

# Redes Sociales más conocidas

Ahora llegamos al punto de conocer las redes sociales individualmente. Abordaremos aquellas de mayor interés en la población en general.

- **Facebook.** Sabemos que es la red social con mayor número de seguidores, pero esto no quiere decir que vaya acorde con tu empresa, ya que lo que caracteriza a esta es el tiempo libre que tienen las personas. Por otra parte para las audiencias más jóvenes entre 13-23 años no representa una red social primordial como sería Instagram para esta generación.

En Facebook mostramos muchos aspectos personales. Tiene una plataforma efectiva para anuncios, y lo ideal es que lo utilicemos si tenemos como cliente al consumidor final (negocio B2C), como por ejemplo, pasteles, comida, cine, gimnasio, etc...

Si nuestro negocio no es para un consumidor final (negocio B2B) lo mejor es buscar redes sociales profesionales.

- **LinkedIn.** Es una de las redes sociales consideradas profesionales, donde sí podemos desde buscar trabajo hasta publicitarnos si tenemos un giro de negocio

# Redes Sociales más conocidas

B2B, ya que se busca crear relaciones profesionales de negocio.

Ejemplo de negocio: empresa de exportaciones e importaciones.

Ejemplo de profesionales: reclutadores de personal y profesionales que trabajan por su cuenta.

- **Twitter.** Se ha convertido en una red social muy utilizada para hacer publicidad, por su dinamismo ha ganado una amplia lista de usuarios en su comunidad, su ventaja más grande es la inmediatez, esa rapidez con la que corre la información. Una pequeña desventaja es que si no tenemos el debido cuidado de twitear constantemente, no estaremos presentes en este medio.

Es ideal si tu negocio es una revista u otro medio impreso, si te dedicas a algo relacionado con los deportes, agencia de marketing, bufete de abogados, etc. Y para profesionales como: políticos, deportistas, abogados, entre otros profesionales que trabajan por su cuenta.

- **Instagram.** Lo que distingue a esta red social son sus imágenes, es ideal cuando queremos mostrar contenido de fotografías e imágenes con una excelente calidad.

# Redes Sociales más conocidas

Este recurso está limitado cuando queremos incluir en la publicidad enlaces donde se hace click para que nos mande a otro recurso.

Es ideal tanto para negocios B2B y B2C. Puede ser tu principal red social si tu negocio es la fotografía, o manejas todos los recursos multimedia, agencia de viajes, turismo y afines.

- **Google+.** Es un recurso que para muchos puede resultar poco atractivo para usarse como red social, definitivamente es muy valioso el contar con ella ya que gracias a esto podemos tener una mejor posición en las búsquedas.

Considero que Google+ no ha logrado la preferencia esperada ya que Google en sí, se encuentra tan posicionada como buscador y a pesar de contar con una variada gama de recursos considero que ninguno logra colocarse tan bien como Google el buscador.

Funciona para todo tipo de negocio que se quiera anunciar y te ayuda a posicionarte prácticamente en cualquier tipo de público.

- **YouTube.** Es conocido como la principal red social para difundir videos y tener un

# Redes Sociales más conocidas

canal donde se puede tener una audiencia a la cual informamos de forma periódica.

Para una empresa el crear videos de buena calidad para así poder ser parte de YouTube puede resultar algo insostenible, es por ello que esta plataforma brinda las herramientas para crear videos con poco presupuesto y con esto se contribuye a que la comunidad crezca tanto en quienes desean publicitarse y en espectadores.

Si tu giro de negocio es educativo, de capacitación, o manejas diferentes productos es muy conveniente que estés activo en YouTube y que por medio de videos te des a conocer. Para muchas personas resulta más ameno el ver un video con una duración de 1 minuto o 2, en lugar de leer un texto extenso.

**FourSquare y Google My Business.** Ambas redes sociales se enfocan en la geolocalización.

Google My Business, por su parte es a la cual muchas personas recurrimos cuando queremos aparte de conocer una dirección, saber cómo llegar a un determinado establecimiento. Es muy conveniente contar con ella si contamos con un negocio en un establecimiento, ya que al buscar información el cliente sabrá cómo llegar.

# Redes Sociales más conocidas

Ahora que ya tenemos toda esta información, puedes analizar tu marca, empresa y producto; revisa si es más importante lo visual o el contenido, si deseas posicionarte en buscadores o interactuar con tus clientes, en fin, analiza tus objetivos y necesidades. Después de esto empieza a trabajar activamente en tus redes ya sea que contrates alguna empresa o cuentas con personal capacitado para esto.

## REFERENCIAS:

BolsaTV, (2016). B2C: ¿Qué es y que diferencia hay con B2B? Recuperado a partir de:  
<https://www.youtube.com/watch?v=6GXMMxgJlJO>