

✘ 10 errores que debes evitar ✘ en la gestión de tus redes



Lleva tus cuentas a un
- SIGUIENTE NIVEL -

✘ 10 errores que debes evitar ✘ en la gestión de tus redes

¡Hola cómo estás! Te quiero compartir una información que es super importante saber cuándo quieres manejar tus redes sociales: **10 errores que debes evitar**, conociendo esto vas a poder llevar tus cuentas a un siguiente nivel sin perder tanto tiempo analizando lo que no funciona.

Seguramente ya manejas tus cuentas profesionales, o tal vez apenas inicias y no saben ni por dónde empezar y es entendible. Llevar la **gestión de redes sociales es un trabajo complejo**. Sobre todo si no tienes nada de experiencia. Hay tareas diarias que cumplir y es normal cometer errores cuando se empieza.

Pero hay cosas que puedes aprender desde el inicio para tener ya adelantada una buena parte y pulir su estrategia de redes para ir por el buen camino a gestionarlas de manera profesional.



Empezamos con el error número 1:

1. No tener una estrategia en redes sociales

Es común encontrarte con cuentas que no tienen una estrategia previa en social media, simplemente están por estar, para colocar el loguito de Instagram y Facebook en las tarjetas de presentación :) pero sin objetivos claros. Por supuesto que mantener una cuenta así no sirve de nada para tus objetivos.

Para saber cual es el mensaje que debes transmitir en tus redes, para convertir, para vender y para crecer, porque estas deberían ser tus metas al crear cuentas en redes, primero tienes que hacer un **análisis de tu público**, esto es lo principal que debes definir: tu público, tu nicho, las redes que utiliza.

Tienes que analizar a la competencia y el mercado para crear una estrategia de contenidos. Es decir, tienes que saber cómo habla tu audiencia, con cual contenido reacciona, qué problemas le afecta, que solución puedes aportar con tu producto o tus servicios. Todo este **estudio previo** lo debes hacer ANTES de comenzar a colocar contenido, porque si no simplemente pierdes tiempo y posibles clientes.

El error número 2:

2. No tener tus perfiles completados al 100%

Es un error muy común. Muchas veces queremos crear los perfiles de los social media apurados y no completamos toda la información pensando que ya lo haremos más adelante.

Debes completar el 100% de todos los perfiles y optimizarlos al máximo con tus keywords y enlaces a tu web, blog y otras redes.

¿Qué deben llevar?

- ★ Nombre descriptivo. No tienes que repetir tu mismo nombre de usuario, aquí puedes colocar lo que haces o el servicio principal que brindas.
- ★ Un Call to Action o Llamadas a la acción. Si tienes una tienda en línea o si quieres promocionar tu libro, puedes colocar el link y tienes que indicarle a las personas que le den click, siempre tienes que indicar la acción que deben hacer y lo que van a lograr.

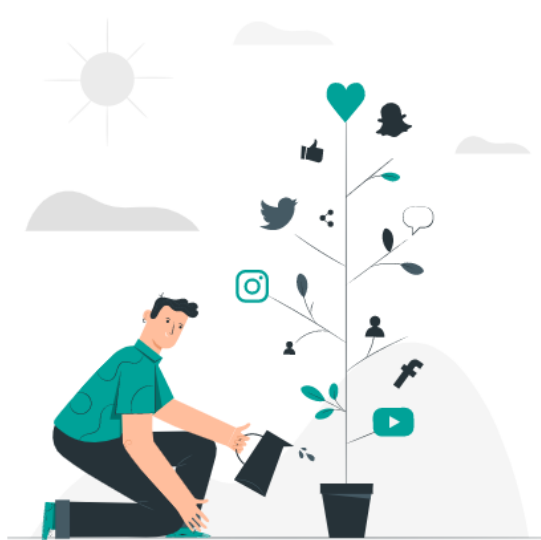
Por ejemplo si estás dentro del mundo fitness puedes colocar como "Descarga mi recetario y empieza a perder kilos" con unas manitos o emojis hacia abajo. 🙌🙌🙌

- ★ Los emojis también son elementos visuales muy buenos para agregar, los puedes colocar al principio de cada frase.
- ★ Herramienta multi link: Si tienes por ejemplo diferentes webs, o diferentes productos o enlaces, puedes usar también un enlace personalizado como linktr.ee. Esta es una página donde puedes colocar varios links para que puedan acceder desde tu perfil.
- ★ Covers y portadas: Otro elemento muy importante debes tener son las portadas de las historias destacadas para Instagram y para Facebook, Twitter y similares los covers.

El error número 3:

3. Estar en todas las redes sociales

Otro error muy común es querer estar presente en todas las redes sociales que existen en el mercado aunque tu público objetivo no se encuentre presente o no tengas los recursos adecuados para tener una buena presencia en ellas.



Por eso es esencial el punto uno: crear una estrategia de social media para saber en qué redes sociales debemos centrar nuestra comunicación. No es lo mismo Facebook que LinkedIn, o Twitter que Instagram, o Youtube, etc. Cada una tiene un objetivo diferente y se dirige a target completamente distinto. Averigua dónde se encuentra tu público y olvídate de las redes donde no conseguirás nada.

4. *Buscar cantidad antes que calidad de seguidores*

Siguiendo con el punto anterior, muchas personas buscan tener muchos seguidores sin importarles si pueden ser posibles compradores o no. No te servirá de nada tener miles de seguidores a los que no les interesa lo que haces. Seguirás teniendo las mismas interacciones que antes.

Debes dirigirte a tu target y captar su atención. Búscalos y ofréceles contenido que les sea de utilidad. Mejor ganar calidad que cantidad.

Otro error que es donde he visto caer el engagement a más de una red:

5. *Hablar demasiado de tu producto*

El yo te vendo, yo hago, yo se, yo puedo... llega un momento que ya tu audiencia se cansa. De verdad. Claro que debes comentar en tus post sobre lo que haces y cómo puedes ayudar a solucionar sus problemas, pero también tienes que generar contenido de calidad referente a tu marca para que esta audiencia se mantenga pendiente de tu información.

Debes compartir el **POR QUE** es necesario tu producto más que las características del mismo. Como por ejemplo vi hace un tiempo



un post que decía ¿Coca-Cola vende sodas? Y lo que explicaban es que realmente lo que vende la Coca-Cola es el sentimiento, usa un marketing totalmente emocional, no te dicen lo que trae la Coca-Cola, sino te muestran a una persona super feliz de tomarse su producto, y ese mensaje transmite más que si ponen una tabla con el contenido de la soda.

El siguiente error es usado por muchas cuentas para generar tráfico en masa, pero es más inteligente analizar y no:

6. #utilizar #demasiados #hashtags #irrelevantes

Todos sabemos la importancia que tienen los hashtags en nuestras publicaciones en Twitter o Instagram pero hay que saberlos usar. No hay nada que dificulte mas la lectura para una persona que tener que leer dos párrafos de hashtags sin sentido.

DON'T:

#Aprende #lostrucos #para #entrenar a tu #perro ❌

DO:

Aprende los trucos para entrenar a tu perro #EntrenamientoCanino ✅ *mucho mejor*

7. Publicación excesiva

Uno de los errores más frecuentes en la gestión de redes sociales es la publicación excesiva. Es muy frecuente ver en cuentas de marcas contenido muy variado, casi aleatorio con respecto a muchos temas que no tienen una relación con lo que es la marca en sí.

Por tanto aunque pueda generar seguidores, pronto si no defines un estilo al publicar terminarás fastidiándolos de tanta información. Lo recomendable es publicar en el feed 3 a 4 veces por semana, reels 2 o 3 veces y en historias 2 a 3 veces al día.

8. Publicar siempre el mismo tipo de formato

No debes publicar siempre el mismo tipo de formatos ya que solamente conseguirás resultar monótono y aburrir a tu audiencia. Es mejor que intercales texto, imágenes, vídeos, preguntas, concursos, encuestas, etc. para sorprender a tu comunidad y conseguir mucha más interacción.

9. No interactuar con tu audiencia

Gestionar redes sociales no significa solamente publicar y esperar a que los likes lleguen. Debes interactuar con tu comunidad, contestando comentarios, agradeciendo que te compartan, participando en sus conversaciones, etc.

10. Tomar las críticas de manera personal

Tienes que aprender también a gestionar las críticas. Porque por mucho que lo hagas todo bien, y mejor dicho mientras mejor lo hagas y más tráfico generes a tu cuenta, siempre van a aparecer personas que no están de acuerdo con lo que compartes (o trolls aburridos) y te pueden escribir comentarios negativos o inconformes. No te tomes los comentarios de manera personal y trata siempre de gestionarlos de manera de atender la crítica del usuario a través del DM.

Si haces todo esto, si eres consistente y si pones un esfuerzo real en entregar un mensaje de valor a tu audiencia, convertirás tu cuenta en una verdadera comunidad que te va a generar muchas ventas. ¡ÉXITOS!



Ilustraciones: @stories - www.storyset.com