



9 Claves para Obtener Leads con Facebook

Descubre como conseguir clientes en facebook

Estrategias de Marketing esenciales para captar clientes en Facebook. Acciones gratuitas y pagadas que puedes realizar en esta red social.

Adalberto Ravelo

Internet-Ventas.com

Ninguna sección de este material puede ser reproducida en ningún tipo de formato: electrónico, impreso, o de otro tipo sin la autorización expresa del autor. Toda la información que aparece en este material representa el punto de vista del autor al momento de su publicación. El autor se reserva el derecho de modificar dicho volumen teniendo en cuentas las nuevas tendencias y las circunstancias. Este reporte es solo con carácter informativo, el autor no asume ninguna responsabilidad con el uso que usted le dé a ésta información. Las opiniones vertidas en este material corresponden a prácticas personales para recibir determinados resultados. No podemos ofrecer algún tipo de garantía de que usted va a recibir dividendos económicos con la aplicación de este material. Eso depende de sus habilidades, esfuerzo, constancia y conocimientos para lograrlo. Todas las marcas y nombres de compañías, sitios web mencionados aquí: Google, Facebook, Twitter, Pinterest, LinkedIn, Skype, YouTube y todas las demás, pertenecen a sus respectivos dueños, patentes, marcas, website y a las diferentes entidades. No estamos afiliados a ninguna de ellas, no somos empleados de las mismas. Por lo tanto no asumimos responsabilidad por las prácticas o los cambios imprevistos de estas. Este material ha sido editado en PDF para mayor facilidad de lectura e impresión. Este material además ha sido fraccionado en pequeños párrafos, para que sea más fácil su lectura o comprensión, por lo cual no necesariamente responde a la redacción adecuada.

© Todos los derechos reservados 2014 Adalberto Ravelo Internet-Ventas.com

ESTE MATERIAL ES COMPLETAMENTE GRATUITO

9 Claves para Obtener Leads con Facebook

No podemos perder de vista que Facebook es una red social, lo que quiere decir que para poder obtener leads o clientes potenciales de Facebook debe conocerse y respetarse la naturaleza de la misma. Muchas personas cometen el error de solicitar, proponer o vender cosas: servicios o bienes en Facebook con resultados catastróficos y es de esperar que así sea.

Cuantas veces no has estado conectado y has visto como molesto una publicidad que alguien sin conocerte (que es tu amigo de Facebook pero nunca han hablado) te coloca en el chat o en tu muro.

En algunos casos incluso se muestran “agresivos” y repiten una y mil veces la misma acción, lo que conlleva a que tu no le hagas caso y lo borres o simplemente lo ignores.

Facebook, no es Ebay o Amazon donde precisamente las personas promueven y venden productos y servicios.

Sin embargo Facebook es una magnífica plataforma para obtener leads, prospectos y clientes. Recuerda que esta red social tiene más de 1000 millones de miembros, cifra sinceramente astronómica. Imagina que solo con un 0.000005% de esa cantidad tú obtendrías como mínimo 10 o 15 leads diarios. Esa cifra bien administrada y con la debida atención se convierte en ventas inmediatas para tu negocio.

Por otro lado está concebido de tal manera que estos leads o clientes los obtendrías de tu nicho de mercado, ya que al final que no te quepa duda que el 100% de tus prospectos están en Facebook.

Si haces un ejercicio imaginario y te paras en la puerta de tu negocio físico y ves pasar a los vecinos del barrio donde está ubicado tu negocio, y otros visitantes, de seguro la inmensa mayoría de ellos tienen un perfil de Facebook. Si compartes oficina en un centro comercial o shopping todos los demás de otros locales aledaños, empleados, jefes, personas en general están en Facebook. Lo mismo sucede con los vecinos de tu casa o con la población de un pueblo o ciudad.

Por consiguiente las amplias posibilidades de Facebook, no se pueden negar y es ahí donde debemos enfocar nuestros esfuerzos inteligentes de marketing y de estrategias adecuadas que permitan que nuestra presencia en la red social no pase desapercibida y que cuenten contigo al comprar un seguro por ejemplo.

Clave Número 1

Sé un Ente Social: Imagina que Facebook es una gran fiesta, imagina que estás en una gran actividad o reunión con amigos y otros que estás por conocer. No creo que de pronto vas a “atacar” a alguien para hablarle de tu negocio. Recuerda que no asistes a una reunión de networking, es Facebook. Entonces la clave consiste en interactuar con los demás, interrelacionarte con tu entorno y con las personas que están online. Conócelos, lleva a cabo “conversaciones” agradables antes de hablarles de negocio. Ten paciencia que los negocios no se hacen para hoy, cosecha amistades y llegado el momento tendrás clientes satisfechos.

Clave Número 2

Presta atención a los amigos que buscas: Dedícate más a obtener amigos del barrio, ciudad o de tu nicho de mercado que de otros lugares. Si vendes seguros de cualquier tipo en Orlando Florida USA, por ejemplo, te interesa más que nada personas que vivan en esa ciudad o de lugares aledaños. De esta manera construyes una comunidad de clientes potenciales que si pueden comprar lo que vendes. Tú no necesitas amigos de Indonesia o de la India.

Tu interés es dar a conocer tu trabajo donde se necesita. Para que 500 amigos de lugares que no te aportan dividendo alguno. Esto no significa que deniegues una solicitud de amistad de alguna persona de otro lugar: Acéptala, pero ten en cuenta que al buscar, debes hacerlo de tu “demarcación laboral”

Clave Número 3

Al interactuar hazlo con sinceridad: Comparte fotos personales y de tu familia (pero cuidado, hasta donde la privacidad te lo permita. Muchas personas pecan de tontos al ponerle en bandeja de oro la información confidencial a individuos con malas intenciones) Hazlo con mesura. El objetivo es que se vea un ser real, una persona detrás de un negocio. Alguien a quien se le pueda solicitar información y propuestas de un producto o servicio.

Clave Número 4

Diseña tu perfil pensando en tus intereses personales y los de tu negocio: El propósito es que el mensaje que deseas transmitir sea claro y conciso. Si tienes dudas como hacerlo contrata un profesional para que aproveches al máximo las posibilidades que te brinda Facebook de colocar el diseño de página con una portada y con foto de perfil. En la foto de portada aporta información sobre lo que haces desde un lenguaje claro.

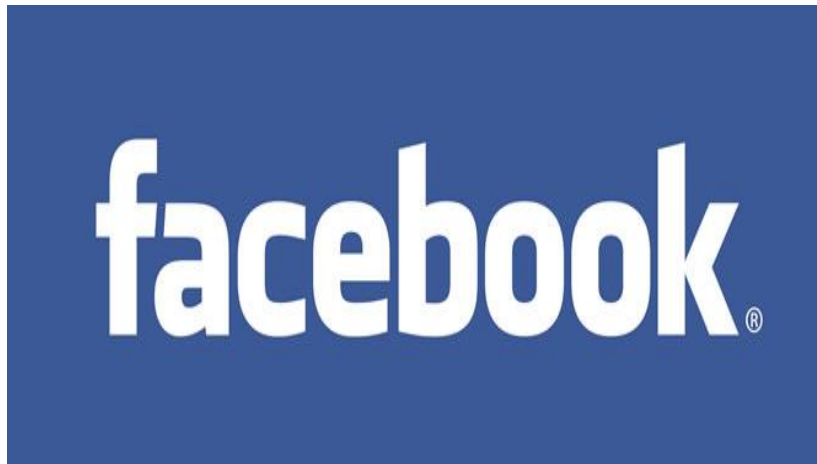
Clave Número 5

Haz una página de tu negocio y vincúlala con tu perfil: Si eres dueño de un negocio por pequeño que sea no es concebible que no tengas una página oficial. Interrelaciona tu página del negocio con tu perfil y en este caso tus propios amigos pueden ser lo que te sigan y den “like” a tus publicaciones y a tu sitio.

Al igual que tu perfil personal esmérate en el diseño de portada y en la foto. Utiliza tu logo, recuerda que es tu marca personal.

Clave Número 6

Configura adecuadamente tu perfil y tu página de negocio: Aparte de tener perfectamente diseñado la portada y la foto, debes crear álbumes con fotos del negocio. Mientras más fotografías y algún que otro video incluyas en tu perfil y pagina más posibilidades de llevar tráfico a tu website. Recuerda que cada publicación se “viraliza” y es visualizada por tus amigos y por personas que le “gusta” tu página de negocio. Coloca la dirección física si es posible con horarios y alguna que otra información importante.



Tómate el trabajo de llenar cada dato de la biografía de Facebook, por supuesto no puede faltar un enlace a tu website.

Relacionado con tu página de empresa trata de no pagar en sitios donde te cobran los “like” a tu sitio. Muchas veces son personas de otros lugares que no te interesan y en el peor de los casos son perfiles falsos. Excepto que te los consigan de las zonas de donde te interesan. De cualquier manera trata de buscarlos tú mismo, ganándotelo con tus amigos, incluso haciendo publicidad pagada en Facebook.

Clave Número 7

Actualiza periódicamente tu perfil y página del negocio: Comparte fotos, videos, artículos que escribes en tu blog o sitio web con el consabido comentario. Ofrece ofertas siempre y cuando las condiciones lo permitan. Informa a la comunidad sobre lo que sabes. Dedicar al menos 5 o 6 horas semanales o más a estar online.

Es muy importante que prestes atención a los comentarios sobre tu negocio y contestes en la menor brevedad posible. Brinda información valiosa y hazlo desde el enfoque adecuado de ventas y de satisfacción de las necesidades de la gente. Ese valor será percibido y podrías obtener seguidores que pueden convertirse en leads para tu negocio

Clave Número 8

Continúa siendo social: Los demás necesitan de tus “likes” y de tus comentarios, por lo tanto escoge cuales fotos o publicaciones debes darle “me gusta” de las que colocan tus amigos. Y adicionales comentarios personales de aprobación y de reconocimiento. Lo más seguro que empiecen a ser recíprocos con los “me gusta” y los comentarios al hacerlo tú con ellos. Conoce el entorno y su gente, hazte miembro de grupos o crea grupos con personas con intereses comunes.

Clave Número 9

Haz publicidad pagada: Facebook tiene magníficas posibilidades para que puedas dedicar algún dinero en publicidad pagada. En realidad no es mucho lo que debes gastar, muchas veces si sabes configurar bien las campañas de publicidad te saldrían en centavos los clics de tus anuncios. Puedes escoger crear anuncios para aumentar los clics de tu sitio página de empresa, con un links respectivo a tu página o colocar redireccionada la campaña a tu website y de esta manera obtienes leads.



Es muy importante que sepas configurar adecuadamente las campañas, comenzando por la foto que vas a escoger. Está demostrado con una fotografía con “gancho” es la primera gran impresión para llevar a que las personas hagan click en tu anuncio. Tomate el tiempo para determinar que fotograma vas a utilizar para tu anuncio.

Es imprescindible además que utilices adecuadamente la cantidad de caracteres en el anuncio escrito. Debes redactarlo pensando en llevar a las personas que hagan click, de lo contrario pasaría desapercibido.

Y no menos importante es la configuración interna de tus campañas al público que quieres llegar. Facebook te permite colocarlo para que se vea solo en una ciudad, en un estado o país y en grupos de poblaciones por edades sexo, lenguaje etc. De esta manera posibilitas que esté dirigido el anuncio a solo aquellos que pueden ser tus futuros clientes.

Debes tomarte en serio el hecho de tener listo tu website o blog al cual vas a dirigir esos visitantes desde la publicidad de Facebook; con el propósito de que los puedas convertir en leads inmediatamente que accedan a tu website. No haces absolutamente nada en gastarte dinero en publicidad y que al llegar a tu sitio web las personas se pierdan y no sepan cual es el propósito de tu anuncio.

Con este pequeño reporte te podrás dar cuenta que Facebook si puede aumentarte las ventas de tu negocio de manera exponencial, siempre y cuando lo trabajes inteligentemente, sin caer en los errores que muchos hacen de enviar correos no deseados o colocar en perfiles de los demás publicidad no solicitada o “atacar” vía chat a las diferentes personas que no pidieron tus servicios.

Trabaja en tu perfil y el de tu negocio enviando un mensaje claro sobre lo que haces y las ventajas que obtendrían tus amigos al solicitar tus servicios. Comparte fotos y videos del negocio, así como publicaciones desde tu blog o sitio web y conoce a las personas que conforman tu red de amigos. Solo así conseguirás colocarte como experto en tu nicho de mercado y lograr que cada día más personas escojan tus servicios de tu red de amigos.

Es probable que solo utilices Facebook con fines comerciales y no personales, por lo tanto debes seguir la corriente y el orden de los acontecimientos y de los intereses de los demás. Muchos utilizan la red social para interactuar con sus amigos y familiares; por lo tanto aun cuando tu propósito es diferente debes parecer distinto y adecuarte a la comunidad.

Recuerda que eres un vendedor y si deseas obtener resultados debes actuar, pero no hacerlo desde el acto teatral más rebuscado y burdo, sino supliendo las necesidades de esa gente y dándole a ellos lo que bueno que quieres para ti mismo. Mantén el equilibrio entre actuar y ser sincero, solo así te seguirán y lograrás a corto plazo inmensidad de personas, de leads interesados en lo que haces.

[Adalberto Ravelo](#)

Insurance Agent-Blogger-Consultor Internet- Marketing

CEO

Internet-Ventas.com