

DEPÓSITO SELF

PARA NUEVOS CLIENTES



TERRITORIO Pyme
emprende el camino del éxito

RECIBIR NEWSLETTER

ACTUALIDAD

CURSOS Y EVENTOS

DIRECTORIO

GUÍAS

FREELANCE

FINANCIACIÓN

CÓMO CONSEGUIR SEGUIDORES EN FACEBOOK SIN COSTE

Para alcanzar este objetivo es capital fomentar las relaciones con terceros

Cómo diseñar un perfil vendedor en Facebook

TERESA ALVAREZ MARTÍN-NIETO | Madrid | 07-09-2015 09:46 | 0

Imprimir

Temas relacionados:

[Facebook](#)

[Redes sociales](#)

[Pymes](#)

[Internet](#)

[Empresas](#)



El siguiente texto es una adaptación del artículo Grow Your Facebook Fans Without a Budget, de Roy Povarchik

La publicidad de pago en **Facebook** llegó para quedarse. Sin embargo, las empresas, y especialmente las pymes, que deseen conseguir más fans en esta red social sin necesidad de invertir dinero no lo tienen todo perdido, ya que existen diversas técnicas para conseguir este objetivo.

1. Invitación a terceros

La primera de ellas pasa por invitar a terceros a publicar en la página web de cada negocio. En este sentido, es conveniente que se publique contenido que produzcan personas que cuentan ya con otras fan pages, pues se convierte en una manera de tener contactos profesionales del sector. Asimismo, y en paralelo, se genera en el propio espacio de Facebook una mayor visibilidad y alcance.

Pero, ¿cómo hacerlo? Para empezar basta con elegir entre cinco y diez páginas de empresa de esta red social que ofrezcan servicios complementarios, siempre y cuando todas estas organizaciones compartan la misma audiencia. Asimismo, es

BUSCAR DIRECTIVOS Y EMPRESAS

Directivos Empresas

Aquí el nombre de tu búsqueda...



100 tarjetas de visita por 5,99 €
gastos de envío no incluidos
+ 1 sello GRATIS



[Pídelas ahora](#)

★ NOTICIAS MÁS VISTAS

Las bonificaciones y reducciones para autónomos en el año 2015

Requisitos para que un autónomo pueda cobrar el paro

Diez subvenciones y ayudas para pymes y autónomos en 2015

Los sectores y trabajos con mayor demanda de autónomos

Rebajas fiscales para pymes con baja siniestralidad laboral

interesante pedir a sus responsables que envíen contenido de manera semanal a cambio de algún tipo de crédito en dicho espacio.

Para ello, se debe enviar a las páginas localizadas, previamente, un mensaje ofreciendo la posibilidad de elaborar contenido susceptible de difusión. Así, estas páginas deben ver el acercamiento como una oportunidad para intercambiar experiencias y aliviar la presión que supone publicar algo original y propio.

2. Intercambios promocionales

La segunda clave consiste en la búsqueda de intercambios promocionales. Así, se debe hacer una lista de alrededor de 40 páginas de Facebook, que contengan productos, servicios y comunidades y cuyos fans tengan un perfil un número similar al de la empresa que solicita su ayuda.

Con la lista elaborada, se ha de enviar un mensaje con la propuesta y ofrecer la mención de su página en sus actualizaciones y viceversa. Así, con el acuerdo entre las partes establecido, es conveniente proponer realizar una estrategia cruzada de posts promocionales, monitorizando tales resultados.

3. Sesión Q&A

Por último, siempre es positivo organizar una sesión de preguntas y respuestas. Para ello, no está de más invitar a diferentes expertos del sector para que se conviertan en los responsables de responder a los interrogantes que lancen los usuarios.

Por otro lado, se ha de reunir a los usuarios para que puedan preguntar en tiempo real, así se genera una sesión dinámica y fácil de seguir. Para atraer público, finalmente, además del uso de la propia página de Facebook no está de más crear un evento, de modo que los usuarios puedan compartir de invitar a sus amigos al mismo.



TOP GUÍAS

Las bonificaciones y reducciones para autónomos en el año 2015

¿Puedo trabajar como autónomo y como asalariado a la vez?

¿Puedo trabajar de autónomo sin darme de alta de autónomo?

Ayudas a autónomos 2015: bonificaciones aún vigentes

Cómo abrir una peluquería

PROYECTOS FREELANCE

(<http://freelancecincodias.com/buy/open/5/123>)

SEM-Publicidad en buscadores

PUBLICAR UN PROYECTO EN >> MARKETING & VENTAS
(<http://freelancecincodias.com/buy/open/5/17>)

SEO- Posicionamiento en buscadores

PUBLICAR UN PROYECTO EN >> MARKETING & VENTAS
(<http://freelancecincodias.com/buy/open/5/16>)

Mobile marketing

PUBLICAR UN PROYECTO EN >> MARKETING & VENTAS
(<http://freelancecincodias.com/buy/open/5/96>)

lanza tu negocio

(<http://freelancecincodias.com/buy/open>)

COMENTARIOS

NORMAS

0 comentarios

Para poder comentar debes estar **registrado** y haber iniciado sesión

Conéctate [Regístrate](#)

[¿Olvidaste tu contraseña?](#)

¿Por qué registrarse?

Comenta las noticias
Asiste a nuestros eventos
Participa en concursos
Gestiona comunicaciones, newsletters y alertas
Recibe novedades de Cinco Días

**COMPARA 30 ASEGURADORAS EN 3 MINUTOS
Y AHORRA HASTA UN 50%**

acierto.com

ACTUALIDAD

Pymes

Emprendedores

Autónomos

Franquicias

CURSOS

EVENTOS

DIRECTORIO

GUÍAS

FREELANCE

FINANCIACIÓN

SÍGUENOS EN LAS REDES

