

LOS 10 ERRORES MÁS COMUNES

QUE SE COMETEN EN FACEBOOK MARKETING

¡EVITA CAER EN ELLOS!



Indice

Índice	0
Introducción	2
Error #1 Depender de la Publicidad Pagada	3
Error #2: Olvidar el Aspecto SOCIAL de Facebook	4
Error #3: Ser Exagerado	5
Error #4: Ignorar las Reglas	6
Error #5: Ser Flojo.....	7
Error #6: Darle mucha importancia a los «likes»	8
Error #7: Demasiado texto.....	9
Error #8: No enfocarse en el Branding -Marca-	10
Error #9: Ignorar los Insights	11
Error #10: Ser Aburrido	12
Conclusión	13
Recursos.....	14

Introducción

Facebook es uno de los sitios web con mayor tráfico del mundo y es el monstruo Nro. 1 en Redes Sociales. Con tanto peso e influencia, me pregunto...

¿Cómo existen aún «Marketers Maravilla» clamando el descubrir nuevas formas para usar el sitio para generar tráfico?

Muchas otras redes sociales como YouTube, por ejemplo, han perdido importante cantidad de tráfico en el último año. Facebook, sin embargo, se mantiene. Genera gran cantidad de tráfico y es productivo, además

Pero... (Acá surge nuevamente un pero. Al hablar de la Red Social de Mark Zuckerberg es difícil omitir uno) el marketing en Facebook no es tan sencillo como pareciera. Para mercadear en Facebook de forma efectiva, hay una cantidad de cosas que se **debe** hacer, las cuales la gente ignora o simplemente no se da cuenta de lo importante que son.

Es por ello que te hablaré de los **10 Errores** más comunes que comente la gente al hacer marketing en Facebook y cómo transformar dichos errores en campañas efectivas.

Error #1 Depender de la Publicidad Pagada

Es cierto que Facebook tiene una configuración de anuncios relativamente fácil. Un anuncio bien pensado puede definitivamente funcionar bien, pero muchos marketers parecen creer que la publicidad pagada es el alfa y omega del Facebook, marketing de y simplemente no es verdad.

Por un lado, mucha gente está «cegada por la publicidad» y ya no presta atención a los «Posts Patrocinados». Y saben lo que son y sencillamente se desconectan de ellos.

Por otro lado, Facebook hace increíblemente fácil el obtener tráfico sin pagar un centavo por él. Entonces, si te concentras única y exclusivamente en publicidad pagada, ignoras el gran potencial del tráfico (¡Tráfico que nada te cuesta!)

Lo mejor que puedes hacer con una parte de tu presupuesto destinado a tu publicidad pagada es gastarlo (o más bien, invertirlo) en más «likes» para tu página. Cada «Me Gusta» es otra persona con la cual puedes hacer marketing gratis en tu página sin tener que pagar por la impresión del anuncio después.

En pocas palabras, la publicidad pagada rinde resultados brutales, pero también debes poner esfuerzos en la construcción de tu Fan Page.

Error #2: Olvidar el Aspecto SOCIAL de Facebook

Facebook es, por encima de todo, una red social. Muchísima gente olvida eso, y en consecuencia, pierden gran cantidad de potencial tráfico.

No puedes esperar que solo con publicación tras publicación, post tras post obtengas resultados. Debes interactuar con tus fans. Es importante que cuando alguna persona comente, respondas. Sé amigable y cortés. Esto tan simple te hará ganar fans más rápido de lo que crees.

Igualmente, debes recordar que es a través de la interacción de tus fans y el cómo se manifiestan en tu página que obtendrás mayor cantidad de tráfico.

¿Cómo interactúan tus fans? ¿Cómo manifiestan su conexión contigo?

1. Regalando «Me Gusta» a tus posts
2. Compartiendo y
3. Comentando tus posts

No solo estas actividades asegurarán que ellos ven tus publicaciones con frecuencia (gracias a los más recientes métodos asociados a la entrega de contenido) sino que además sus amigos también verán estas actividades y potencialmente obtendrás mayor cantidad de «likes» para tu página y el contenido en ella lo verán más personas.

No lo olvides... La palabra clave en Facebook es...

¡SOCIALIZAR!

Error #3: Ser Exagerado

El ser exagerado es un gran problema en Facebook. De hecho, muchas Fan Pages han exagerado tanto en sus publicaciones que Facebook tuvo que añadir nuevos algoritmos para contrarrestar el problema.

¿Por qué Facebook recurrió a esto?

Usuarios se quejaron en cuanto a que sus *newsfeeds* o sección de noticias estaban abarrotadas de publicaciones diarias de las mismas páginas, así que lo hicieron de tal manera que un usuario en particular puede ver solo una parte de los posts de una página.

Y sí, esto beneficia a Facebook en forma de «publicaciones promocionadas», pero no fue esa la única razón por la que comenzaron a limitar el alcance de las páginas.

El hecho es que si posteas con demasiada frecuencia, la gente tampoco verá todas tus publicaciones o eventualmente clicarán «YA NO ME GUSTA» y te habrás dado «un tiro en el pie» en cuanto a marketing se refiere.

Publica a menudo y de manera consistente, pero no «inundes» a tus fans con mayor contenido del que puedan manejar. De 3 a 5 publicaciones diarias es más que suficiente. Incluso una diaria está bien.

Error #4: Ignorar las Reglas

Facebook tiene una serie de reglas, las cuales, si quieres tener éxito en tu estrategia de marketing sin poner en riesgos tu cuenta, debes obedecer. Lo triste es que la mayoría de los marketers e incluso personas que nada tienen que ver con marketing NO LEEN LAS REGLAS, así que ignoran muchas de ellas importantes y las quebrantan sin dars cuenta.

Por ejemplo, ¿Conocías estas reglas asociadas a las Fotos de Portada?

1. No puedes incluir en tus fotos información de compra o costo. Debes evitar textos como «Cómpralo ya» o referentes a descuentos como: «25 % de descuento solo por esta semana»
2. No puedes tampoco incluir llamadas de acción: solicitar «likes», o que compartan o comenten tus posts.
3. No puedes incluir información de contacto en tus Fotos de Portada. Es decir, URLs o direcciones de correo electrónico.

La mayoría de los usuarios ignoran que estas reglas existen

Sí. Es cierto. Estas reglas son abrumadoras. Los términos y condiciones son extensos y puede implicar mucho tiempo el leerlos. No obstante, si eres serio en cuanto a emplear marketing en Facebook, es vital que te familiarices con las normativas y cumplirlas a cabalidad. Así que... ¡tómate tu tiempo en aprender y conocer estos lineamientos antes que pierdas todo por lo que estás trabajando!

En caso que trabajes con Facebook Marketing y aún haya ciertos lineamientos sobre sus páginas y uso, clicas [AQUÍ](#) para que las tomes nuevamente en cuenta. (¡De nada!)

Error #5: Ser Flojo

La flojera es el beso de la muerte para cualquier empresa, pero si fallas en configurar adecuadamente y acorde a las reglas la página de tu empresa, es probable que tampoco estés usando Facebook para marketing en lo absoluto

Si vas a hacer esto a medias, quizás no debas incursionar en él. El marketing en Facebook se hace bien, con responsabilidad o simplemente no se hace.

Cerciórate de completar tu perfil. Sí. Toma tiempo añadir el URL de tu empresa, agrega información en la sección «sobre ti», crea y agrega una imagen de portada y de perfil, etc. También es importante asegurarte que la información que a tus fans les interese esté a su alcance cuando la requieran.

Tampoco flojees, holgazanees en cuanto a tu aspecto social. Socializa, interactúa. Recuerda que Facebook es antes que una plataforma comercial, una RED SOCIAL. Si las personas se toman la molestia en dejar comentarios en tu página o posts, respóndeles. Al dedicar algo de tu tiempo para contestar a cada uno de los comentarios, eso le indicará a tus fans que les importas.

Échale un vistazo a las páginas de marcas como McDonald's y Olive Garden. Estas marcas dedican su tiempo en responder los comentarios y opiniones de sus fans y son premiados con clientes apasionados, leales quienes les compran reiteradamente.

Error #6: Darle mucha importancia a los «likes»

Cierto... Los «likes» son métricas geniales a las cuales hay que prestarles atención, pero si te enfocas exclusivamente en lograr más «likes» estás obviando todo el panorama.

Los «likes» es solo un aspecto de un gran número de factores. Una página puede mostrar un millón de «likes», pero si esos usuarios no son correctamente cultivados y manejados, el tenerlos a todos ellos será inútil. Mientras que un pequeño grupo de unos cuantos cientos de seguidores tendrá mucho más valor si se tratan de manera adecuada.

No te enfriques demasiado en cuántos likes tiene tu página o en cuántos likes recibe tu contenido.

En cambio, enfócate en resultados como:

1. ¿Los usuarios comparten tus publicaciones?
2. ¿Notas más tráfico hacia tu sitio web.
3. ¿Tienes más ventas?

Como lo dije, los «likes» serán siempre una importante variable de medición, pero si no te están beneficiando de algún modo, simplemente son bastante inútiles.

Error #7: Demasiado texto

Algo que siempre debes tener presente de Facebook es que es un medio altamente visual. Los usuarios de Facebook no son grandes lectores de inmensos textos. Les agradan las cosas cortas y bonitas.

Recuerda el principio (en Inglés) **KISS**:

Keep It Simple, Stupid! [Mantenlo Simple, Estúpido!]

Utiliza imágenes para atraer la atención y lleva el texto a un máximo de dos párrafos. Si las personas ven demasiado contenido, no lo leerán (ni siquiera parte) pues les parecerá demasiado abrumador.

¿Has visto alguna vez que alguien escriba como comentario:

«TL; DR»? [Too Long; Don't Read ♦ Demasiado largo; No lo lean]

Este es un acrónimo muy común en Facebook, porque la gente simplemente no tiene tiempo ni deseo de leer tanto.

Enfócate en aspectos más visuales y condensa tus mensajes de marketing en textos lo más cortos y más concisos posible. Cerciórate que tu mensaje de marketing no se pierda en un mar de palabras innecesarias.

Error #8: No enfocarse en el Branding -Marca-

Demasiada gente publica contenido irrelevante simplemente para captar la atención, pero, esto es un grave error. Necesitas mantener al menos el 90% de tus posts enfocados en tu marca.

¿Significa esto que debes asegurarte que el 90% de tus post sean de marketing?

¡Absolutamente no!

De hecho, sería contraproducente porque, eventualmente, la gente comenzaría a «desconectarse» Y el «Ya no me gusta» sería el punto final de tu historia con tus fans.

Pero, si estás a cargo de una página para vender tu eBook de Marketing, NO COMPARTAS montones de gatitos o temas políticos. (Es más, NO COMPARTAS nada que polarice como publicaciones sobre política o religión. Puede que unos te adoren, pero el resto se sentirá potencialmente ofendido)

Lo que sea que vendas, apégate a cosas que realmente vayan y estén acorde con tu marca. Si vendes un producto para mascotas estará bien que compartas imágenes sobre animalitos. Si vendes libros de cocina, postea recetas e imágenes de comida. Solo trata mantenerte consistente con tu marca.

Error #9: Ignorar los Insights

Facebook ofrece **Insights** a los dueños y administradores de páginas por alguna razón. Son datos útiles y sin duda es algo que puede ser invaluable. Los datos que ofrecen pueden decirte mucho de tus fans y lo que puedes hacer para llegar a ellos.

Una variable muy útil es «Friends of Fans». Te dice cuántos amigos en total tienen tus fans en conjunto, lo cual es a la larga tu alcance potencial salvo que un post se haga viral en gran manera. Por ejemplo, puedes tener 4.000 fans, pero esos fans tienen un total de 1.200.000 amigos. Tienes todo ese alcance potencial al cual llegar cuando tus fans indican que les gusta un contenido, lo comentan o lo comparten.

¿Sabías que el cliente promedio está 50% más dispuesto a comprar algo si saben que sus amigos ya lo han comprado?

Esa es una de las cosas que te muestra **Insights** – A cuántos amigos puedes potencialmente llegar a través de tus fans. (Las personas que están más dispuestas a comprar o por lo menos hacerse fan porque su amigo también lo es.)

Otra variable o métrica útil es «Gente Hablando de Esto». Esto te indica cuanta gente está hablando de tu marca, lo que te dice si estás haciendo un buen trabajo o no con tu marca. Si la gente no está hablando de ti, probablemente estés haciendo algo mal.

Error #10: Ser Aburrido

Si lo que estás haciendo en este momento es publicar mensajes genéricos de marketing a diario, hay grandes posibilidades de que fracasas en Facebook. La gente desea ver post interesantes y emocionantes. Ése es el tipo de contenido que desean compartir con otros. Y en este caso, ¡el compartir significa tener mayor alcance!

Piensa en algunos tipos de diferente contenido que puedas compartir:

1. Noticias (específicas para tu Mercado / Industria)
2. Videos
3. Imágenes
4. Memes
5. Posts educativos, tutoriales, cómo... (hacer...)

Definitivamente no quieres compartir muchas cosas a las cuales las personas le prestan atención.

Enfócate en contenido centrado en tu marca que atrape la atención e invite a difundir a través de shares. Haz que tus publicaciones sean divertidas, impactantes, (pero no ofensivas) y útiles. Éste será el tipo de contenido que realmente captará atención para tu marca.

Conclusión

Facebook marketing no es realmente tan complicado si sabes cómo evitar caer en los errores aquí descritos, pero pueden ser también **muy** engañoso si no los evitas.

La mayoría de la gente sabe lo que **debe** hacer para promover su negocio en Facebook, pero muchísimos otros desconocen qué **NO deben** hacer. Afortunadamente, ya leíste esto, y ahora eres de lo que sabe qué evitar.

¿Por qué perder el tiempo publicando en Facebook si tus posts terminan ignorados, o peor aún, terminas con tu cuenta baneada porque quebraste una regla que no sabías siquiera que existía

Tómate un tiempito para leer y entender las reglas. Cerciórate de estar posteando contenido interesante y relevante para tu marca. Enfócate en lo que realmente importa: tráfico e ingresos monetarios, no solo «likes».

Puedes conseguir tener una enorme y valiosísima cantidad de tráfico si lo haces bien.

Recuerda... Depende de ti.

¡Éxitos!

Recursos

A continuación, algunos recursos de **publicación programada** que te facilitarán de mayor manera el **Facebook Marketing**.

- <http://www.facebookgroupautoposter.com>
- <http://www.hootsuite.com>
- <http://www.fbpostgenerator.com>
- <http://www.fptraffic.com>
- <http://www.postcron.com>