



# Buenas y malas noticias en torno a las RR. SS. y la IA





- ALAS NOTICIAS
- 48 % consulta
- 44 % se ve influido
- 86 % de mayores de edad, usuarios
- Conexión, relaciones, producto, marca...
- De qué nos sirve el mejor producto, si nadie lo conoce?

# QUÉ FUNCIONA BUENAS NOTICIAS BUENAS PRÁCTICAS



**ESTRATEGIA** Si no sabes dónde vas, terminarás en cualquier sitio **YOGI BERRA** 

- Objetivos claros
  - Visibilidad, influencia, nuevos clientes...
- Selecciona tus redes sociales
  - LinkedIn: contactos, tendencias,
     referentes en sector...















Notifi



#### Gabarró Hermanos

La gama más amplia de productos de madera del mercado y el ágil servicio son la garantía de Gabarró 🥼 Comercio al por mayor de materiales de construcción · Polinyà, Barcelona · 7 mil seguidores · 51-200 empleados

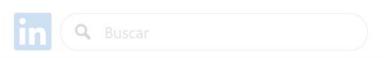


Carla y 9 contactos más siguen esta página

















- Contenidos humanos (empleados), valores marca
- Más alcance, conexión emocional, reputación

Gabarró Hermanos

La garAutenticidad, de Gabarró & servicio son la garantía de Gabarró & servicio son la gar

Activos y contenido audiovisual

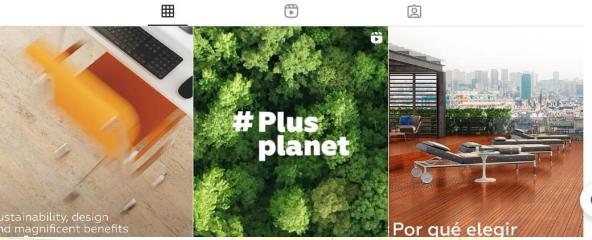
- Selecciona tus redes sociales
  - Instagram: red generalista más popular
  - Público más joven y nichos
  - Tono más desenfadado
  - Contenido visual

#### Instagram

- ♠ Inicio
- Q Búsqueda
- Explorar
- Reels
- ▼ Mensajes
- **Notificaciones**
- + Crear
- Panel
- Perfil

- Má:
- También de Meta





+ Obras

Muestras de productos, ejemplos de trabajos

- El vídeo, siempre, el mejor reclamo

- Tono directo, cercano, coloquial

# 2. AUDIENCIA



66

#### **AUDIENCIA**

A la gente no le interesa tu negocio. A la gente le preocupan sus problemas. Sé la solución que están buscando

**MELONIE DODARO** 

#### 2. AUDIENCIA

- Segmenta
  - Divide tu audiencia por interés (profesionales, sectores...)
- Contenido práctico y útil
  - Consejos, tendencias, convocatorias...
- Adaptado a cada medio
  - Pero dinámico, cercano...



66

#### HUMANIZA

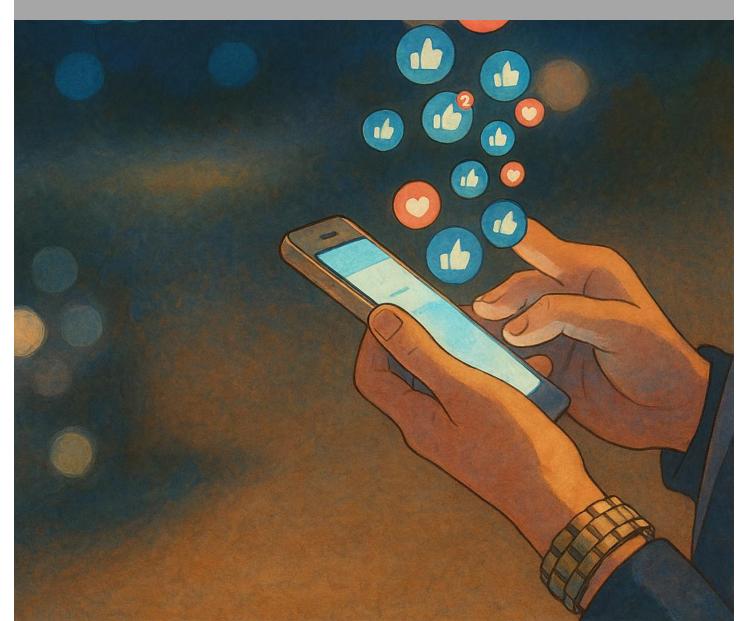
La gente sigue a la gente, no a las marcas (empresas)

AMANDA GUISBOND

#### 3. HUMANIZA

- Mostrar nuestro lado humano
  - Conexión = confianza
     Personas más allá del logo
- Qué
  - Historias de éxito, ejemplos
- Cómo
  - Toque personal

# 4. CONVERSA



66

#### **CONVERSA**

El problema con ustedes es que a lo que llaman examinar el entorno yo lo llamo hablar con la gente

**BILL GATES** 

66

**CONVERSA** 

La mejor tecnología es escuchar mucho al cliente

**JUAN ROIG** 

#### 4. CONVERSA

- Favorece la participación
  - Dialoga, responde, interésate...
  - Plantea preguntas, solicita opiniones, concursos, sorteos, fotos colectivas, etiquetar...
  - Y responde, siempre, especialmente a las críticas

# 5. Contenido VISUAL What is Brand Strategy? PARTERYE Revic Pagnot Wedeka& Greense

66

#### **CONTENIDO VISUAL**

En la era digital, lo que no destaca visualmente simplemente desaparece

EKATERINA WALTER

#### 5. Contenido VISUAL

- ¿Cuál es el recurso más escaso?
  - Imágenes se procesan más rápido, y son más efectivas
  - Multitud de recursos a nuestro alcance: Nano Banana, Sora, Midjourney...



# 6. CONSTANCIA



66

#### **CONSTANCIA**

Somos lo que hacemos repetidamente. La excelencia no es un acto sino un hábito

**ARISTÓTELES** 

#### 6. CONSTANCIA

- Los resultados llegan, pero tardan
  - La comunicación siempre es una apuesta ganadora

# 7. MIDE Y ADAPTA



66

#### MIDE Y ADAPTA

El marketing (comunicación) sin datos es como conducir con los ojos cerrados

**DAN ZARELLA** 

#### 7. MIDE Y ADAPTA

- La escucha es básica
  - Qué funciona y qué, no
  - Patrones, frecuencias, formatos...

- Estrategia, primero; herramientas después
  - Hootsuite, Analytics, Metricool...

#### ALTERNATIVAS





Has aparecido en **17 búsquedas** esta semana. Abónate a Premium para ganar visibilidad.

6 horas

#### Volver a probar Premium por 0 €

Prueba gratuita de un mes. Te llegará un recordatorio siete días antes de que acabe el periodo de prueba.

#### 1. PUBLICIDAD



# 1. PUBLICIDAD

- Qué nos ofrece
  - Segmentación (datos demográficos, intereses, comportamiento, ubicación)
  - Mayor visibilidad y alcance
- Para campañas clave
  - Productos, promociones, eventos...

# 2. INFLUENCERS



#### 2. INFLUENCERS

- Identificar a los adecuados
  - Audiencia, contenido y valores
- Fijar claramente objetivos
  - Resultado, contenidos, métricas...
- Cómo hacerlo
  - Productos, patrocinios, embajador marca, participación en eventos

# 3. EMAIL MARKETING

#### 3. EMAIL MARKETING

#### Ventajas

 Comunicación personalizada, barata y muy efectiva, medible

#### Clave

- Recoger (muchos) datos
- Segmentación (contenidos)
- Opciones: Mailrelay, Mailchimp,
   MailerLite...



- Olvídate de robots y ciencia ficción
  - La 3.ª revolución digital, similar al impacto que tuvo la electricidad
  - Enorme potencial para cambiar la forma en la que vivimos
  - Y solucionar algunos de los grandes problemas de la humanidad

Qué es la lA

- ription == Fdlse "
  copytest ==0)
  ices" == True

  rion = 1 -aff back the desc
  m bumhis1 mpdifier ae
  ifter()
- Piensa en un aprendiz muy rápido, entrenado con millones de datos
- ... Y que incorpora aprendizaje automático

- Cómo te puede ayudar, 3 ejemplos
  - Publicidad que realmente funciona
  - Presupuestos rápidos y precisos
  - Atención al cliente 24 horas

- Un superaliado
  - Que potencia vuestras capacidades
  - Una enorme oportunidad de crecer El ejemplo de Amazon

#### Un caso práctico

- Búsqueda de distribuidores por zonas
- Nuevos mercados: foto rápida de demanda y barreras
- Fichas técnicas y de mantenimiento
- Respuesta a reseñas, mensajes y comentarios (positivos/negativos)
- Preguntas frecuentes: instalación, mantenimiento...

66

**UN PASO AL FRENTE** 

La comunicación es como la religión: hay muchos creyentes y pocos practicantes

**RICARDO PEREDA** 





#### Luis Miguel Díaz-Meco

Correo <u>Imdiaz@Imdiaz.com</u>

Blog <u>Imdiaz.com</u>

LinkedIn <u>Luis Miguel Díaz-Meco</u>

