

**MUJERES
EMPREENDEDORAS**

REDES SOCIALES



**Junior
Achievement
Costa Rica**

Miembro de JA Worldwide

LA PUBLICIDAD EN LAS REDES SOCIALES

El propósito de la publicidad en redes sociales es construir una marca y aumentar la visibilidad de tu emprendimiento. El objetivo de realizar publicidad en redes sociales es generar comunicación con clientes potenciales y aumentar la generación de ventas.

Ventajas de usar las redes sociales en tu negocio:

- Permite generar notoriedad a corto plazo.
- Te ayuda a darte a conocer y generar un vínculo con tus seguidores, aportando confianza al cliente.
- Con poca inversión es posible un gran impacto en los clientes potencia les.
- En épocas de crisis es una gran herramienta para dar a conocer tu producto o servicio.
- Es importante tomar en cuenta la segmentación de mercados. Consiste en seccionar al mercado objetivo en grupos más pequeños que comparten características similares, como edad, ingresos, rasgos de personalidad, comportamiento, intereses, necesidades ubicación.

Describe tu segmentación de mercado:

facebook

Creación Perfil Empresa - Facebook

Un perfil de Facebook empresarial es una herramienta que te permitirá dar a conocer tu negocio a más personas, mediante la publicación de contenido y publicidad acerca de sus productos o servicios

Creación Perfil Empresa - Facebook

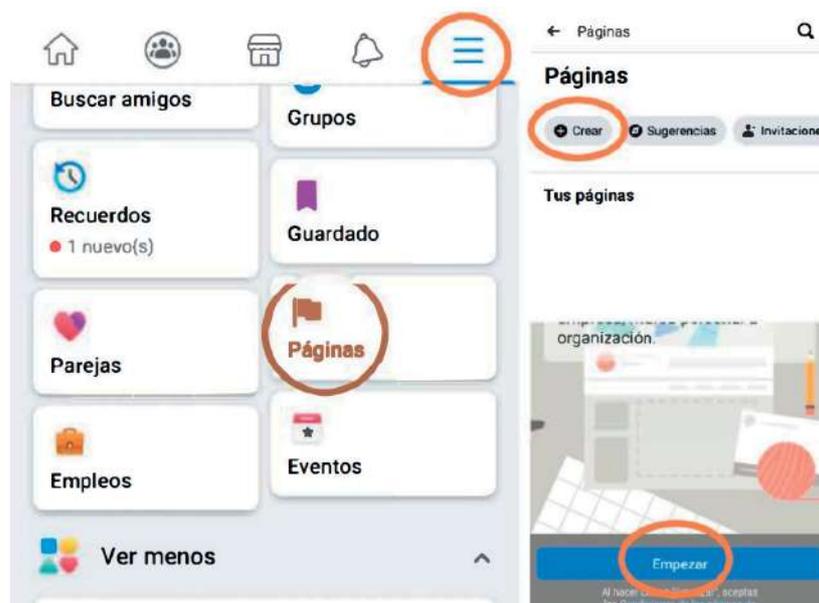
Paso 1 :

Tener un perfil personal de Facebook. Si aún no tienes un perfil personal de Facebook debes de crearlo.

Paso 2 :

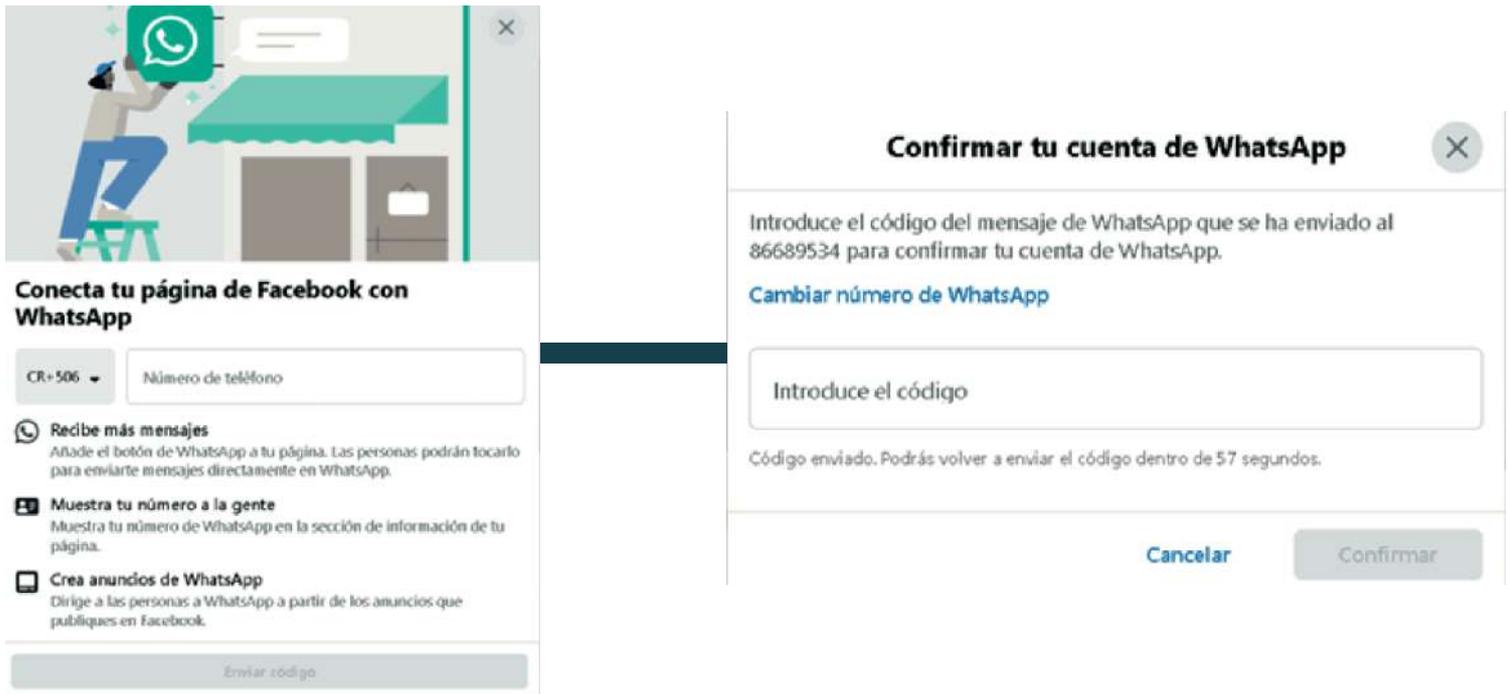
-Nos dirigimos a "Menú", damos click a "Páginas" y seleccionamos "Crear"

-Después, sigue los pasos que te solicitan llenar, elige una categoría de página y personaliza con una foto de perfil, foto de portada y empieza a publicitar tu emprendimiento.



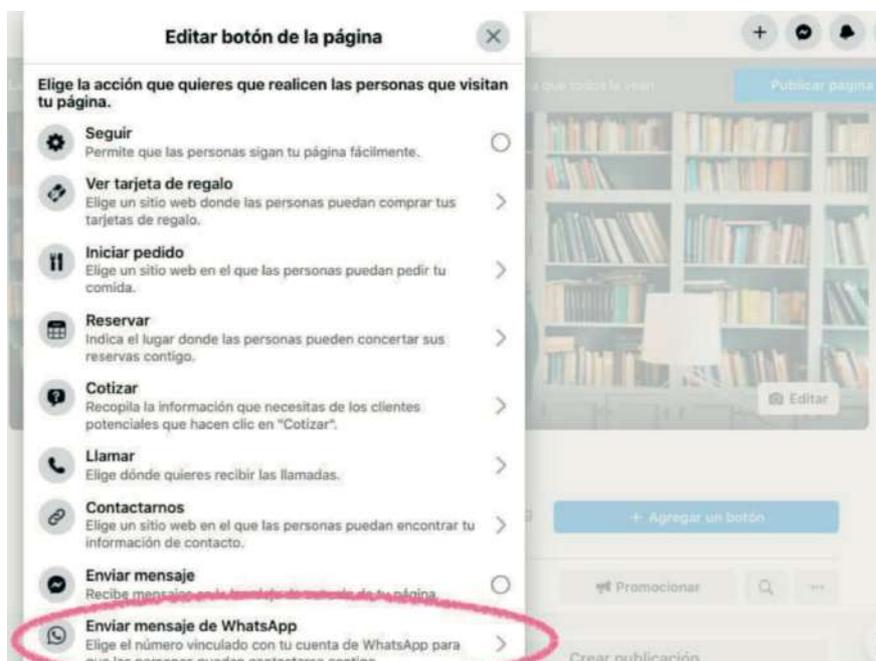
Paso 3:

- Una vez completados estos pasos selecciona "Siguiente" para ir a tu nueva página.
- Agrega tu número de WhatsApp e introduce el código que te envían para poder usar el botón de WhatsApp.



Paso 4:

- Pulsa añadir un botón para que los clientes puedan ir directamente a tu WhatsApp.



Paso 5:

-¡No te olvides de configurar Messenger! Al igual que los perfiles personales, las páginas de Facebook de empresas pueden usar Messenger para comunicarse con los seguidores de forma privada y directa.

-Esta es una gran herramienta para que las empresas y las marcas mantengan contacto personal con seguidores y clientes potenciales.

Recomendación

Envía invitaciones: Una de las formas más efectivas de construir una buena base de seguidores es enviar invitaciones a través de tu perfil personal

Instagram

Creación de perfil Instagram

Instagram es una aplicación que nos permite compartir contenido acerca de nuestro negocio y tener un mayor alcance. Comparte imágenes, historias, videos y todo tipo de contenido sobre tus productos a tus seguidores

Paso 1:

-En caso de que cuentes con la aplicación de Facebook, puedes iniciar sesión con esta cuenta en Instagram.

Paso 2:

- Posterior, presionar el botón "Siguiente".
- Colocar su nombre y una contraseña segura:

Paso 3:

- Puedes sincronizar los contactos de tus clientes en Instagram.
- Colocar el logo o fotografía del negocio para tu foto de perfil y dar clic en "Agregar una foto".



1 2 3

Paso 4:

-¡Tu cuenta ya está creada! Ahora solo debes de subir fotografías de tus productos o servicios.





WhatsApp Business es una aplicación diseñada para atender las necesidades de las pequeñas empresas. Con esta aplicación, es más fácil comunicarte con tus clientes, enseñarles tus productos y servicios, y responder las preguntas que tengan durante la experiencia de compra. Puedes crear un catálogo para mostrar tus productos y servicios, y usa las herramientas especiales para automatizar, organizar y responder con rapidez los mensajes.

Consideraciones:

- 1.No es necesario que elimines la versión antigua de tu WhatsApp, puedes mantenerla en tus aplicaciones.**
- 2.Las conversaciones anteriores se perderán con esta nueva versión.**
- 3.En caso de ser posible, se recomienda utilizar un número de teléfono personal y un número de teléfono para tu empresa en el que utilices WhatsApp Business.**

Paso 1:

- Busca la aplicación dentro de tu celular con el signo de la aplicación.**
- Luego, procede a abrirla para verificar el número de teléfono celular:**



Paso 2:

-Nombre de la empresa:

-Categoría de la empresa

-En la sección de ajustes se agrega la información adicional (importante que pueda completar todos los datos posibles para que sus clientes conozcan el negocio):

-Descripción: coloque una descripción corta sobre el producto/servicio que ofrece.

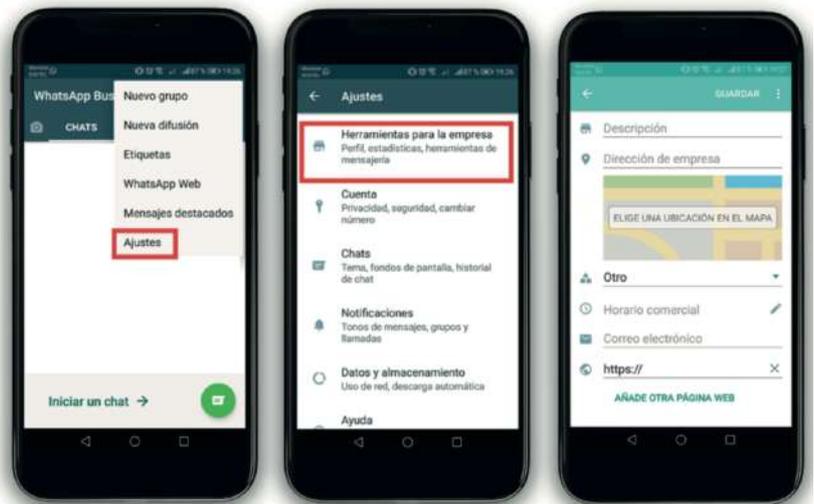
-Dirección de la empresa: Indique la ubicación exacta del negocio (en caso de que sea virtual, no es necesario colocar esta información).

-Horario de atención.

-Correo electrónico (en caso de tener).

Paso 3:

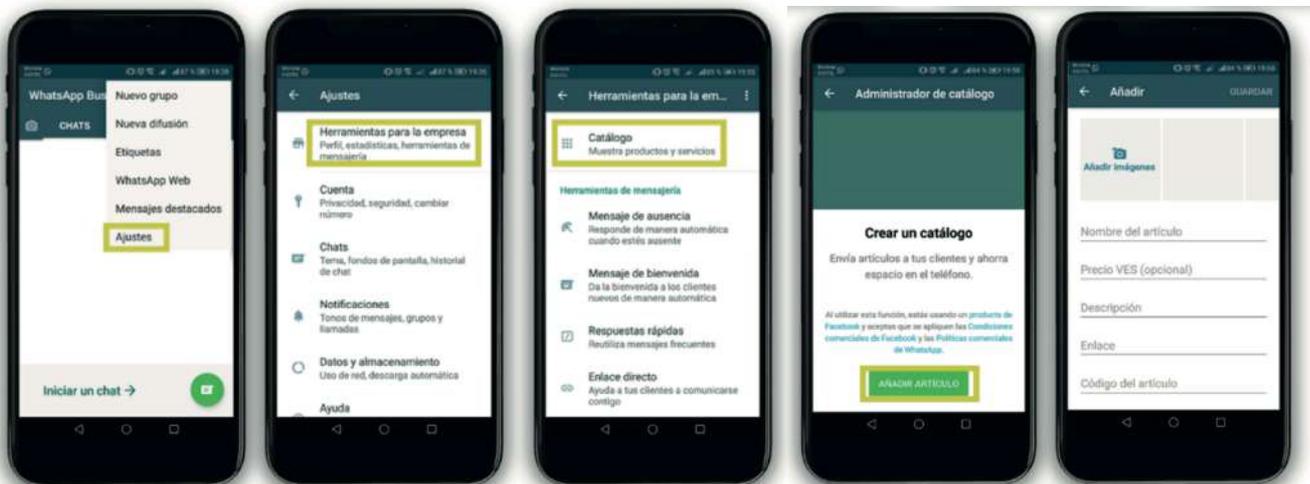
-Preciona "Ajustes de empresa" y seleccionar la opción de "Herramientas de mensajería".



-Mensajes Automáticos y Respuestas Rápidas: Configure mensajes de bienvenida, mensajes cuando se encuentre ausente y mensajes de respuestas rápidas, para facilitar el proceso de atención y compra de sus clientes.

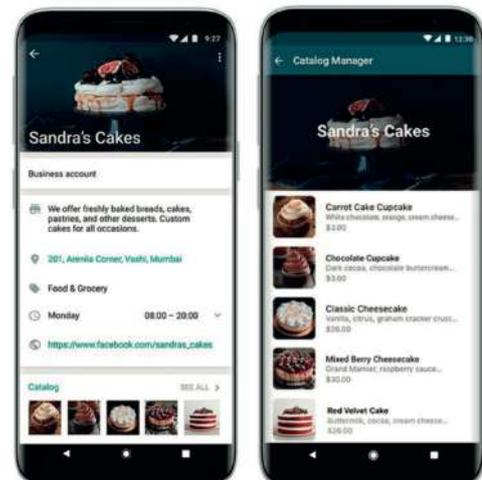
Paso 4:

- Haz clic en la opción de los tres puntos que se encuentra en la parte lateral superior derecha y selecciona "Herramientas de empresa", luego procede a seleccionar la opción de "Catálogo".
- Presiona la opción de "Añadir artículos" y agrega la imagen del producto que desea compartir.
- Escribe el nombre de tu producto.
- Incluye el precio del producto (se recomienda siempre añadir los precios para que así los clientes puedan evaluar lo que más se ajusta a su interés y presupuesto).
- Añade una descripción del producto.
- Agrega tus enlaces de compra:



Paso 5:

- Repite el paso cuatro con los demás productos.
- El resultado que verán los clientes será de esta manera:



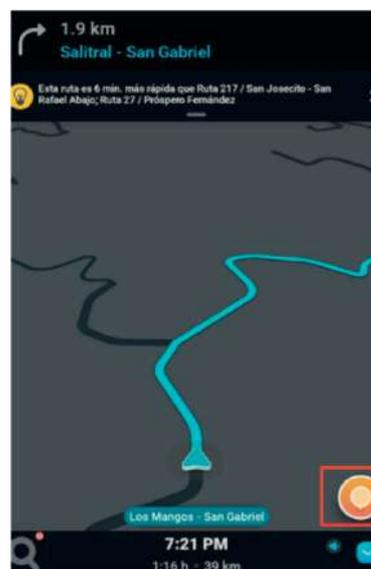


Paso 1:

- Busca la aplicación dentro de tu celular con el siguiente icono:
- Activar la ubicación en menú de, únicamente deslizando la parte superior/inferior del celular y ahí aparecerá un ícono similar al siguiente

Paso 2:

- Puedes añadir o editar un sitio del mapa desde la aplicación Waze.
- Nota: También puedes hacerlo en el editor de mapas de Waze. Más información
- Toca Informes y, a continuación, Sitios.
- Usa la cámara de la aplicación para hacer una foto y toca Enviar
- Selecciona si se trata de una residencia privada o de una empresa e introduce la información que falte.
- Toca OK



¡A PROMOCIONAR NUESTRO EMPRENDIMIENTO!

Cómo promocionar una publicación de tu página de Facebook

Paso 1:

-Ve a tu página de Facebook.

-Busca la publicación que quieres promocionar. Por ejemplo, una foto de algún producto o servicio que quieras vender, o puedes promocionar la pagina de tu emprendimiento.

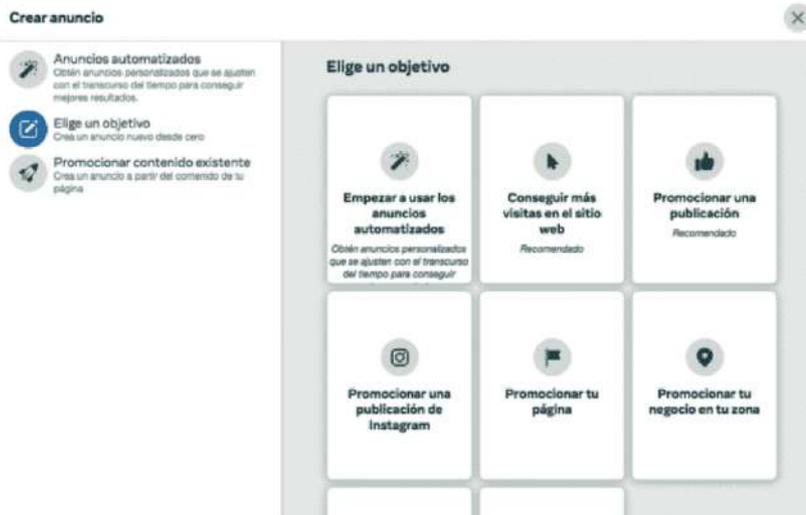
Paso 2:

-Selecciona Promocionar publicación, que se encuentra en la parte inferior de la publicación.

The screenshot shows the Facebook interface for the page 'La Oficina Morteros' (@LaOficialibreria). The top navigation bar includes 'Página', 'Bandeja de entrada', 'Notificaciones', 'Estadísticas', 'Herramientas de publicación', 'Configuración', and 'Ayuda'. The left sidebar contains navigation options like 'Inicio', 'Información', 'Publicaciones', 'Fotos', 'Videos', 'Ubicaciones', 'Instagram', 'Comunidad', 'Empleos', and a 'Promocionar' button. The main content area displays a post with a blue 'Promocionar publicación' button. A red arrow points from this button to the 'Promocionar' button in the sidebar. Another red arrow points from the 'Promocionar publicación' button to the 'Promocionar sitio web' button in the right-hand 'Información' section. The post itself shows 5,367 people reached, 85 likes, and a comment from Maricel Perotti.

Paso 3:

-Objetivo: elige los resultados que quieres lograr con el anuncio. Puedes elegir uno manualmente o dejar que Facebook seleccione el objetivo más importante en función de tu configuración.



Paso 4:

-Completa la información del anuncio. Usaremos automáticamente imágenes y texto de tu publicación, pero tú puedes elegir lo siguiente:

-Público: elige un público recomendado o crea uno nuevo según características específicas.

-Público: elige un público recomendado o crea uno nuevo según características específicas.

-Presupuesto total: selecciona un presupuesto recomendado o personaliza uno.

-Duración: selecciona uno de los plazos sugeridos o especifica una fecha de finalización.

-Método de pago: revisa el método de pago. Si es necesario, puedes cambiar o actualizar el método de pago.

1

Promo diciembre > Promo navidad y año nuevo > 1 Anuncio En borrador

[Editar](#) [Revisar](#)

Sexo
Todos los géneros

Segmentación detallada
Todos los datos demográficos, intereses y comportamientos
Expansión de la segmentación detallada:
• Desactivada

Idiomas
Todos los idiomas

[Ocultar opciones +](#)

Conexiones
Todas las personas

[Guardar este público](#)

Definición del público

 Tu selección de público es relativamente amplia.
 Alcance potencial: 4.000.000 personas ⓘ

Resultados diarios estimados
No hay resultados diarios estimados disponibles para esta campaña porque tiene un presupuesto optimizado en todos los conjuntos de anuncios.

Ubicaciones [Más información](#)

Ubicaciones automáticas (recomendado)
Hea ubicaciones automáticas para maximizar tu presupuesto y mostrar tus anuncios a más

2

PRESUPUESTO Y DURACIÓN

Presupuesto total ⓘ

\$5,00 USD

Alcance estimado ⓘ

2.600 - 6.900 personas

de 1.600.000

3

Limita el público o aumenta el presupuesto para llegar a las personas que te importan.

Duración ⓘ

1 día

7 días

14 días

Publicar este anuncio hasta el

2/8/2017

4

Selecciona un método de pago

Ayuda

Agrega un nuevo método de pago a tu cuenta publicitaria de Facebook -
[Condiciones](#)

Tarjeta de crédito o débito





Nombre en la tarjeta

Número de tarjeta Vencimiento

MM AA

Código de seguridad ?

PayPal 

Cupón publicitario de Facebook

 Tu información de pago se guardará de forma segura. [Más información.](#)

Cancelar
Continuar

Paso 5:

-Finaliza el proceso y ya tu publicación será promocionada en Facebook, podrás ver las métricas de tu anuncio.

Anuncios de Facebook EN VIVO

Enviado: 14 de junio de 2020 Ver anuncio en vivo

¡Tu anuncio se ha visto 1,500 veces!

Este es sólo el primer paso en tu camino para conseguir más visitas y ventas. Nuestro algoritmo inteligente sigue haciendo lo que mejor sabe: poner a prueba tu anuncio, maximizar tu presupuesto y atraer a los compradores adecuados hacia tu tienda en línea.



✎ Editar campaña

✕ Finalizar campaña