sólo crearte una cuenta puedes lanzar mensajes de hasta 140 caracteres (igual que un SMS de móvil) para contar o compartir lo que tú quieras.

Ahora bien, ¿y esto cómo lo aplico a la empresa? Las aplicaciones son numerosas pero principalmente debes utilizarlo como un nuevo canal de comunicación entre tu empresa y los clientes, ya sea como servicio de atención al cliente, para comunicar el lanzamiento de nuevos productos, promocionar ofertas puntuales o para conocer más sobre nuestros clientes con el fin de poder adaptar aún mejor nuestros productos y/o servicios para ellos.

El primer paso es crearte tu cuenta, para lo que tienes que entrar en <http://Twitter.com/account/create> y completar los datos que te solicita.

Una vez que te has creado ya tu cuenta, tendrás ya visible tu perfil que será “<http://Twitter.com/nombredeusuario>”, que por ejemplo en mi caso sería <http://Twitter.com/juanmerodio> y de le denomina con un @ delante, por lo que mi usuario para Twitter sería @juanmerodio.

Ahora ha llegado la hora de personalizar tu perfil a las necesidades de tu negocio.

En primer lugar es imprescindible publicar una foto de perfil, que en el caso de tu empresa podríamos utilizar el logo. Además deberemos completar otros datos como web, biografía y crear un fondo de perfil; ¿qué esto?.

Twitter por defecto coloca una imagen de fondo que puedes cambiar por algunas que hay predeterminadas pero que no aportarán ningún valor a tu perfil de empresa, por lo que para que el perfil sea corporativo y más agradable a la vista del usuario puedes crear una imagen cuyas medidas pueden ser de 800x900 px y ahí poner información relevante sobre tu negocio.

Por ejemplo, a continuación puedes ver el perfil de la empresa *Marketing Surfers*, donde verás que han optado por un color de fondo blanco con tonos verdes siguiendo la imagen corporativa de la empresa.

Marketing Surfers es una Empresa especializado en:

- Marketing online y offline
- Formación turística
- Business Management
- Social Media
- Desarrollo Web
- SEO/SEM

www.MarketingSurfers.com

twitter

Get short, timely messages from Marketing Surfers. Twitter is a rich source of instantly updated information. It's easy to stay updated on an incredibly wide variety of topics. **Join today** and **follow @marketingsurfer**.

Regístrate

marketingsurfer

RT @avimonsalupe: 10 preguntas del anunciante novato en publicidad online <http://is.gd/eYlU>
hace cerca de 8 horas via TweetDeck

RT @Luz_Martin: RT @MQueiro: Las cinco grandes tendencias de hoy en redes sociales. <http://bit.ly/8WVP>
hace cerca de 8 horas via TweetDeck

Que tal el fin de semana? Hoy @armarcello nos cuenta en su post el caso de éxito de social media The Old Spice <http://bit.ly/8aCnJP>
hace cerca de 7 horas via Facebook

RT @basicoonline: Leer revista de @basicoonline info tecnología, moda y más una rutina q conoces <http://magari.com/cuadaje>

Nombre Marketing Surfers
Ubicación Madrid - España
Web <http://www.marketing-surfers.com>
Biografía Consultoría y Formación Marketing Online (Desarrollo Web, Blog, Compañías, Social Media, Posicionamiento SEO/SEM, E-Commerce y Revenue Management (Hotels))
2,179 2,064 120
Tweets 2,066
Favoritos
Listas
Siguiendo

En la parte izquierda han colocado en primer lugar su logo, debajo los servicios que ofrecen y en último lugar una foto de los promotores de esta empresa, de los cuales uno soy yo ;).

¿Cómo funciona Twitter?

Esta es una de las principales dudas que aparecen en el momento en el que hemos creado el perfil, porque aunque Twitter es muy simple, tengo que reconocer que al principio a todos nos costó un poco entender bien su funcionamiento, pero una vez lo has entendido y empiezas a utilizarlo, ves el gran potencial de esta novedosa herramienta de comunicación 2.0.

Si tu primera impresión es que es una pérdida de tiempo, genial, vas por buen camino, porque a mí me pasó exactamente lo mismo y hoy en día es una prolongación de trabajo.

Para descubrir su potencial lo primero que te debes preguntar es: ¿Cómo puede ayudarme Twitter a conseguir los objetivos de mi empresa?

Para descubrirlo voy a echarte una mano con las siguientes preguntas para las que necesito que respondas con un SI o un NO:

- 1) ¿Te gustaría disponer de una herramienta que te permita conectar y hacer networking con otras personas de tu sector y potenciales clientes?
- 2) ¿Te gustaría saber a tiempo real que opinan tus clientes de tu empresa y sus productos?

- 3) ¿Te gustaría recibir constantemente ideas para mejorar tu negocio y sus productos?
- 4) ¿Te gustaría que tus productos llegasen directamente a esas personas que realmente están interesados en ellos?

Si has contestado Si a alguna de estas preguntas, es que estás interesado en usar Twitter y aprovechar su potencial aunque todavía no sepas bien cómo hacerlo, pero para eso te voy a echar un cable.

Antes de comenzar a escribir en Twitter plantéate un único objetivo a conseguir de los que hemos listado dentro de las cuatro preguntas de antes.

Terminología de Twitter

Antes de continuar, es importante que conozcas la terminología usada en Twitter y que te familiarices con cada una de estas palabras porque en unos meses serán el “pan nuestro de cada día”:

- **Tweet:** Cuando escribes un mensaje con un máximo de 140 caracteres y se lo envías a alguien o lo recibes. El tweet, es el propio mensaje en sí.

- **Seguidores (Followers):** son los usuarios seguidores de tu cuenta y a los que les aparecerán todos los tweets que tú escribas
- **Seguidos (Following):** son los usuarios a los que tú sigues y de los que podrás leer todo lo que escriben.
- **Replies:** Es la respuesta, es decir, cuando alguien te contesta a un tweet que tu has escrito o tu contestas a un tweet que otro usuario ha escrito.
- **Retweet:** Consiste en compartir un tweet con tus seguidores e Twitter, es decir, has leído algo que te parece interesante y decides reenviárselo a todos tus seguidores.
- **DM:** Es un mensaje directo enviado a alguno de tus seguidores, es como los mensajes privados, sólo lo podrá leer a quién se lo envías.
- **Hashtag:** Es una manera de categorizar a los tweets por temática y se representa con el símbolo # seguido del texto que lo defina. Por ejemplo, el hashtag #redessociales, si lo monitorizar podrás ver todos los tweets que lo tengan y que por lo tanto hablarán de Redes Sociales.

¿Qué puedo poner en los Tweets?

Ya es hora de ponernos en marcha y lanzar nuestro primer tweet, y seguro que el primero es fácil de lanzar, porque podemos presentarnos, pero ¿qué hago en el resto de tweets?

Te voy a dar unas ideas para que a partir de ellas puedas escribir muchos tweets:

- Haz preguntas a tus clientes
- Da respuestas
- Comparte novedades sobre tu empresa y sus productos
- Retuitea información publicada por otros
- Comparte enlaces, videos, fotos o audios interesantes
- Promociona los nuevos posts de tu blog
- Recomienda a otros usuarios de Twitter
- Realiza encuestas

RT @jesusademir: Twitter, afectado por un bug que facilitaba el robo de cookies en Bitelia (Redes Sociales) <http://ow.ly/2Bbin>

hace cerca de 1 hora vía TweetDeck

@damborusse así es, entré en directo por videoconferencia, esto es lo bueno de las nuevas tecnologías. :)

hace cerca de 3 horas vía TweetDeck en respuesta a damborusse

@damborusse por supuesto, de hecho se va retransmitir online así que se puede seguir y yo subiré el podcast a mi canal

hace cerca de 3 horas vía TweetDeck en respuesta a damborusse

@damborusse así es :) vas a ir?

hace cerca de 3 horas vía TweetDeck en respuesta a damborusse

¿Cómo consigo seguidores en mi perfil?

Me atrevo a decir que este es uno de los objetivos más complicados de conseguir, pero se puede llegar a tener una gran cantidad de seguidores interesados en tu empresa que además participen.

Para ello es básico tener paciencia y no intentar ir más deprisa de lo que se debe y conocer algunas de las técnicas más usadas para conseguir seguidores, y que ahora te voy a contar:

- Ofrecer descuentos y promociones por ser seguidor de Twitter



The image shows a screenshot of a Twitter profile for 'EIRanchoMadrid'. The profile page includes a header with the Twitter logo, a bio, and a recent tweet. A callout box with a blue arrow points to the profile, containing the text: '¡Síguenos en TWITTER y obtenga promociones, Twitter!' and 'Ofrece descuentos por ser seguidor en Twitter'. The tweet on the profile reads: 'SI ESTAMOS ABIERTOS EN AGOSTO, muchos clientes nos llaman y nos lo preguntan. http://www.eiranchoMadrid.com'.

- Realizar promociones

Realiza promociones desde Twitter



- Usarlo como canal de atención al cliente

Utilízalo como canal de atención al cliente



Además de todo esto siempre es recomendable poner dentro de tu página corporativa un enlace a Twitter para que los clientes sepan cuál es tú perfil y puedan seguirte.