

Plan de acción para gestionar las redes sociales

1. Estrategia de contenido:

Lunes: Publicación educativa sobre análisis de datos o ventas cruzadas

Martes: Compartir un caso de éxito o testimonio de cliente

Miércoles: Tip rápido sobre cómo usar SmartSell

Jueves: Contenido interactivo (encuesta, pregunta, quiz)

Viernes: Promoción de la prueba gratuita de 15 días

Sábado: Infografía o estadística relevante

Domingo: Contenido motivacional para emprendedores y PyMEs

2. Calendario de publicaciones:

- Facebook: 2 publicaciones diarias (mañana y tarde)
- Instagram: 1 publicación en feed y 2-3 stories diarias
- Youtube: 1 publicación diaria (preferiblemente por la mañana)

3. Gestión de comunidad:

- Revisar y responder a todos los comentarios y mensajes directos dentro de las 4 horas en días laborables
- Monitorear menciones de la marca y participar en conversaciones relevantes
- Agradecer a los seguidores que comparten nuestro contenido

4. Campañas semanales:

Semana 1: Campaña de awareness sobre SmartSell

Semana 2: Promoción del lead magnet (informe gratuito)

Semana 3: Campaña de testimonios de clientes

Semana 4: Push para la prueba gratuita de 15 días

5. Contenido multimedia:

- Crear 2 videos cortos por semana (tutoriales, testimonios, etc.)
- Diseñar 3-4 imágenes/infografías por semana
- Preparar 1 carrusel de Instagram por semana

6. Estrategia de hashtags:

Usar consistentemente: #SmartSell #VentasCruzadas #AnálisisDeDatos #PyMEs
Investigar y usar hashtags trending relevantes

7. Colaboraciones:

- Identificar 2-3 influencers o expertos en ventas/análisis de datos por mes para posibles colaboraciones
- Planificar 1 Instagram/Facebook Live mensual con un experto invitado

8. Análisis y reportes:

- Revisar métricas de engagement diariamente
- Preparar un informe semanal de rendimiento de redes sociales
- Realizar un análisis mensual y ajustar la estrategia según sea necesario

9. Atención al cliente:

- Crear un documento de preguntas frecuentes y respuestas para asegurar consistencia
- Establecer un protocolo para escalar problemas técnicos al equipo correspondiente

10. Promoción de contenido:

- Asignar presupuesto para promocionar 1-2 posts por semana en Facebook e Instagram
- Experimentar con diferentes formatos de anuncios (carrusel, video, etc.)

11. Fidelización:

- Implementar un programa de "Fan de la semana" para reconocer a seguidores activos
- Crear contenido exclusivo para los seguidores más comprometidos

12. Innovación:

- Estar al tanto de nuevas funcionalidades en las plataformas y experimentar con ellas
- Proponer una nueva iniciativa de contenido o campaña mensualmente