

¿Cuál es el rol de las redes sociales en el campo empresarial?

Muchos de los que vean este artículo se preguntarán para qué sirven las redes sociales que no sea sólo para perder el tiempo, o pensarán que es un tema de los menores de 25 años. Sin embargo, la realidad dista mucho de esto: muchas de las nuevas actividades del marketing se encaminan por otros derroteros, incluyendo las redes sociales.

XING



EL CUADRADO MÁGICO DEL PROSUMER: Cualquier campaña de éxito sobre redes sociales habrá necesariamente de estar fundamentada en estos cuatro pilares:

- Contextualidad
- Multidireccionalidad
- Marketing de la experiencia
- Marketing del permiso

Si quiere unos tips, le mencionaremos algunos:

1. Saber de los que se habla
2. Ser transparente
3. Ser uno mismo
4. Ser frecuente
5. Agregar valor
6. Ofrecer respuestas
7. Escuchar a los demás
8. Aprender de los errores
9. Tener recursos externos
10. Ser divertido

Ejemplo N.1: El reto Special K de Kellogg's en Facebook



Una comunidad donde las mujeres pueden compartir y votar hábitos saludables

Un buen ejemplo de creación de comunidad en torno a un tema relacionado con la marca

El ROI de las acciones de marketing de Kellogg's en Facebook duplica al de las campañas en TV

Ejemplo N.2: Dell es la marca con más seguidores en Twitter!!



En junio de **2007** Dell creó un Outlet en Twitter con ofertas especiales

Ya tiene más de **1.500.000** seguidores

Gracias a Twitter Dell ganó **6.500.000 \$** en 2 años

EJEMPLO N.3: IKEA: Facebook Showroom



Con motivo de la apertura de una nueva tienda Ikea lanza el Facebook Showroom

Los primeros usuarios que etiquetan con su nombre los muebles de las imágenes los ganan

Los tags de estos usuarios son vistos por sus amigos en Facebook logrando así una gran viralidad

Informacion obtenida de Instituto de empresas IE, Conferencia Pública de Ciudad Real 2010.