

*¿Te sientes perdido en las RRSS?*

La forma en que te comunicas con tus clientes, presentes y futuros, marca la diferencia.

Aumenta la confianza en tus clientes y haz que te encuentren aquellos que no te conocen.

*¿Qué puede hacer Otro Concepto para ayudarte a destacar?*

**OTRO  
C·N·E·T·O**  
AGENCIA DE PUBLICIDAD

 **Packs**   
**Redes Sociales**



# 1 Planificar estrategias



## Calendario

Imprescindible marcarnos un calendario para la duración de la campaña, días, horas, etc...



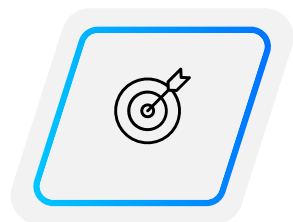
## Valores

Cuáles son los valores y/o distinciones de nuestra marca, producto o servicio.



## Público

Definir quién es, qué quiere y a qué horas está nuestro público presente en las RRSS.



## Objetivos

Conocer la meta que queremos cumplir ayudará a saber que pasos debemos dar.

El punto de partida en las redes sociales siempre será la planificación. Saber cómo impactar a tus clientes y cuándo hacerlo marcará la diferencia. La mayoría de pequeñas y medianas empresas lo saben, pero no tienen los conocimientos ni el tiempo para crear una estrategia efectiva.

Vender más es el objetivo final y el que más nos importa, lo sabemos. Pero no debemos confundirnos, vende más quien más confianza genera, quien es más accesible y quien mejor sabe comunicarse con sus clientes, al igual que pasa en el comercio tradicional.

*¿Has realizado campañas publicitarias en RRSS? ¿has conseguido los resultados que esperabas?* Saber identificar qué objetivos (alcance, tráfico, conversión...) son necesarios alcanzar nos ahorrará tiempo y dinero para así aumentar nuestras probabilidades de éxito significativamente.

## 2 Diseñar plantillas

Uno de los pilares para la calidad de nuestra publicaciones serán sus diseños. La creación y utilización de plantillas según los objetivos de nuestras publicaciones nos permitirá crear una imagen sólida de marca y ayudará a generar confianza.

La estandarización de estilos, colores, textos o tamaños nos permitirá tener una continuidad que será percibida muy positivamente por nuestros seguidores. A su vez, trabajar sobre plantillas nos ahorra tiempo y por tanto dinero, ya que sólo tenemos que adaptar los diseños ya creados a las nuevas publicaciones.

Ante una misma campaña u objetivo, el uso de plantillas con una misma línea de diseño para las diferentes imágenes y videos, nos permitirá crear una relación en el conjunto del mensaje, que ayudará a ser más claros y continuos.



# 3 Crear imágenes y copys

Antes de comenzar las creatividades es muy importante tener claro cuáles son los objetivos a conseguir, además de otros elementos, que se habrán decidido en la planificación de estrategias.

Este trabajo previo nos ayudará a tener claro qué tipo de estilos y fotografías/diseños serán necesarios para la comunicación de nuestra campaña en RRSS y nos permitirá ser más óptimos en los tiempos de ejecución.

Para la comunicación se trabajarán en conjunto creatividad de imagen y copy (textos para el post) ya que ambos elementos crearán la comunicación completa.

Si la imagen lleva texto necesita que éstos sean cortos, concisos e impactantes, mientras que el copy complementará la información y nos indicará la llamada a la acción que deseamos por parte del usuario de las RRSS que nos está viendo.



# 4 Video marketing

El video incita a la acción, mantiene a los usuarios más tiempo con nosotros y desde hace ya tiempo que las RRSS nos están diciendo que tenemos que ser creadores de contenidos en formato audiovisual.

Aunque no seamos capaces de verlo, las estadísticas dicen que 9 de cada 10 usuarios son consumidores de videos, además que son mucho más impactantes y quedan más en la memoria del que los ve.

Demos el salto y comencemos a crear contenido audiovisual, pero entonces llega las siguientes preguntas: *¿los grabo con tik tok? ¿formato cuadrado o vertical? ¿lo subo como reel, igtv o al propio feed? ¿me interesa tener un canal de youtube? ¿qué tipos de contenidos me interesan que sean videos?...*

Todas estas cuestiones tendrán diferentes respuestas según nuestra planificación, objetivos y/o estadísticas.

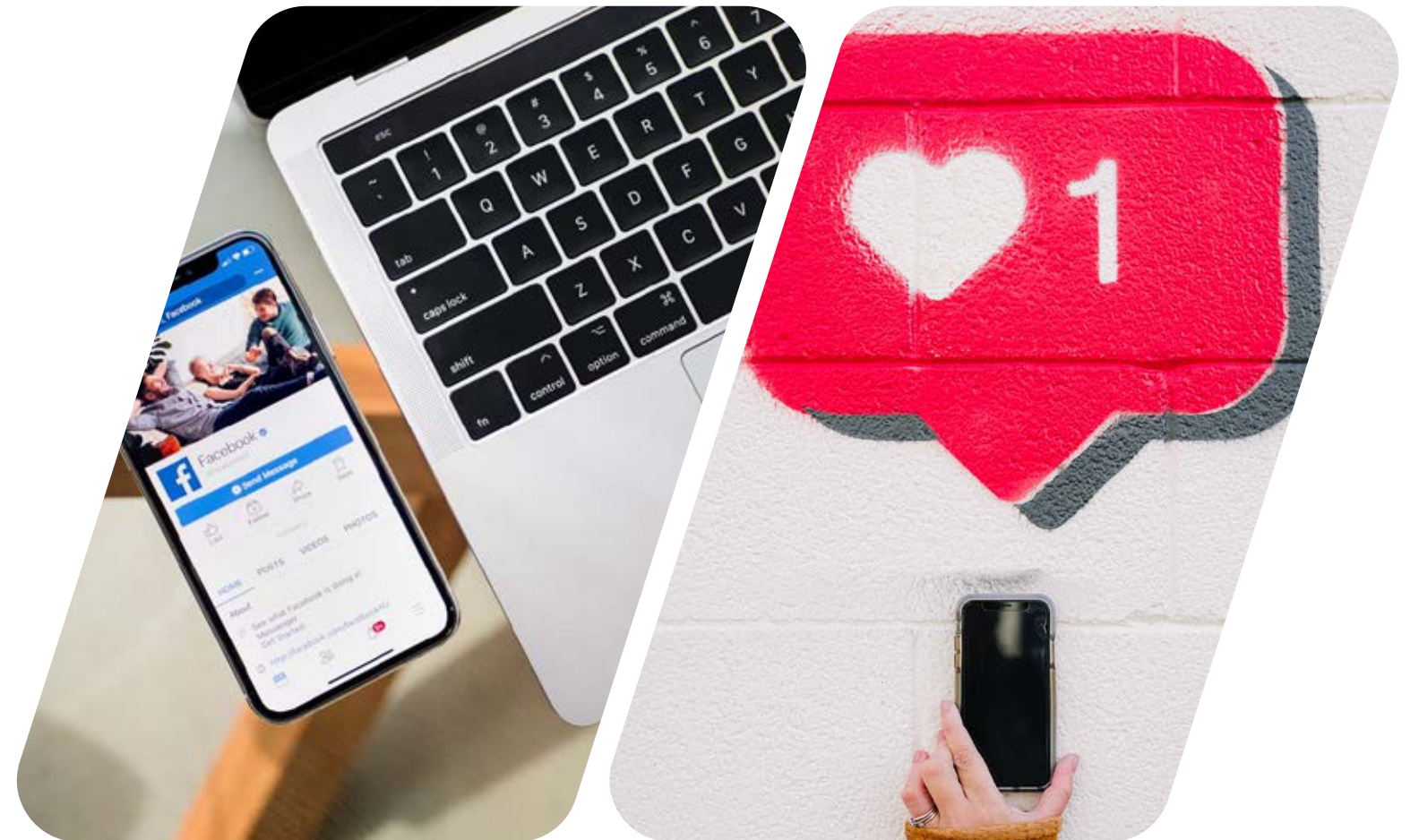


# 5 Publicar post

Las RRSS nos hablan de ritmos, horarios, formatos y nos obligan a estar siempre pendientes de las tendencias y el móvil.

Algunos de nuestros clientes no tienen los conocimientos para publicar correctamente en RRSS o simplemente prefieren dedicar su tiempo y energía en otros aspectos del negocio.

Nuestra agencia puede ser la encargada de realizar esas publicaciones en base a la estrategia y creatividades previamente realizadas. Nuestro equipo está habituado a trabajar con distintas herramientas de análisis y gestión de las publicaciones lo que nos posibilita optimizar tiempos y conseguir así mejores resultados. Estos resultados de nuestros post varían en función de múltiples variables: los horarios en que se realizan las publicaciones, el contenido de las mismas, el formato o el tono son algunas de ellas.



# Diversificar post

Las primeras horas de vida de un post marcan la diferencia. Por eso, saber cuándo realizarlo según la plataforma o nuestro sector, es tan importante.

Elaborar un plan para optimizar la vida y uso de los post que tanto esfuerzo y/o dinero conllevan mejorarán los resultados obtenidos.

Cuando hablamos de diversificar un post ponemos en valor los distintos usos y adaptaciones que pueden tener, buscando diferentes vías para que consiga aumentar el alcance pasadas esas primeras horas.

No olvidemos que espacios como las cabeceras de FB, stories de IG y estados de WH ayudan a dar visibilidad a nuestros productos o servicios. E incluso algunos post pueden volver a tener vida y sernos útiles pasados un tiempo.



# 7 Revisar comentarios

Hay un mundo más allá después de publicar un post que muestre nuestro producto o servicio.

Sabemos lo importante que es conocer y dialogar con nuestros seguidores por lo que revisar diariamente los comentarios y mensajes que llegan a través de las RRSS, nos da una información valiosísima de quien nos sigue y, nos ofrece el mejor canal para conversar con aquellos que están interesados en lo que ofrecemos.

*¿Qué piensa? ¿qué le gusta de nosotros? ¿qué necesita?...* o incluso, resolver una incidencia de manera pública puede convertirse en una baza a nuestro favor.

Un cliente satisfecho al que se le resuelven sus dudas es un cliente con altas probabilidades de volver y recomendar nuestros servicios a otros. Nuestra agencia también puede ayudarte en este proceso para tu negocio y así mejorar tus objetivos.





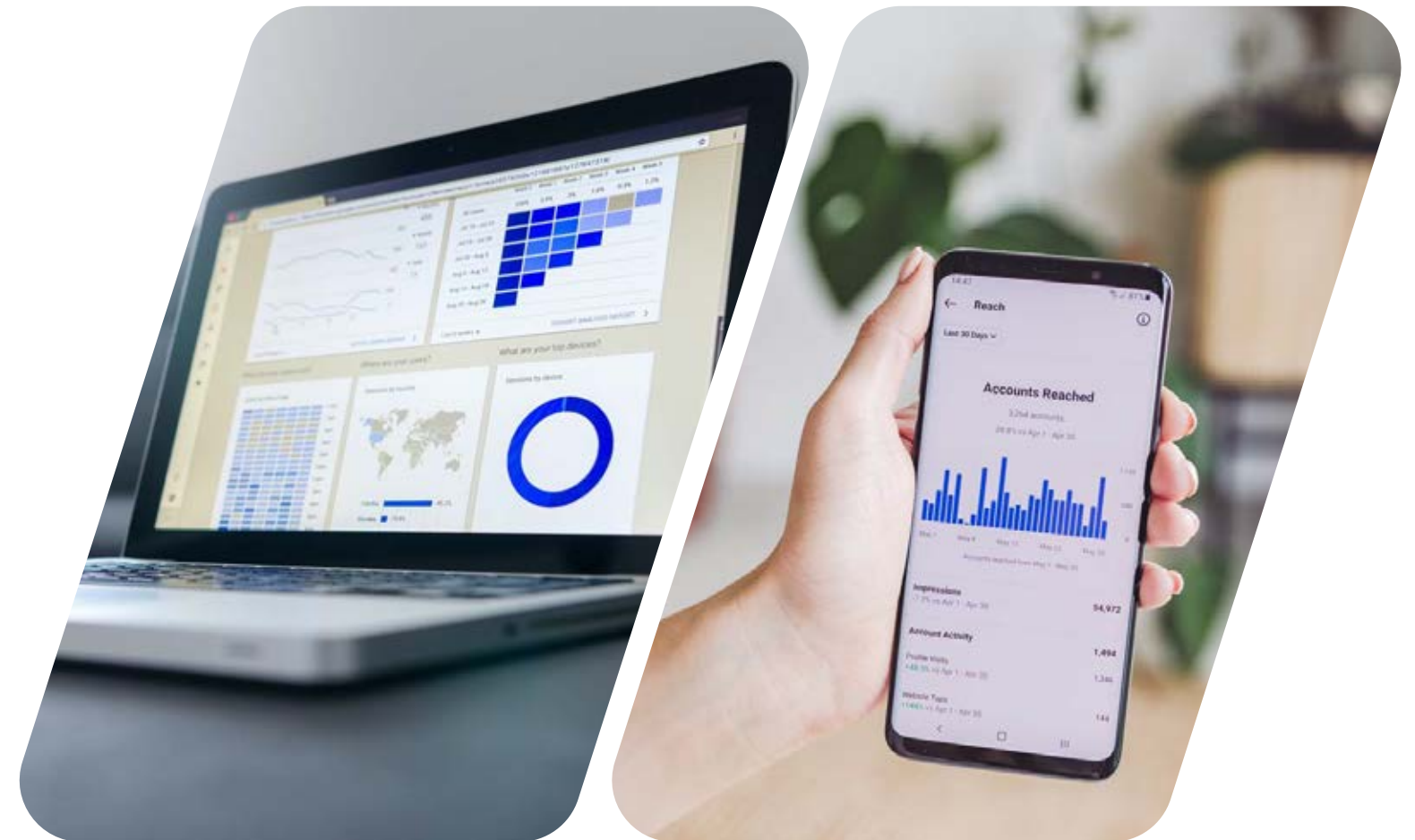
# Analizar estadísticas

*¿Sabes leer las estadísticas que te ofrecen las RRSS?  
¿conoces cómo son tus seguidores? ¿desde dónde te siguen? ¿qué edad tienen?...*

La planificación, los diseños y generar continuamente contenido para nuestras RRSS está muy bien, pero...  
*¿dedicas tiempo a analizar los resultados? ¿comprendes por qué una campaña o post ha funcionado mejor que los anteriores? ¿sabes a qué hora se conectan tus seguidores?*

La información es poder, y saber leer e interpretar las estadísticas que nos ofrecen las distintas herramientas, nos ayudará a tomar mejores decisiones y a crecer de manera más rápida y segura.

Podemos crear informes de resultados sobre las acciones realizadas y saber así, objetivamente, si se han alcanzado las metas deseadas y cómo seguir mejorando los resultados, optimizando procesos y siendo cada vez más efectivos.



# Formación y asesoramiento

Las RRSS están en continua evolución. El botón que ayer estaba a la derecha, hoy está dentro de otro menú. Si antes lo más efectivo era un tipo de publicación ahora el algoritmo ha cambiado y tenemos que aprender a manejar nuevas apps. A lo que ayer no le prestábamos atención, hoy nos hacemos conscientes de que son muy importantes para planificar nuestras acciones... y así continuamente.

Nuestra agencia puede ser tu punto de apoyo para ayudarte, formarte y asesorarte a entender mejor algunas cuestiones de las RRSS. Sigue siendo el que maneje las RRSS de tu negocio y realice nuevas acciones en tus campañas con absoluta autonomía.





# OTRO CONCEPTO

AGENCIA DE PUBLICIDAD

Para obtener más **información** y solicitar **presupuestos**:  
[info@otroconcepto.com](mailto:info@otroconcepto.com) | +34 644 31 08 88 | +34 619 97 67 58