

## ¿Cómo vender en redes sociales?

#### Josué Cárdenas

josue.cardenas@gmail.com

Consultor de Negocios por Internet 03 de Setiembre de 2014 Lima, Perú



#### Josué Cárdenas Valencia

Consultor de Negocios por Internet

## Venta en Redes Sociales

**Experiencias** 



Conocer el mercado de e-commerce.

**OBJETIVOS** 

Potenciar ventas a través de redes sociales.

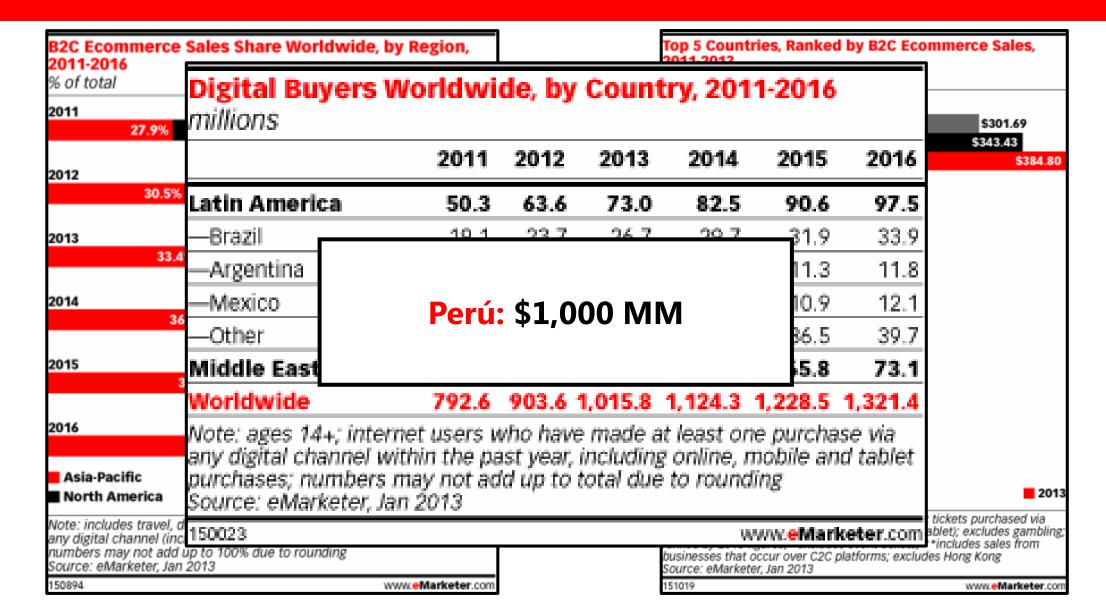
Consejos prácticos para vender por redes sociales.

IMPORTANTE Pregunten y comenten las ideas expuestas.



El mercado en cifras

### Mercado de e-commerce



#### Potenciar las Ventas

#### Algunos acciones que se deben realizar a través de redes sociales:

- Informar: Website, canal de Youtube, locales y horarios, líneas de pedido.
- Interactuar: Responder consultas, reclamos.
- Ofertar: Servios o productos especiales para usuarios de la red.

"El consumidor al final sabe más del propio producto que va a comprar que el vendedor"



## Consejos prácticos para vender en redes sociales

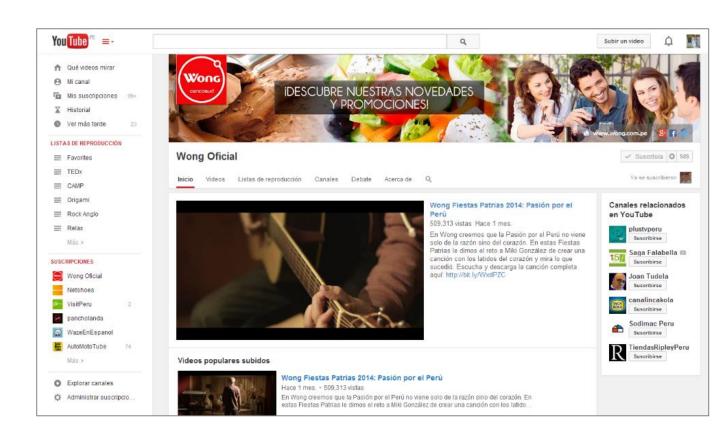
- 1. Compartir contenido participativo.
  - ...también información sobre usos de producto.
- 2. Interactúa con los usuarios.
- 3. No sobrevendas: 80/20
- 4. Usa pestañas personalizadas (landing o campañas)
- 5. Unifica comunicaciones. Usa #Hashtags
- 6. Usa las herramientas de análisis.





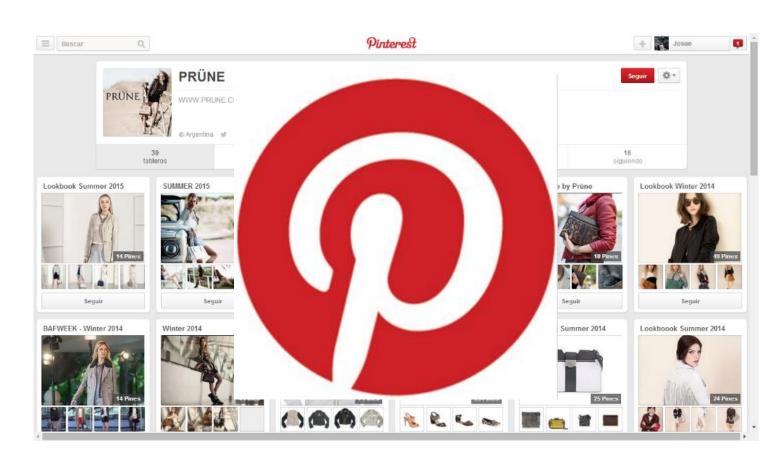
## Consejos prácticos para vender en redes sociales

- 1. Descargar el Creator Playbook (pdf)
- 2. Crear video útiles para la audiencia.
- 3. Momento de la verdad: 15 primeros segundos.
- 4. Mantener un frecuencia en publicaciones.(Estrategia integrada de comunicaciones)
- 5. Promueve tu canal en el website
- 6. Usa las herramientas de análisis.



## Consejos prácticos para vender en redes sociales

- 1. Describe en detalle tu perfil + Website.
- 2. Conecta tus cuentas (Facebook + Twitter)
- 3. Explota la creatividad en los tableros.
- 4. Comenta los Pins.
- 5. Integra videos.
- 6. Usa las herramientas de análisis.



...cuenta una historia que inspire!



Reflexiones finales

# Gracias



"El emprendedor siempre busca el cambio, responde a él y lo utiliza como oportunidad"

**Peter Drucker**