

La Fórmula para hacer Contenido Viral

Muchos mercadólogos han intentado descifrar la fórmula de crear material viral pero la realidad es que es incierto, obviamente existen características que se han detectado en común pero hasta el día de hoy dicen que es suerte. Algo que sí se sabe es que los memes y las imágenes tiernas son las más compartidas.

Algunas características en común de los contenidos virales son:

- **Los contenidos muy largos son más compartidos.** A diferencia de lo que hemos pensado, lo extenso de los contenidos los hace más atractivos para las nuevas generaciones, ya que se considera que entre más extenso sea un contenido mayor valor tendrá, lo cual lo convierte en compatible y considerado de importancia.
- **Las imágenes.** Las imágenes o videos en el marketing viral son la clave para que sean compartidos, se dice que cuando un material no tiene imagen o video se comparte solo 28 veces mientras que cuando cuenta con imagen o video son 64.9 veces.

La Fórmula para hacer Contenido Viral

- **Realiza contenidos con sentimientos.** Se ha comprobado que cuando mostramos contenido neutro, tristeza o enojo no se comparte, mientras que cuando el contenido es risas, sorpresa, felicidad y buen ánimo las cosas son diferentes porque se contagia a las personas con estos sentimientos y el resultado son likes, visitas a la página y muchas veces compartido.

Infografías. Las infografías con información relevante y bien estructurada tienen mucho éxito, también el que sea información ordenada, coherente, con títulos que llamen la atención y gráficos que soporten o apoyen los datos añadidos; todo lo anterior son factores que ayudan a que el contenido se comparta.

- **El 10 es el número más viral.** Cuando queremos compartir un contenido con varios puntos, lo mejor es considerar una lista de 10 puntos, ya que, según estudios el número 10 es el que está presente con mayor frecuencia en el contenido viral, luego el 23, 16 y el 24. Aún se desconocen las causas.
- **La biografía del autor ayuda.** En algunas redes sociales a excepto de Facebook es

La Fórmula para hacer Contenido Viral

importante que se incluya una pequeña biografía de la persona o empresa que crea un material, al ser otro de los factores que se ha identificado que influye en el hecho de compartir.

- **Los influencers.** Como es bien sabido los influencers o influenciadores son un recurso muy válido al momento de dar a conocer algo, ya que por la gran cantidad de seguidores que tienen se puede incrementar la viralidad hasta un 30% con un solo influenciador.
- **Comparte varias veces en redes sociales.** Al ser la vida viral muy corta de un post incluso horas, es válido que lo compartas varias veces y de esta manera estarás llegando a más personas.
- **Los martes es el mejor día para publicar.** No se sabe a qué se debe esta situación pero lo dicen las estadísticas, también lo dice Google Analytics. Los martes es el día que recibimos más visitantes al blog y más posibilidades de ser compartidos.

La Fórmula para hacer Contenido Viral

Una de las campañas que tuvieron mucho éxito y que se volvió viral es el siguiente video.

https://www.youtube.com/watch?time_continue=2&v=aqbr2HbhPuw

REFERENCIAS:

Aguilar, V. San Martín, S & Payo, R. (2012) La aplicación empresarial del marketing viral y el efecto boca-oreja electrónico. Opiniones de las empresas. Obtenido a través de:
<http://www.redalyc.org/pdf/2743/274330593001.pdf>

Internacional de Marketing. IM (2017) Marketing Viral: Su concepto, beneficios y campañas de éxito. Obtenido a través de: <https://www.internacionaldemarketing.com/blog/viral-marketing-definicion-y-beneficios/>

Videos:

[adsofttheworldvideos](#) (2014) Volkswagen: Eyes on the road. Obtenido a través de:
<https://www.youtube.com/watch?v=R22WNkYKeo8>

Bienvenidos a la realidad (2014) Una entrevista para el trabajo más difícil del mundo. Obtenido a través de:
https://www.youtube.com/watch?time_continue=2&v=aqbr2HbhPuw