

¿TENDENCIAS EN REDES SOCIALES 2015? NO, MEJOR REALIDADES POR @JUANMERODIO

By *Bloguero Invitado* Posted 28 enero, 2015 In *Opinión, Social Media*



Normalmente nos gusta hablar de tendencias, de lo que viene, de qué red social será la que más crezca... y eso importante, pero hoy no quiero hablarlos de tendencias, sino de realidades.

Pero de realidades de la nueva empresa, donde por supuesto las redes sociales juegan un papel fundamental, pero no por la herramienta en sí, sino por la capacidad de democratizar la influencia de los usuarios y con ello provocar el cambio del mundo empresarial.

Por ello he querido compartir 8 frases de la realidad de la empresa hoy en día:

- “El Marketing de contenidos y storytelling, es la adrenalina del Social Media”

Si las redes sociales necesitan un combustible, ese el contenido, sino la propia inercia tiende a frenar.

- “Karma 2.0: da 10 veces más de lo que esperas recibir, y recibirás 10 veces más de lo que has dado

Las empresas que son egoístas generan lo mismo, por lo que sino dan no recibirán

- “La hiperprotección que creen tener las grandes empresas hoy es una falsa apariencia empresarial, ya que el 70% del resultado está en manos de los usuarios”

¿Hay alguna duda que los usuarios son quienes deciden el crecimiento o no de una empresa? Yo creo que no, si sobreviven es gracias a los clientes, por lo que no hay nada seguro en la vida empresarial

- “El ego corporativo es la tónica de muchas empresas hoy en día y choca directamente con el entorno 2.0”

Yo, yo, yo y yo, esto es lo que hacen muchas empresas en sus acciones de comunicación, lo que convierten el diálogo en un monólogo inservible.





• “Endomarketing, si la empresa no piensa en crear comunidad interna, difícilmente lo hará fuera”

¿Quieres que tus clientes te vean como una empresa transparente y cercana? Empieza generando un buen ambiente interno y eso se reflejará en lo externo

- “Las redes sociales no son gratis, todo lo que te cueste 0, el resultado más probable es que sea el mismo número”

En la vida no hay nada gratis, otra cosa es que la moneda de cambio sea de distintos tipos, por lo que apuesta e invierte en resultados.

- “La hipersegmentación masiva de las redes sociales, es como la TV pero pudiendo llegar a quien queremos”

Alcanzar a un millón de personas no vale para nada sino generas interés en quien alcanzas, por lo que la hipersegmentación es la base del éxito

- “Centrar gran parte de la estrategia de marketing en torno a la satisfacción del cliente, es el primer paso que te llevará al éxito”

¿Quieres tener éxito? Piensa en el cliente primero, tan sencillo y difícil a la vez.