

ESTRATEGIA PARA ELEGIR EL COMMUNITY MANAGER DE NUESTRA STARTUP

Seleccionar al **Community Manager (CM)** adecuado para tu startup **AgroCol Analytics** es crucial para construir una comunidad en línea sólida y fomentar relaciones positivas y duraderas con tus clientes e interesados. A continuación, te detallo los pasos y criterios clave para encontrar al candidato ideal:

1. Definir el perfil del Community Manager ideal

El CM debe alinearse con los valores de tu startup y tener habilidades específicas:

Habilidades técnicas

- **Gestión de redes sociales:**
Conocimiento de plataformas clave como Facebook, Instagram, LinkedIn y Twitter, adaptando estrategias a cada una.
- **Marketing de contenidos:**
Habilidad para crear publicaciones atractivas y educativas sobre agricultura sostenible, tecnología y soluciones para pequeños agricultores.
- **Análisis de datos:**
Uso de herramientas como Google Analytics, Hootsuite, o Meta Business Suite para medir el impacto de las campañas y ajustar estrategias.

Habilidades blandas

- **Empatía y comunicación:**
Capacidad de interactuar con agricultores, clientes y partes interesadas de manera respetuosa y efectiva.
- **Creatividad:**
Generar contenido original y atractivo que promueva el compromiso de la comunidad.
- **Resolución de conflictos:**
Manejo de comentarios negativos o situaciones críticas con profesionalismo.

Conocimiento del sector agrícola

- Aunque no es imprescindible, es una ventaja que tenga nociones sobre agricultura, sostenibilidad o el mercado local.
-

2. Preparar una descripción clara del puesto

Elabora un perfil de trabajo que detalle responsabilidades y expectativas. Por ejemplo:

Responsabilidades:

- Diseñar e implementar estrategias de comunicación en redes sociales.
- Monitorear y responder a interacciones de la comunidad.
- Crear contenido relevante relacionado con soluciones agrícolas y tecnología.
- Medir el desempeño de las campañas y generar reportes.
- Identificar y colaborar con influencers o comunidades relevantes del sector agrícola.

Requisitos:

- Experiencia mínima de 1-2 años como Community Manager o roles similares.
 - Conocimiento en herramientas de gestión de redes sociales y análisis.
 - Excelente redacción y ortografía.
 - Pasión por la tecnología y la sostenibilidad en el agro (deseable).
-

3. Establecer el proceso de selección

Sigue estos pasos para identificar al mejor candidato:

a) Convocatoria pública o directa

- Publica la oferta en plataformas especializadas como LinkedIn, Indeed, y bolsas de empleo locales.
- Usa redes sociales de tu startup para atraer candidatos que ya estén interesados en el sector.

b) Evaluación inicial (Currículum y Portafolio)

- Solicita muestras de contenido que hayan creado (post en redes, blogs, diseños, etc.).
- Verifica su capacidad de análisis: ¿han trabajado con métricas?

c) Pruebas prácticas

- **Ejercicio práctico:** Pídeles que diseñen un plan de contenidos para AgroCol Analytics.
 - Ejemplo: "Crea 3 publicaciones para redes sociales dirigidas a pequeños agricultores sobre el uso de tecnología en el agro".
- **Simulación de interacción:** Evalúa cómo responderían a comentarios positivos y negativos en redes sociales.

d) Entrevista personal

- Explora su conocimiento sobre tu startup y su interés en el sector agrícola.
- Pregunta sobre sus estrategias para construir y mantener comunidades en línea.

- Investiga su manejo de crisis o situaciones conflictivas en experiencias previas.
-

4. Evaluar las métricas de éxito del CM

Una vez contratado, mide su impacto en la comunidad utilizando indicadores como:

- Crecimiento de seguidores en redes sociales.
 - Nivel de interacción (likes, comentarios, compartidos).
 - Incremento en visitas al sitio web desde redes sociales.
 - Satisfacción de los clientes según encuestas o retroalimentación.
 - Resolución efectiva de consultas y quejas.
-

5. Presupuesto y beneficios

Define un presupuesto competitivo para el puesto. Ofrecer beneficios adicionales, como flexibilidad horaria o capacitaciones, puede atraer candidatos de calidad.

6. Crear una relación a largo plazo con el CM

- **Capacitación continua:** Proporciona formación sobre temas agrícolas, sostenibilidad y tecnología para que entiendan mejor la visión de AgroCol Analytics.
- **Retroalimentación regular:** Reúnete periódicamente para ajustar estrategias y garantizar que los objetivos se estén cumpliendo.