

Emprendimiento Digital

Uso de las Redes Sociales II Unidad

Introducción

II Unidad

Estamos siendo parte de una historia global, estamos siendo parte de una Revolución, vamos a vivirla con actitud positiva, vamos a convertirnos en receptores de lo bueno y aprendices de lo que no vemos tan bueno, esas son las Redes Sociales y las Plataformas Digitales que nos acompañan en la actualidad.

Está comprobado, que rehusarnos al cambio, crea resistencia y la resistencia nos prohíbe de aprender y disfrutar. En esta unidad vamos a conocer algunas diferencias del mundo digital, ventajas y cómo sacarle ganancia a lo que vemos como desventajas.

1. PLATAFORMAS DIGITALES

USO, VENTAJAS Y DESVENTAJAS

La tecnología forma parte de muchos de los aspectos de la vida diaria, y por eso cada vez son más los procesos digitales que sustituyen las operaciones que antes se hacían de manera presencial; y para realizar dichas operaciones se han creado las **plataformas digitales**.

Existen diferentes tipos de plataformas digitales y cada una cumple funciones específicas:

- **Plataformas digitales educativas:** ejemplos: e-College, Blackboard, Moodle.
- **Plataformas sociales:** Ejemplos: Facebook, Twitter, Instagram, Whatsapp.
- **Plataformas audiovisuales:** Ejemplos: Youtube, Vimeo.
- **Plataformas de comercio electrónico:** Ejemplos: Mercado Libre, Amazon, eBay.
- **Plataformas de imágenes:** Ejemplos: Pinterest, Pixabay, Pexels.
- **Plataformas bancarias:** Ejemplos, Bancolombia, BBVA Colombia, Banco de Bogotá, Banco Popular.
- **Plataformas de pago:** Ejemplo: Payoneer, Payza, PayPal, Skill, Neteller.
- **Plataformas de noticias:** Ejemplo: El Especulador, El Tiempo, El Herald, La República.
- **Plataformas de juegos:** Ejemplos: RuneScape, World of Warcraft, Star Trek Online, EVE Online.
- **Plataformas de localización:** Ejemplos: Google Earth, Google Maps.

1. PLATAFORMAS DIGITALES

USO, VENTAJAS Y DESVENTAJAS

Las redes sociales, en el mundo virtual, son sitios y aplicaciones que operan en niveles diversos – como el profesional, de relación, entretenimiento, entre otros – pero siempre permitiendo el intercambio de información entre personas y/o empresas.

El principal propósito de las **redes sociales** es el de conectar personas.

Ventajas de las redes sociales

El uso de redes sociales ha sido absorbido por personas en todo el mundo y hoy ya es parte de la rutina. Esto hizo, de esos espacios, un lugar donde las marcas y empresas también quisieran estar para interactuar con sus prospectos y clientes, trayendo posibilidades muy positivas, como:

- Compartir la visión de la empresa.
- La personalización del mensaje y la interacción directa con el cliente.
- Posibilidad de segmentación del público.
- Poder saber más sobre cada uno de tus clientes.
- Posibilidad de vender por estos canales.

1. PLATAFORMAS DIGITALES

USO, VENTAJAS Y DESVENTAJAS

De acuerdo con un estudio realizado por Statista, firma proveedora de datos, este es el 'Top 10' de las plataformas más usadas:

- Facebook: 2.320 millones de usuarios.
- Youtube: 1.900 millones de usuarios.
- WhatsApp: 1.600 millones de usuarios.
- Facebook Messenger: 1.300 millones de usuarios.
- WeChat: 1.098 millones de usuarios.
- Instagram: 1.000 millones de usuarios.
- QQ: 807 millones de usuarios.
- QZone: 532 millones de usuarios.
- Tik Tok: 500 millones de usuarios.
- Weibo: 462 millones de usuarios.

¿Cuál es la mejor red social para mi emprendimiento?

Donde están tus clientes, ahí es la indicada.

2. Aporte social en una era digital

Humanización en Redes Sociales

Humanizar la marca

Es proyectar una imagen amable y de cercanía, generando confianza y credibilidad. Es pasar de ver las personas como clientes a verlas como amigos, como miembros de una comunidad.

Es un casi requisito que muestran los clientes digitales y lo podemos desarrollar, sin dejar de ser nosotros mismos, aplicando algunas de estas opciones:

1. **Responsabilidad Social:** Preocupándose por el medio ambiente, el bienestar de sus empleados y compartir con otros.
2. **Accesibilidad:** Es el espacio que la marca permite al cliente para interactuar, mientras más cerca se siente el cliente mejor referencia y mayor confianza.
3. **Comunicación Natural:** Permite una interacción sin burocracia, sin palabras rebuscadas ni tecnicismos, el cliente ya no quiere sentirse presionado o convencido para tomar una decisión.

Uno de los puntos clave, es comprender que vender a toda costa se traduce en resultados negativos en el corto y largo plazo, que afectan la rentabilidad de un negocio y el posicionamiento de su marca.

Para lograr sólidas relaciones con los usuarios y generar confianza, es necesario adoptar nuevas costumbres y **Existen diferentes aspectos y acciones claves que tienen que producirse para humanizar las marcas, como:**

1. **Tener estilo propio:** Ser auténtico, no copiar acciones de otros, siendo creativas.
2. **Mostrar (ocasionalmente) un lado gracioso:** La risa es un lenguaje universal, por lo que puedes variar un contenido agradable y respetuoso a modo de entretenimiento.
3. **Utilizar métodos de marketing que no sean invasivos:** que el cliente no se sienta obligado, que decida comprar porque descubre una necesidad, de tener tu producto o servicio.
4. **Mostrar el equipo de trabajo o escenas de producción:** compartir el proceso de empaqueo, entrega e impresión siempre son una buena alternativa.
5. **Darte a conocer:** el cliente quiere saber quién está detrás del servicios o quién hace sus productos.

2. Aporte social en una era digital

Apoyo entre emprendedores

Aunque pueda sonarte un poco extraño, ser emprendedor es casi un sinónimo de apoyo y comunidad. Está comprobado que, solos vamos más rápido, pero juntos logramos más y además nos brindamos soporte.

Las competencias no siempre son malas, hay competencias saludables de las que podemos aprender y además aportar a otros.

Una acción muy valorada en las comunidades de emprendedores son los Networking, no solo para ofrecernos nuestros productos o servicios, sino para encontrar equipos, marcas o compañeros que puedan trabajar juntos y obtener mayores resultados y experiencias.

Algunos beneficios del apoyo entre emprendedores son:

- Alianzas
- Networking virtual
- Comunidades virtuales
- Capacitaciones
- Conversatorios
- Comparar datos
- Comparten conocimientos

Aún, cuando conozcas personas que hagan lo mismo que tu, puedes crear buenas alianzas, si tienes un emprendimiento con propósito y auténtico (que se distingue de los demás) no debes temer que te copien. Y si te copian es porque estas haciendo algo bien, con tu marca y tu huella.

2. Aporte social en una era digital

Mercados y Competencias

En enero 2020 decíamos que el mercado estaba saturado de emprendedores, porque habían muchas personas haciendo lo mismo, hoy, 9 meses después se han duplicado las cantidades de nuevos emprendimientos, ya que se han convertido en la primera opción de ingresos.

Que esta situación no sea una alarma, ni un obstáculo, el emprendimiento digital te permite llegar a más personas y hay clientes para todo el mundo, la razón por la que vemos la competencia como enemigos, es porque queremos quitarle el cliente al otro, cuando en realidad podemos buscar nuestros propios clientes.

Enfoca tu esfuerzo en una sola dirección, **Resolver un problema**, esto solo lo puedes lograr:

- Siendo único, autentico, poniendo tu ESENCIA es lo que haces
- Conociendo a tu cliente minuciosamente
- Utilizando estrategias propias, no copiadas

Que competir sea una acción positiva, para:

- **Conocer cómo reacciona el público**
- Evaluar si estoy en los lugares correctos
- Evaluar mi calidad de producto o servicio
- Aprender de otros, con humildad y mentalidad de cambio

Si no puedes con el enemigo, únete, nadie es perfecto, pero todos tenemos cosas positivas que ofrecer.

Atentamente

— Las redes sociales