

# Tu Marca en redes



consultorio gráfico



# darle la vuelta al mundo

## **Disclaimer**

Este ebook, contine información unicamente de guía, no corresponde a desiciones administrativas ni de marketing que deban tomarse.

Recuerden que cada giro de negocio tiene particularidades ÚNICAS, y por eso es necesario que tengan el acompañamiento de un profesional del área.

## **Editorial**

### **Equipo de producción**

Andrés Cevallos  
Felipe Torres

### **Revisor de textos**

Andrés Cevallos

### **Fotografía**

[www.Pexels.com](http://www.Pexels.com)

### **Diseño y Edición fotográfica**

Felipe Torres

# ¿Qué debes **saber** para → **empezar** en redes sociales con tu marca?

Parte del compromiso que tenemos hacia el desarrollo de conocimiento de la sociedad. Hoy les traemos el primero de varios Ebooks que les dará luces y podrán tomar decisiones sobre su negocio.

Como pasos iniciales para que puedas tener lo necesario en el mundo digital te sugerimos:

- 1. Identidad de marca:** es fundamental que la marca tenga una identidad clara y bien definida. Esto implica tener una estrategia de branding sólida que incluya una voz y un tono de comunicación coherentes en todos los canales de comunicación, incluyendo las redes sociales.
- 2. Conocimiento del público objetivo:** es fundamental conocer a fondo al público objetivo de la marca en las redes sociales. Esto incluye entender sus necesidades, intereses, hábitos y comportamientos en las plataformas sociales.
- 3. Objetivos de marketing:** es importante tener claros los objetivos de marketing en redes sociales, ya sea aumentar la visibilidad de la marca, generar engagement con la audiencia, aumentar las ventas o mejorar la reputación online.
- 4. Elección de plataformas:** cada red social tiene sus propias características y su público objetivo. Es importante elegir las plataformas que mejor se ajusten a los objetivos de la marca y al público objetivo.
- 5. Diseño gráfico:** el diseño gráfico es clave para el éxito de las marcas en redes sociales. Las imágenes y videos deben ser atractivos, coherentes con la identidad de marca y adaptados al formato y tamaño de cada red social.
- 6. Estrategia de contenido:** es importante tener una estrategia de contenido bien definida que incluya diferentes formatos de contenido (texto, imágenes, videos, etc.), frecuencia de publicación y temas relevantes para el público objetivo.
- 7. Monitoreo y análisis de resultados:** es fundamental monitorear y analizar los resultados de la presencia de la marca en redes sociales para ajustar la estrategia y mejorar los resultados.

Ves que son 7 pasos importantes donde cada uno juega un rol importante dentro de tu primer análisis antes de lanzarte al mundo digital.

Pero en esta segunda parte de tips te damos 7 puntos que debes tener para que tu idea sea realizable.

- 1. Define tu objetivo:** antes de empezar, es importante tener claro cuál es el objetivo de tu marca en las redes sociales. ¿Quieres aumentar la visibilidad de tu marca, generar engagement con tu audiencia, aumentar las ventas, mejorar la reputación online, entre otros? Identificar tus objetivos te permitirá enfocar tus esfuerzos en la dirección correcta.
- 2. Identifica tu público objetivo:** debes conocer a tu audiencia para poder comunicarte con ellos efectivamente. Identifica a tu público objetivo, investiga sus necesidades y preferencias, y crea contenido que les interese.
- 3. Elige las plataformas adecuadas:** no todas las redes sociales son adecuadas para todas las marcas. Investiga cuáles son las plataformas que usan tus clientes potenciales y dónde se concentra tu competencia.
- 4. Crea una estrategia de contenido:** define qué tipo de contenido vas a publicar, con qué frecuencia y en qué formato, asegúrate de que el contenido esté alineado con tus objetivos y con los intereses de tu audiencia.
- 5. Diseña un estilo visual coherente:** es importante que el diseño de tus publicaciones tenga un estilo visual coherente que refleje tu marca. Define una paleta de colores, fuente tipográfica y estilo gráfico que represente a tu marca.
- 6. Interactúa con tu audiencia:** es fundamental interactuar con tu audiencia para crear una comunidad en torno a tu marca. Responde a los comentarios y mensajes directos, y genera conversaciones alrededor de tus publicaciones.
- 7. Mide tus resultados:** utiliza herramientas de análisis para medir los resultados de tus publicaciones. Esto te permitirá ajustar tu estrategia y mejorar tu rendimiento en las redes sociales.

Es importante conocer los grupos objetivos a los que se debe promocionar tu marca usando bien la data para analizar el mercado y los demográficos relevantes. A continuación, presento algunos cuadros estadísticos que pueden ser útiles para identificar el grupo objetivo:

Recuerda que aunque estes en un ambiente, digital este no deja de ser conformado por humanos que tienen ciertas características, así que olvídate que tienes que hacer las cosas sin saber a quien vas a comunicar...

# Veamos un Ejemplo!

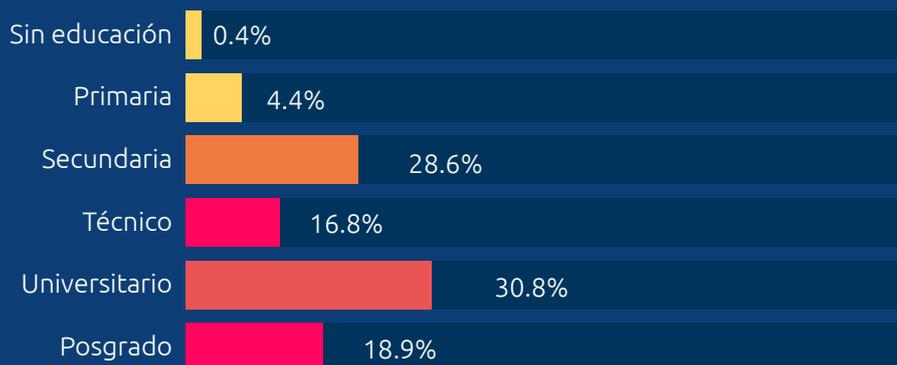
## Rango de edad --- Porcentaje de población en redes sociales



## Género



## Nivel educativo



Observemos como se puede caracterizar un grupo objetivo en relación a los datos emitidos. Recuerden siempre que en las decisiones de marca, sin datos no se puede obtener resultados.

- Personas entre 25 y 44 años, ya que representan el 41.7% de la población y se encuentran en la edad en la que suelen interesarse por temas relacionados con el emprendimiento y la gestión de marcas.
- Personas con estudios universitarios o posgrados, ya que representan el 49.7% de la población y se encuentran en el nivel educativo más alto, lo que sugiere que tienen un interés en temas relacionados con la comunicación y la gestión empresarial.
- Mujeres y hombres por igual, ya que la población se divide de manera equitativa según el género.

En relación a lo expuesto, pueden observar que se define un grupo mas manejable al que se le puede buscar características aún más específicas, como gustos, marcas favoritas, tendencias en búsquedas, entre otros parametros que nos pueden dar cualidades para implementar en la marca y ser eficientes con lo que se quiere ofertar sea esto en productos o servicios.

Por todo aquello es importante que dentro de la marca se tome en cuenta puntos impresindibles que den la pauta de a quien hablarle y como llegar a sus necesidades por cualquier medio, sea este digital, fisico o alternativo (BTL).



**NOOOOOOOOO!!!**

Por eso te dejamos estos tips muy concretos, para que conozca sobre las diferencias y no pequen de ingenuos.... Recuerden que el conocimiento es la forma más eficiente de poder aplicarlo... O pueden aplicar algo que no conocen? Les dejo la dud.

La diferencia entre logo y marca es que el logo es un elemento gráfico específico que se utiliza para identificar una empresa o producto, mientras que la marca es el conjunto de elementos que identifican una empresa y la diferencian de la competencia.

# Logo es igual a marca

El logo es una representación visual de la marca y puede incluir elementos como el nombre de la empresa, un símbolo, un color o una tipografía específica.

El logo es una herramienta importante para la identidad de una marca y se utiliza en todos los materiales de marketing y comunicación de la empresa.

Por otro lado, la marca es un conjunto de elementos que incluyen no solo el logo, sino también la personalidad de la marca, los valores, la misión y la visión de la empresa.

La marca es la percepción que tienen los consumidores sobre la empresa y su oferta de productos o servicios. La marca se construye a través de la experiencia del cliente, la calidad de los productos o servicios y la reputación de la empresa en el mercado.

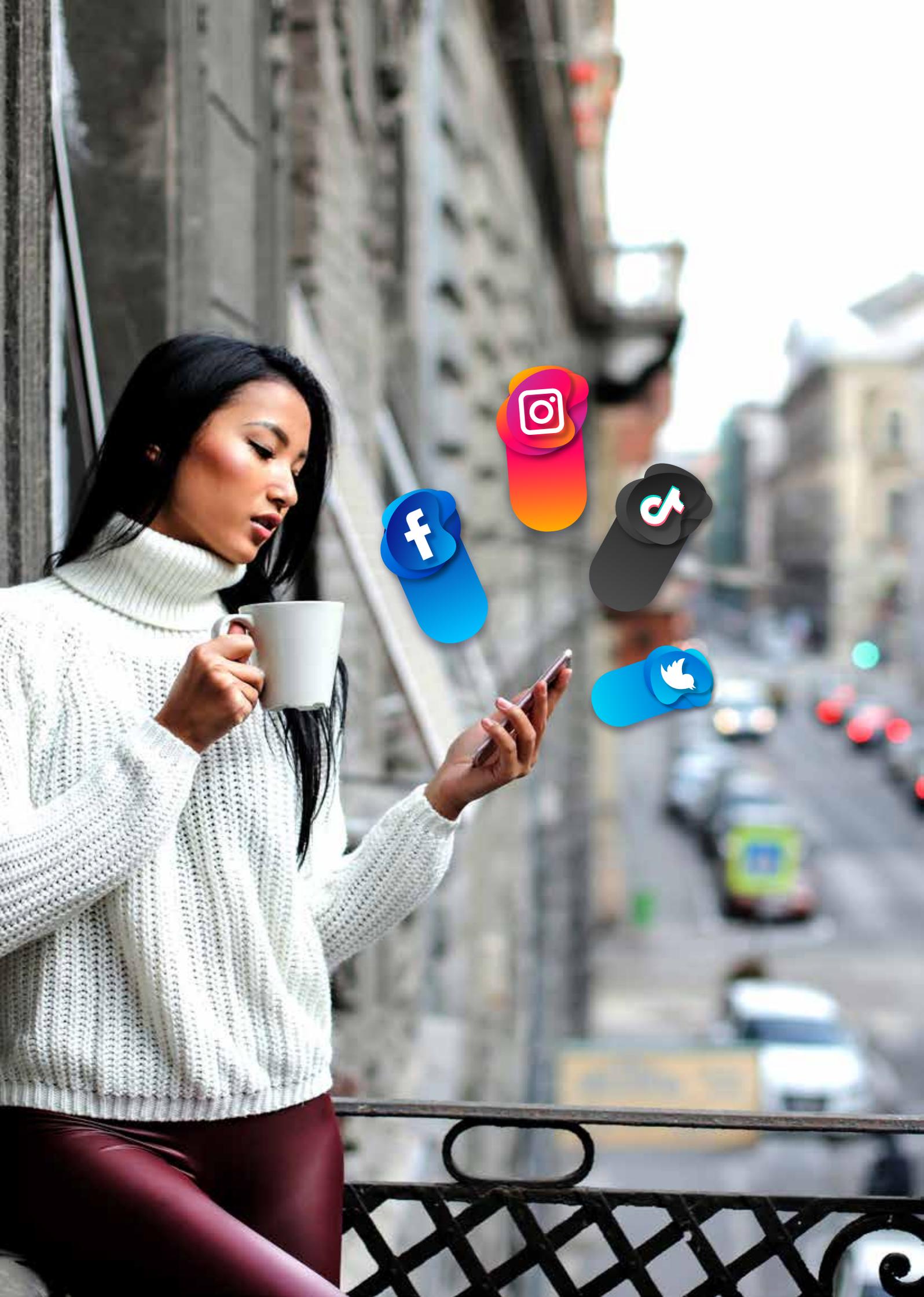


# Comunicación de marca en redes sociales

Hay algunas cosas que debes evitar hacer cuando se trata de la marca en los esfuerzos de comunicación en redes sociales, para asegurarte de que no dañes la reputación de tu marca o alejes a tu audiencia.

Aquí te menciono algunas:

- 1. No ser consistente:** Es importante que mantengas una voz y un estilo de comunicación coherente en todas las redes sociales donde esté presente tu marca. Esto incluye el tono, el estilo visual y la frecuencia de publicación.
- 2. No responder a los comentarios o mensajes:** Si los usuarios interactúan con tu marca a través de comentarios o mensajes directos, es importante que respondas de manera oportuna y cortés. Ignorar a tus seguidores puede generar una percepción negativa de tu marca.
- 3. No escuchar a tu audiencia:** Presta atención a lo que tus seguidores están diciendo acerca de tu marca en las redes sociales y utiliza esa información para mejorar tu estrategia. Si no escuchas a tu audiencia, puedes perder la oportunidad de mejorar tu producto o servicio y satisfacer sus necesidades.
- 4. No ser auténtico:** La autenticidad es importante en las redes sociales. No intentes engañar a tus seguidores con información falsa o promociones engañosas. Si tu marca no es auténtica, es probable que pierdas la confianza de tus seguidores.
- 5. No monitorear la reputación online:** Es importante que monitorees lo que se dice sobre tu marca en las redes sociales y que respondas a los comentarios negativos de manera oportuna y efectiva. Si no estás monitoreando tu reputación online, puede ser difícil saber lo que están diciendo tus seguidores acerca de tu marca.
- 6. No ser coherente con la imagen de la marca:** Asegúrate de que la imagen que proyectas en las redes sociales sea coherente con los valores, la misión y la visión de tu marca. Si tu mensaje no es coherente, es posible que confundas a tus seguidores y alejes a tu audiencia.



# Qué redes sociales puedo usar en Ecuador



En Ecuador, las principales redes sociales que se utilizan para publicar contenido de marcas nuevas en el segmento de 18 a 35 años de edad son:



- 1. Facebook:** Aunque Facebook tiene una audiencia cada vez más diversa en términos de edad, sigue siendo una plataforma muy popular entre los jóvenes adultos de 18 a 35 años en Ecuador. Es una buena opción para compartir contenido multimedia y conectarse con los seguidores a través de grupos y eventos.
- 2. Instagram:** Instagram es una de las redes sociales más populares entre los jóvenes adultos en todo el mundo, incluyendo Ecuador. Es una plataforma visual que se enfoca en las imágenes y los videos, y es ideal para compartir contenido visualmente atractivo y creativo que pueda llamar la atención de los usuarios.
- 3. TikTok:** Esta plataforma se ha vuelto cada vez más popular en Ecuador entre los jóvenes adultos de 18 a 35 años. TikTok es una red social de videos cortos que se centra en la creatividad y el entretenimiento, lo que la hace una excelente opción para marcas que buscan atraer a una audiencia más joven.
- 4. Twitter:** Aunque Twitter no es tan popular entre los jóvenes adultos como lo es Facebook o Instagram, sigue siendo una plataforma importante para las marcas que buscan compartir contenido informativo, interactuar con los usuarios y seguir las tendencias.





# Consejos de expertos para marcas nuevas

Estos son algunos consejos que los expertos en manejo de marcas en redes sociales nos dan para que los gestores de marcas nuevas no se desesperen y puedan diagnosticar bien que se debe hacer y como operar en dichos ambientes:

- 1. Conoce a tu audiencia:** Es fundamental conocer bien a tu audiencia, sus intereses y necesidades para poder crear contenido relevante y atractivo que pueda conectar con ellos.
- 2. Define tu voz y tono:** Crea una personalidad única y consistente para tu marca en las redes sociales, asegurándote de que el tono de tu comunicación refleje la personalidad de tu marca y resuene con tu audiencia.
- 3. Crea contenido de calidad:** Utiliza imágenes, videos y texto de alta calidad que sean visualmente atractivos y que reflejen la identidad de tu marca. El contenido debe ser interesante, útil y relevante para tu audiencia.
- 4. Sé consistente:** Publica regularmente y mantén una presencia constante en las redes sociales. Esto ayudará a construir tu presencia en línea y a fortalecer la relación con tu audiencia.
- 5. Interactúa con tu audiencia:** Responde a los comentarios y mensajes de tus seguidores, crea conversaciones y fomenta la participación. Esto ayuda a construir una comunidad en línea y a fortalecer la relación con tus seguidores.
- 6. Haz publicidad en redes sociales:** Las redes sociales ofrecen una amplia variedad de opciones publicitarias que pueden ayudar a llegar a una audiencia más amplia y específica. Invierte en publicidad en redes sociales para aumentar la visibilidad y el alcance de tu marca.
- 7. Realiza un seguimiento y análisis de tus resultados:** Realiza un seguimiento y análisis de tus resultados en las redes sociales para ver qué funciona y qué no, y hacer ajustes en tu estrategia. Utiliza herramientas de análisis y métricas para medir el éxito de tus esfuerzos en redes sociales y hacer mejoras en tiempo real.



# consultorio gráfico

darle la ◀vuelta▶ al mundo

[www.consultoriografico.com](http://www.consultoriografico.com)  
[info@consultoriografico.com](mailto:info@consultoriografico.com)

