

Aquí te presento un modelo de campaña para cada red social basado en la información que compartiste:

1. *Facebook*

***Objetivo*:** Aumentar la visibilidad y la interacción con la audiencia.

***Estrategias*:**

- ***Contenido Visual*:** Publica imágenes y videos de proyectos, testimonios de clientes y eventos.
- ***Publicaciones Interactivas*:** Usa encuestas y preguntas para fomentar la participación.
- ***Anuncios Segmentados*:** Invierte en publicidad pagada para llegar a audiencias específicas.
- ***Eventos en Vivo*:** Organiza transmisiones en vivo para mostrar proyectos en tiempo real.

2. *X*

***Objetivo*:** Generar conversación y atención en tiempo real.

***Estrategias*:**

- ***Tweets Frecuentes*:** Comparte actualizaciones rápidas sobre proyectos y noticias del sector.
- ***Hashtags*:** Utiliza hashtags relevantes para aumentar la visibilidad.
- ***Interacción Directa*:** Responde a menciones y participa en conversaciones relevantes.
- ***Retweets de Clientes*:** Comparte contenido generado por usuarios para aumentar la credibilidad.

3. *Google ads* (si aún es relevante en tu estrategia)

***Objetivo*:** Mejorar el SEO y la presencia en búsquedas.

***Estrategias*:**

- ***Publicaciones de Calidad*:** Comparte artículos y blogs relacionados con el sector inmobiliario.
- ***Listados de Proyectos*:** Publica listados detallados de propiedades.
- ***Grupos de Interés*:** Participa en comunidades relacionadas para establecer autoridad.
- ***Actualizaciones de Negocio*:** Mantener el perfil actualizado con información de contacto y horarios.