Cinco pasos poderosos para lograr ganancias con las redes sociales

By Herschel E. Chalk III

Si usted pasa incontables horas en línea pero sin lograr o cosechar los beneficios de su presencia en línea, es hora de cambiar su enfoque en las redes sociales. Siga estos poderosos pasos para lograr potenciar su estrategia en redes sociales y montarse en la ola social del momento.

1. Cree una invitación a actuar

Asegúrese de que a cada visitante de su sitio web se le pida hacer algo tan pronto llegue a su sitio. Si sólo puede pedirles que hagan una cosa, ¿Qué sería? ¿Qué le den su nombre y dirección de correo electrónico? ¿O que vean un video? Lo que sea, trate de tener no más de dos invitaciones a actuar y siempre pídales su información de contacto de una manera sutil pero poderosa. Si hace una invitación a actuar que sea suficientemente convincente y quieren lo que usted está ofreciendo, con mucho gusto le darán su información de contacto. También asegúrese de comunicar claramente lo hará con esa información. Esto puede incluir la cantidad de correos que enviará cada mes y lo que podría estar enviando, por ejemplo recursos, información de productos, ofertas especiales, etc..

Cuando esté en línea y publique en un área de actualización de estado, no sólo les hablará a personas sino con las personas; hable con ellos. Etiquete a personas en un post y hágales una pregunta. El etiquetado significa simplemente escribir directamente a una persona en su muro de Facebook o en su canal de Twitter. En Facebook pone el "@" delante de su nombre de perfil, este signo iría delante del nombre de usuario en Twitter.

Además, tómese unos minutos para pasarse por el "barrio" de cada sitio social que frecuenta y saludar, averigüe lo que sus vecinos están haciendo y ponga una respuesta rápida. Participando activamente en estos medios, mantiene a su negocio en la mente de todos.

2. Dedíquese más

No es sólo publicar en línea,debe tomarse tiempo cada día así sea 15 minutos o dos horas y hablar con la gente en línea. Sea social. No se les llama medios antisociales. Esto es lo que empieza a impulsar relaciones, referencias e ingresos. Es lo mismo que con los encuentros personalizados – debe hablar con la gente y no a la gente para construir relaciones y finalmente obtener las ventas.

3. Mejore sus perfiles

Asegúrese de que cada perfil social que tiene esté completamente mejorado con palabras clave poderosas para su industria y empresa, y que cada sección individual y sección haya sido completada. Esto no sólo le ayuda con la optimización en buscadores, sino que también le pone en una posición de alto nivel en las redes y cuanta más gente sepa de usted, más probable es que le contacten.

4. Conéctese con familiares y amigos

No se olvide de llegar a la gente que ya conoce; esto a menudo puede ser su mejor fuente de referencias y de negocios. No tenga miedo de convertirse en el negocio en su perfil de Facebook, de eso es de lo que trata Facebook– conectar a la gente que conoce y dejar que la gente le conozca y conozca lo que hace.

5. Encuentre su mercado objetivo

Utilice las funciones de búsqueda avanzada para localizar y llegar a su mercado objetivo en línea. Esta función puede encontrarse en searc.twitter.com en Twitter o en el recuadro de búsqueda de Facebook, y su opción de búsqueda avanzada de LinkedIn ubicado en el campo de búsqueda en la esquina superior. Busque su mercado objetivo con palabras clave tales como "mujeres en los negocios" o "CEO", y puede también buscar los medios de comunicación escribiendo el nombre del medio de comunicación y el cargo o puesto, por ejemplo, "Editor de Los Angeles Times."