

Social Media Plan

*El Social Media Plan definitivo
para el pequeño comercio
y comercio local*



Encontremos a nuestra audiencia

¿Qué es lo mejor que podemos ofrecerles?



¿Por qué crees que tus clientes te compran a ti y no a tu competencia?

Pregunta a tus clientes de confianza y escribe con la mayor descripción posible la respuesta.

[Respuesta 1]

[Respuesta 2]

[Respuesta 3]

Encontremos a nuestra audiencia



¿Quiénes necesitan el producto/servicio que nosotros ofrecemos?

¿En qué mejoramos la vida de nuestros clientes?

[Inserta tu respuesta]

¿Qué solución les ofrecemos que les atraiga a nuestro comercio?

[Inserta tu respuesta]

Revisemos nuestras redes sociales



Social Media Channel	Número de Post	Número de interacciones	Media
Facebook			
Twitter			
Instagram			
Pinterest			
Google My Business			

Y ahora, estudia y escribe las de nuestra competencia



Top profiles	Competencia 1	Competencia 2	Competencia 3	Competencia 4
Facebook				
Twitter				
Instagram				
Pinterest				
Google MyBusiness				

Una vez estudiada

¿Qué tipo de contenido les funciona a nuestra competencia?



Inserta aquí el texto de las redes de tu competencia que más te llamen la atención y más “me gusta” tengan. Una vez hecho, trata de conseguir un tono de comunicación similar usando las llamadas a la acción de la competencia y analiza los resultados.

[Ejemplo 1]

[Ejemplo 2]

[Ejemplo 3]

[Ejemplo 4]

Una vez estudiada

¿Qué tipo de contenido crees que NO funciona a tu competencia?



[Ejemplo 1]

[Ejemplo 2]

[Ejemplo 3]

[Ejemplo 4]

Ahora comencemos con las métricas o KPI's

(los valores en número que nos dicen si evolucionamos o no)

Followers a fecha

[pon la fecha en la que rellenes este documento aquí]

Facebook

Twitter

Instagram

LinkedIn

Pinterest

Followers a fecha

[a un año vista] que queremos conseguir

Facebook

Twitter

Instagram

LinkedIn

Pinterest

Con todo lo que has aprendido en este ejercicio, trata ahora de describir qué tipo de contenido tienes que poner en cada red social



Facebook [tipo de contenido]

Twitter [tipo de contenido]

Instagram [tipo de contenido]

Pinterest [tipo de contenido]

LinkedIn [tipo de contenido]

Google MyBusiness [tipo de contenido]

Ahora, con todos los datos del ejercicio, trataremos de hacer un calendario de cuántas publicaciones son idóneas para nuestras redes sociales



(indica el número de posts que vas a publicar cada día en cada red social, incluso puedes poner el contenido)

	L	M	X	J	V
Facebook					
Twitter					
Instagram					
Linkedin					
Pinterest					

Plan de contingencia

¿Y si no llegamos a los objetivos?



(indica qué tipo de acciones y en qué plataformas vas a realizar si no estás consiguiendo los objetivos propuestos)

	Objetivos -75%	Objetivos -50%	Objetivos -25%	Etc.
Branding (el branding consigue que gente que NO nos conoce, comience a seguirnos)				
Visitas (a nuestro e-commerce, a nuestras redes sociales, etc.)				
Leads (productos en carrito, mensajes, mails o compras finales)				

¡Mucha suerte!

*Pero, si necesitas ayuda...
Contacta con nosotros*

