

- Revista Digital sobre la **Gestión de la Empresa** y las estrategias empresariales

- [Portada \(http://www.gestion.org/\)](http://www.gestion.org/)
- [Nuestro Equipo \(http://www.gestion.org/nuestro-equipo\)](http://www.gestion.org/nuestro-equipo)
- [Colaboradores \(http://www.gestion.org/colaboradores\)](http://www.gestion.org/colaboradores)

- Síguenos en

- [Facebook \(http://www.facebook.com/gestionorg\)](http://www.facebook.com/gestionorg)



- [Twitter \(http://www.twitter.com/gestionorg\)](http://www.twitter.com/gestionorg)



[\(http://www.gestion.org/\)](http://www.gestion.org/)



EQUATH
Global Business Advisors

Especialistas en proyectos
Internacionales

+1 (305) 600-0342
info@equath.com

Busque en Gestion.org

Ir

- [Portada \(http://www.gestion.org/\)](http://www.gestion.org/)
 -
- [Documental \(http://www.gestion.org/documental/\)](http://www.gestion.org/documental/)
 - Documental
 - [Gestión del Conocimiento \(http://www.gestion.org/documental/gestion-del-conocimiento/\)](http://www.gestion.org/documental/gestion-del-conocimiento/)
 - [Gestión Documental \(http://www.gestion.org/documental/gestion-documental/\)](http://www.gestion.org/documental/gestion-documental/)
 - [Sistemas de Gestión de Contenidos \(http://www.gestion.org/documental/sistemas-de-gestion-de-contenidos/\)](http://www.gestion.org/documental/sistemas-de-gestion-de-contenidos/)
 - [Más \(#\)](#)
 - [Sistemas Electrónicos \(http://www.gestion.org/documental/sistemas-electronicos/\)](http://www.gestion.org/documental/sistemas-electronicos/)
- [Económica \(http://www.gestion.org/economica/\)](http://www.gestion.org/economica/)
 - Económica
 - [Actualidad \(http://www.gestion.org/economica/actualidad-economica/\)](http://www.gestion.org/economica/actualidad-economica/)
 - [Creación de empresas \(http://www.gestion.org/economica/creacion-de-empresas/\)](http://www.gestion.org/economica/creacion-de-empresas/)
 - [Freelance o autónomos \(http://www.gestion.org/economica/freelance-o-autonomos/\)](http://www.gestion.org/economica/freelance-o-autonomos/)
 - [Planes de negocio \(http://www.gestion.org/economica/planes-de-negocio/\)](http://www.gestion.org/economica/planes-de-negocio/)
 - [PyMEs \(http://www.gestion.org/economica/pymes-economica/\)](http://www.gestion.org/economica/pymes-economica/)
 - [Más \(#\)](#)
 - [Gestión Administrativa \(http://www.gestion.org/economica/gestion-administrativa/\)](http://www.gestion.org/economica/gestion-administrativa/)
 - [Gestión Contable \(http://www.gestion.org/economica/gestion-contable/\)](http://www.gestion.org/economica/gestion-contable/)
 - [Gestión de Costes \(http://www.gestion.org/economica/gestion-de-costes/\)](http://www.gestion.org/economica/gestion-de-costes/)
 - [Gestión Económica \(http://www.gestion.org/economica/gestion-economica/\)](http://www.gestion.org/economica/gestion-economica/)
 - [Gestión Fiscal \(http://www.gestion.org/economica/gestion-fiscal/\)](http://www.gestion.org/economica/gestion-fiscal/)
 - [Gestión Presupuestaria \(http://www.gestion.org/economica/gestion-presupuestaria/\)](http://www.gestion.org/economica/gestion-presupuestaria/)
- [Estrategias Financieras \(http://www.gestion.org/gfinanciera/\)](http://www.gestion.org/gfinanciera/)
 - E. Financieras
 - [Actualidad \(http://www.gestion.org/gfinanciera/actualidad-gestion-financiera/\)](http://www.gestion.org/gfinanciera/actualidad-gestion-financiera/)
 - [Análisis Financiero \(http://www.gestion.org/gfinanciera/analisis-financiero/\)](http://www.gestion.org/gfinanciera/analisis-financiero/)
 - [Auditoria y control interno \(http://www.gestion.org/gfinanciera/auditoria-y-control-interno/\)](http://www.gestion.org/gfinanciera/auditoria-y-control-interno/)
 - [Gestion Financiera \(http://www.gestion.org/gfinanciera/gestion-financiera/\)](http://www.gestion.org/gfinanciera/gestion-financiera/)
 - [Más \(#\)](#)

- [Instrumentos Financieros \(http://www.gestion.org/gfinanciera/instrumentos-financieros/\)](http://www.gestion.org/gfinanciera/instrumentos-financieros/)
 - [Mercados Financieros \(http://www.gestion.org/gfinanciera/mercados-financieros/\)](http://www.gestion.org/gfinanciera/mercados-financieros/)
- [Formación \(http://www.gestion.org/formativa/\)](http://www.gestion.org/formativa/)
 - Formación
 - [Formación a distancia \(http://www.gestion.org/formativa/formacion-a-distancia/\)](http://www.gestion.org/formativa/formacion-a-distancia/)
 - [Formación Continua \(http://www.gestion.org/formativa/formacion-continua/\)](http://www.gestion.org/formativa/formacion-continua/)
 - [Formación Profesional \(http://www.gestion.org/formativa/formacion-profesional/\)](http://www.gestion.org/formativa/formacion-profesional/)
 - [Gestión Formativa \(http://www.gestion.org/formativa/gestion-formativa/\)](http://www.gestion.org/formativa/gestion-formativa/)
 - [Idiomas \(http://www.gestion.org/formativa/idiomas/\)](http://www.gestion.org/formativa/idiomas/)
- [Estratégica \(http://www.gestion.org/estrategica/\)](http://www.gestion.org/estrategica/)
 - Estratégica
 - [Actualidad \(http://www.gestion.org/estrategica/actualidad-gestion-estrategica/\)](http://www.gestion.org/estrategica/actualidad-gestion-estrategica/)
 - [Comercio Internacional \(http://www.gestion.org/estrategica/comercio-internacional/\)](http://www.gestion.org/estrategica/comercio-internacional/)
 - [Estrategia de productos y servicios \(http://www.gestion.org/estrategica/estrategia-de-productos-y-servicios/\)](http://www.gestion.org/estrategica/estrategia-de-productos-y-servicios/)
 - [Gestión Estratégica \(http://www.gestion.org/estrategica/gestion-estrategica/\)](http://www.gestion.org/estrategica/gestion-estrategica/)
 - [Más \(#\)](#)
 - [Logística \(http://www.gestion.org/estrategica/logistica/\)](http://www.gestion.org/estrategica/logistica/)
 - [Marketing Estratégico \(http://www.gestion.org/estrategica/marketing-gestrategico/\)](http://www.gestion.org/estrategica/marketing-gestrategico/)
- [Marketing \(http://www.gestion.org/gmarketing/\)](http://www.gestion.org/gmarketing/)
 - Marketing
 - [Actualidad \(http://www.gestion.org/gmarketing/actualidad-gestion-marketing/\)](http://www.gestion.org/gmarketing/actualidad-gestion-marketing/)
 - [Análisis de mercados \(http://www.gestion.org/gmarketing/analisis-de-mercados/\)](http://www.gestion.org/gmarketing/analisis-de-mercados/)
 - [Atención al cliente \(http://www.gestion.org/gmarketing/atencion-al-cliente/\)](http://www.gestion.org/gmarketing/atencion-al-cliente/)
 - [Gestión de Marketing \(http://www.gestion.org/gmarketing/gestion-de-marketing/\)](http://www.gestion.org/gmarketing/gestion-de-marketing/)
 - [Publicidad \(http://www.gestion.org/gmarketing/publicidad-gestion-marketing/\)](http://www.gestion.org/gmarketing/publicidad-gestion-marketing/)
 - [Más \(#\)](#)
 - [Gestión de ventas \(http://www.gestion.org/gmarketing/gestion-de-ventas-gestion-marketing/\)](http://www.gestion.org/gmarketing/gestion-de-ventas-gestion-marketing/)
 - [Marketing directo y en línea \(http://www.gestion.org/gmarketing/marketing-directo-y-en-linea/\)](http://www.gestion.org/gmarketing/marketing-directo-y-en-linea/)
 - [Marketing estratégico \(http://www.gestion.org/gmarketing/marketing-estrategico/\)](http://www.gestion.org/gmarketing/marketing-estrategico/)
 - [Marketing Online \(http://www.gestion.org/gmarketing/marketing-online/\)](http://www.gestion.org/gmarketing/marketing-online/)
- [Recursos Humanos \(http://www.gestion.org/grrhh/\)](http://www.gestion.org/grrhh/)
 - RRHH
 - [Actualidad \(http://www.gestion.org/grrhh/actualidad-gestion-de-rrhh/\)](http://www.gestion.org/grrhh/actualidad-gestion-de-rrhh/)
 - [Clima laboral \(http://www.gestion.org/grrhh/clima-laboral/\)](http://www.gestion.org/grrhh/clima-laboral/)
 - [Dirección \(http://www.gestion.org/grrhh/direccion/\)](http://www.gestion.org/grrhh/direccion/)
 - [Ergonomía \(http://www.gestion.org/grrhh/ergonomia/\)](http://www.gestion.org/grrhh/ergonomia/)
 - [Gestión de la contratación \(http://www.gestion.org/grrhh/gestion-de-la-contratacion/\)](http://www.gestion.org/grrhh/gestion-de-la-contratacion/)
 - [Más \(#\)](#)
 - [Gestión de Recursos Humanos \(http://www.gestion.org/grrhh/gestion-de-recursos-humanos/\)](http://www.gestion.org/grrhh/gestion-de-recursos-humanos/)
 - [Gestión por competencias \(http://www.gestion.org/grrhh/gestion-por-competencias/\)](http://www.gestion.org/grrhh/gestion-por-competencias/)
 - [Motivación y liderazgo \(http://www.gestion.org/grrhh/motivacion-y-liderazgo/\)](http://www.gestion.org/grrhh/motivacion-y-liderazgo/)
 - [Política Salarial \(http://www.gestion.org/grrhh/politica-salarial/\)](http://www.gestion.org/grrhh/politica-salarial/)
- [RSC \(http://www.gestion.org/rsc/\)](http://www.gestion.org/rsc/)
 - RSC
 - [Actualidad \(http://www.gestion.org/rsc/actualidad-rsc/\)](http://www.gestion.org/rsc/actualidad-rsc/)
 - [Calidad \(http://www.gestion.org/rsc/calidad-rsc/\)](http://www.gestion.org/rsc/calidad-rsc/)
 - [Gestión Ambiental \(http://www.gestion.org/rsc/gestion-ambiental/\)](http://www.gestion.org/rsc/gestion-ambiental/)
 - [Responsabilidad Social Corporativa \(http://www.gestion.org/rsc/responsabilidad-social-corporativa/\)](http://www.gestion.org/rsc/responsabilidad-social-corporativa/)
- [Tecnología \(http://www.gestion.org/tecnologica/\)](http://www.gestion.org/tecnologica/)
 - Tecnología
 - [Actualidad \(http://www.gestion.org/tecnologica/actualidad-gestion-tecnologica/\)](http://www.gestion.org/tecnologica/actualidad-gestion-tecnologica/)
 - [I + D \(http://www.gestion.org/tecnologica/imasd/\)](http://www.gestion.org/tecnologica/imasd/)

- [Informática \(http://www.gestion.org/tecnologica/informatica/\)](http://www.gestion.org/tecnologica/informatica/)
- [Nuevas Tecnologías \(http://www.gestion.org/tecnologica/nuevas-tecnologias/\)](http://www.gestion.org/tecnologica/nuevas-tecnologias/)
- [Redes Sociales \(http://www.gestion.org/tecnologica/redes-sociales-gestion-tecnologica/\)](http://www.gestion.org/tecnologica/redes-sociales-gestion-tecnologica/)
- [Entrevistas \(http://www.gestion.org/entrevistas-2/\)](http://www.gestion.org/entrevistas-2/)

Entrevistamos a **Juan Merodio**, Experto en marketing digital y redes sociales. Fundador del Grupo Ellas, socio-fundador de Marketing Surfers, socio y director de marketing de invierteME (red social para emprendedores e inversores), y socio de Empeñe Finance (la red de financiación para emprendedores).

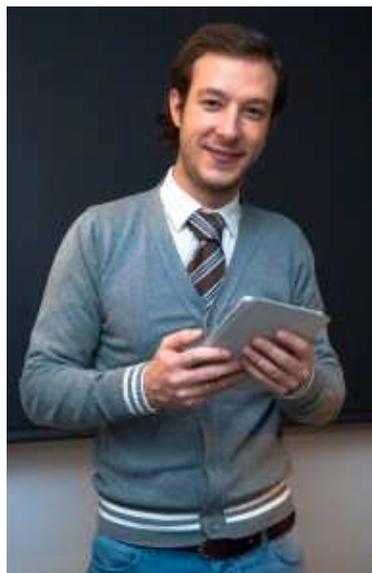
“Redes Sociales: La comunicación con el cliente es una de las patas básicas en el crecimiento de un negocio”

A su gran CV hay que añadir su amplia experiencia como ponente en congresos de reconocido prestigio internacional. Además acaba de lanzar de la mano de Lid Editorial “Trabaja con red” (www.trabajaconred.com (<http://www.trabajaconred.com>)) un práctico manual que a buen seguro dará mucho que hablar ya que ayudará, en estos tiempos tan difíciles, a encontrar o cambiar de trabajo gracias a las Redes Sociales.

Martes 5 febrero 2013 por **Beatriz Soto** (<http://www.gestion.org/entrevistas-2/redes-sociales-la-comunicacion-con-el-cliente-es-una-de-las-patas-basicas-en-el-crecimiento-de-un-negocio/>)

Tags: [marketing \(http://www.gestion.org/etiquetas/marketing-3/\)](http://www.gestion.org/etiquetas/marketing-3/) | [Redes sociales \(http://www.gestion.org/etiquetas/redes-sociales/\)](http://www.gestion.org/etiquetas/redes-sociales/)

Buenos días, Juan. Nos alegra poder contar con tus conocimientos en Internet y el campo de los negocios.



¿Cuáles consideras que son los primeros pasos para dar a conocer negocios en las redes sociales?

El primer paso es tener claro el objetivo concreto que pretendes conseguir con las redes sociales, si es generar branding en torno a tu marca, conseguir contactos de potenciales clientes... Una vez definida esta parte crear un plan de acción teniendo en cuenta los recursos de los que disponemos tanto materiales como económicos.

¿Es aplicable a todo tipo de negocios?

No al 100% pero si a una gran mayoría de ellos, tanto a empresas B2C como B2B. Lo primero es investigar si tus potenciales clientes están en las redes sociales para poder sacar más provecho.

¿Crees que lo necesitan los negocios a día de hoy?

Sin lugar a dudas, y sobre todo si se piensa en un negocio como algo sostenible en el tiempo ya que la comunicación con los usuarios es una de las patas básicas en el crecimiento de un negocio.

¿Cuáles crees que son los elementos o variables más importantes a tener en cuenta a la hora de promocionarse en las redes sociales?

Tener siempre en mente que el cliente es por lo que y para quién trabajamos y que por lo tanto debemos ponernos a su lado y trabajar conjuntamente con ellos en el crecimiento de nuestra empresa.

Con los actuales cambios en el algoritmo de Google ¿cuáles crees que son las mejores estrategias de

posicionamiento web en estos momentos?

A día de hoy y pensando en un posicionamiento en el largo plazo la base es un contenido de calidad, si eres capaz de generar contenido de valor para tus clientes y lo combinas con una efectiva estrategia de SEO (Search Engine Optimization) será la base del éxito

Según tu experiencia, ¿cómo consideras que se debe definir una estrategia SEM?

Lo primero haciendo un exhaustivo y detallado análisis de las palabras clave por las que te quieres posicionar, y con ello conocer el objetivo y medir los resultados en cuanto a conversiones para poder ir optimizando la campaña día a día

¿Cuáles son las principales herramientas con las que debería contar cualquier persona que busque promocionar un negocio en la red?

Creo que la base son recursos de calidad, es decir, contar con personas que conozcan cómo funciona la red a nivel de empresa y que te ayuden y/o asesoren para conseguir los objetivos planteados

Por último, ¿podrías decirnos algo del marketing online que casi nadie sepa y sin embargo es muy importante conocer?

Que casi nadie sepa no lo creo, pero que es muy importante es tener en cuenta el marketing móvil y la adaptación de la web de una empresa a dispositivos móviles, ya que a día de hoy gran cantidad de clientes nos buscarán desde sus teléfonos móviles y si nuestra web no está adaptada sin lugar a dudas perderemos oportunidades de venta.

[@juanmerodio \(https://twitter.com/juanmerodio\)](https://twitter.com/juanmerodio)

@ Imagen con derechos reservados por Javier Arroyo

"Redes Sociales: La comunicación con el cliente es una de las patas básicas en el crecimiento de un negocio", 100% based on 3 ratings

¿Te ha sido útil este artículo?

3 usuarios ya han dado su opinión y el 100% dice que es útil.

Seguir a @GestionORG | Tweet 10 | Share 2 | Me gusta 7 | 0

<http://www.meneame.net/submit.php?url=http://www.gestion.org/entrevistas-2/redes-sociales-la-comunicacion-con-el-cliente-es-una-de-las-patas-basicas-en-el-crecimiento-de-un-negocio/>



¿Desea saber más?

- [Algo sobre neuromarketing \(http://www.gestion.org/gmarketing/gestion-de-marketing/algo-sobre-neuromarketing/\)](http://www.gestion.org/gmarketing/gestion-de-marketing/algo-sobre-neuromarketing/)
- [“El éxito consiste en tomárselo muy en serio, trabajar muy duro e intentar rodearte del mejor equipo posible” \(http://www.gestion.org/entrevistas-2/el-exito-consiste-en-tomarselo-muy-en-serio-trabajar-muy-duro-e-intentar-rodearte-del-mejor-equipo-posible/\)](http://www.gestion.org/entrevistas-2/el-exito-consiste-en-tomarselo-muy-en-serio-trabajar-muy-duro-e-intentar-rodearte-del-mejor-equipo-posible/)
- [Marketing para hostales \(http://www.gestion.org/gmarketing/marketing-estrategico/marketing-para-hostales/\)](http://www.gestion.org/gmarketing/marketing-estrategico/marketing-para-hostales/)

Marketing vídeo YouTube

YouTube.com/yt/advertise

El **marketing** con vídeo es muy eficaz.
Pruébalo ya.



Marketing vídeo YouTube

YouTube.com/yt/advertise

El **marketing** con vídeo es muy eficaz.
Pruébalo ya.



Déjenos su comentario

Deja tu Comentario

- Nombre
- Correo electrónico
- Comentario (máximo 1200 caracteres)

Enviar

© Prohibida la reproducción total o parcial, por cualquier medio o procedimiento, sin autorización previa

La Entrevista



[\(http://www.gestion.org/entrevistas-2/el-exito-consiste-en-tomarselo-muy-en-serio-trabajar-muy-duro-e-intentar-rodearte-del-mejor-equipo-posible/\)](http://www.gestion.org/entrevistas-2/el-exito-consiste-en-tomarselo-muy-en-serio-trabajar-muy-duro-e-intentar-rodearte-del-mejor-equipo-posible/)

Julio Alonso

[“El éxito consiste en tomárselo muy en serio, trabajar muy duro e intentar rodearte del mejor equipo posible” \(http://www.gestion.org/entrevistas-2/el-exito-consiste-en-tomarselo-muy-en-serio-trabajar-muy-duro-e-intentar-rodearte-del-mejor-equipo-posible/\)](http://www.gestion.org/entrevistas-2/el-exito-consiste-en-tomarselo-muy-en-serio-trabajar-muy-duro-e-intentar-rodearte-del-mejor-equipo-posible/)

Publicidad



Recibe Gestion.org en tu email

Escribe tu eMail aquí

Suscribir

Cada día nuestros artículos en tu email

En España



- [Gestión Económica](#) » [Economía](#) »

[Qué hacer en caso de tener o recibir un cheque sin fondos](http://www.gestion.org/economica/gestion-economica/que-hacer-en-caso-de-tener-o-recibir-un-cheque-sin-fondos/)

[\(http://www.gestion.org/economica/gestion-economica/que-hacer-en-caso-de-tener-o-recibir-un-cheque-sin-fondos/\)](http://www.gestion.org/economica/gestion-economica/que-hacer-en-caso-de-tener-o-recibir-un-cheque-sin-fondos/)

Formas de pago y cobro – Los cheques como forma de pagar o cobrar a otras personas. Que pasa si se tiene entre manos un cheque sin fondos ¿que hacer? ¿que pasa si se ha dado un cheque sin fondos?

- [Gestión Económica](#) » [Gestión Contable](#) »

[El balance general de la empresa \(http://www.gestion.org/economica](http://www.gestion.org/economica)

[/gestion-contable/el-balance-general-de-la-empresa/](#)

Las finanzas en la empresa- Que es el balance general de la empresa, sus características y componentes. Conocer la situación económica de la empresa.

- Gestión RRHH » Actualidad en Recursos Humanos »

[Pedir un plan de pensiones \(http://www.gestion.org/grrhh/actualidad-gestion-de-rrhh/pedir-un-plan-de-pensiones/\)](http://www.gestion.org/grrhh/actualidad-gestion-de-rrhh/pedir-un-plan-de-pensiones/)

Aportaciones a planes de pensiones- Aportar a un plan de pensiones y las ventajas de contar con un buen plan de pensiones, cuando y como cobrarlo.

- Gestión Económica » Actualidad Económica »

[Cómo declararse en quiebra familiar \(http://www.gestion.org/economica/actualidad-economica/como-declararse-en-quebra-familiar/\)](http://www.gestion.org/economica/actualidad-economica/como-declararse-en-quebra-familiar/)

Declararse en quiebra las familias – Las familias están pasando por una mala situación económica y cada vez se encuentran más endudadas, hasta el punto que tienen que dar el paso. ¿Cómo hacerlo?

Redes Sociales

Me gusta A Rosa Quintana, Mario Adorno Gauto Coaching y 774 personas más les gusta esto.

Seguir a @gestionorg 1,779 seguidores

Estamos en

 +76

Nuestros Cursos



[\(http://cursos.gestion.org/\)](http://cursos.gestion.org/)

Más valorados

- Recursos Humanos >> Gestión de la contratación
[El lenguaje corporal en las entrevistas de trabajo \(http://www.gestion.org/grrhh/gestion-de-la-contratacion/el-lenguaje-corporal-en-las-entrevistas-de-trabajo/\)](http://www.gestion.org/grrhh/gestion-de-la-contratacion/el-lenguaje-corporal-en-las-entrevistas-de-trabajo/)
- Marketing >> Publicidad

[¿Cómo producir ideas? \(http://www.gestion.org/gmarketing/publicidad-gestion-marketing/como-producir-ideas/\)](http://www.gestion.org/gmarketing/publicidad-gestion-marketing/como-producir-ideas/)

- Económica >> Creación de empresas
[10 razones para crear una empresa aún en tiempo de crisis \(http://www.gestion.org/economica/creacion-de-empresas/10-razones-para-crear-una-empresa-aun-en-tiempo-de-crisis/\)](http://www.gestion.org/economica/creacion-de-empresas/10-razones-para-crear-una-empresa-aun-en-tiempo-de-crisis/)
- Formación >> Formación Continua
[Beneficios de la formación continua en la empresa \(http://www.gestion.org/formativa/formacion-continua/beneficios-de-la-formacion-continua-en-la-empresa/\)](http://www.gestion.org/formativa/formacion-continua/beneficios-de-la-formacion-continua-en-la-empresa/)
- Tecnología >> Redes Sociales
[Gestionar redes sociales \(http://www.gestion.org/tecnologica/redes-sociales-gestion-tecnologica/gestionar-redes-sociales/\)](http://www.gestion.org/tecnologica/redes-sociales-gestion-tecnologica/gestionar-redes-sociales/)



[Quienes Somos \(/acerca-de-gestion\)](#) | [Contacto \(/contacto\)](#) | [Aviso Legal \(/aviso-legal\)](#) | [Mapa Gestion.Org \(/mapa-de-gestion-org\)](#) | [RSS \(/rss\)](#)
[Facebook \(http://www.facebook.com/Gestion.org\)](http://www.facebook.com/Gestion.org) | [Twitter \(https://twitter.com/GestionORG\)](https://twitter.com/GestionORG) | [LinkedIn \(http://www.linkedin.com/groups?home=&gid=4015275&trk=anet_ug_hm\)](http://www.linkedin.com/groups?home=&gid=4015275&trk=anet_ug_hm) | [Google+ \(http://gplus.to/gestion.org\)](http://gplus.to/gestion.org)

- Copyright © 2013 Gestion.Org. Todos los derechos reservados. 932 456 116
- C/ Sicilia 212 - 08013 Barcelona - admin@gestion.org | Diseño por PromoNet Comunicaciones