



Clara acaba de iniciar un negocio de Wedding Planner y gracias a sus contactos personales, acaba de organizar dos matrimonios para conocidos de sus amigos. Los clientes quedaron muy satisfechos con su labor, pero ahora necesita conseguir más clientes.

Estuvo investigando cómo lograrlo y se enteró que podía hacerlo a través de redes sociales, pero no estaba segura de cómo hacerlo. Clara contaba con fotografías y videos de las bodas que organizó previamente, y tenía algunas ideas de cosas que podía enseñar para atraer personas que se interesaron en sus servicios, además tenía la idea de vender productos para la decoración de este tipo de eventos. Pero ¿cómo implementar estas estrategias de manera efectiva?

Por esta razón, Clara ha decidido contratarte como asesor de redes sociales para que le ayudes a tomar la mejor decisión. Los requerimientos de Clara para esta asesoría son los siguientes:

- No cuenta con dinero suficiente para contratarte de tiempo completo, por lo tanto, actuarás como un asesor externo que planteará una estrategia general que ella pueda aplicar. La asesoría se hará mensualmente para evaluar resultados y replantear si es necesario.



- No cuenta con mucho tiempo para desarrollar contenido.
- Es necesario que determines las mejores opciones para su negocio y expliques claramente por qué esas son las redes adecuadas para su negocio (teniendo en cuenta los diferentes tipos de redes que existen).

¿Estás listo? ¡Adelante!

RETROALIMENTACIÓN

Has acertado en tus recomendaciones si has optado por sugerirle estas tres opciones:

- 1. Instagram:** Instagram es una plataforma muy amigable para compartir fotos y vídeos, adicionalmente permite generar relación con personas que pueden estar interesadas en nuestros servicios y la posibilidad que nos encuentren es más alta a través de los hashtag y la interacción con otras marcas.
- 2. Matrimonios.com o Zanky.com:** en segundo lugar, lo ideal es ideal utilizar una plataforma en la que se genere una red de nicho que ayude a Clara a posicionar su negocio en su país.
- 3. Wordpress o blogger:** por último, lo ideal es que recomiendes una red social de blog o tiempo real como wordpress o blogger, la cual le permitirá a Clara desarrollar contenido explicativo para atraer clientes sin consumir tanto tiempo.

Existen otras opciones que podrías mencionar a Clara, pero advirtiéndole que no cumplen con sus requisitos de inversión de tiempo y dinero, estas son:

- **Facebook:** es una plataforma robusta con una gran cantidad de usuarios, ahí puede generar un contacto directo y a través de sus contactos y grupos se puede buscar viralizar los contenidos, pero la falta de presupuesto, podría ser una limitante para utilizar todo el potencial de esta red.
- **YouTube:** también sería útil para la creación de videos explicativos, pero reñiría con la limitación de tiempo, puesto que la creación de video requiere de una disposición mayor de tiempo.