

Los debes y no debes hacer en Twitter que ayudarán a tu marca



Debes Hacer

Definir el contenido que vas a publicar de acuerdo a tu estrategia de marketing. Así como en otras redes sociales, en esta tampoco conviene publicar solamente sobre tu producto o servicio, planifica contenidos alternos que agreguen valor, puedes analizar qué contenido ha generado más interacción y sobre qué temáticas consideras que tu twitter puede ser relevante e importante, esto afectará directamente la cantidad de seguidores que tienes.

Apostarle al contenido multimedia. Ahora twitter tiene la opción de transmitir en vivo, esta es una gran herramienta para tu empresa ya que puedes tratar temas que giren en torno a un tema importante para tu sector, crea un hashtag con el que los usuarios puedan identificar tu publicación y mencionar cosas sobre el evento o tu marca, puedes también compartir fotografías o gifs, de esta forma generarás nuevas conexiones y follows de posibles clientes.

Configurar tweet cards y compartir contenido desde tu blog. Twitter mostrará la imagen y se verá un resumen del artículo en tu tweet, esto ayuda a posicionar el contenido de tu web y genera tráfico hacia tu página. De esta manera aumentará el engagement, y generará más probabilidades de conseguir seguidores.

Usar a twitter como un portal para servicio al cliente. Hay funcionalidades para empresas que permiten que cualquier persona te envíe mensajes directos y que cuando te mencionan aparezca que ofreces soporte, es una forma rápida y fácil que además te ahorrará mucho dinero, siempre resuelve las dudas y resuelve los problemas que te comuniquen por este medio, esto habla muy bien de tu marca.

No Debes Hacer

Compartir contenido negativo. Procura ser positivo en tu contenido, recuerda que si no aportas soluciones, eres parte del problema. Sé constructivo en tus mensajes, la mayoría de los comentarios negativos o quejas no aportan ni dicen nada que desconocemos, la negatividad y el miedo en redes sociales no funciona, no busques vender a través del miedo, hay formas más positivas de crear la necesidad hacia tus productos y servicios.

Ser un rock star que sigue a muy pocas personas. Muchas veces vemos perfiles con diferencias enormes entre sus seguidores y seguidos, puede ser entendible si eres un personaje famoso, una marca muy grande o un gurú, pero la idea es que tengas un público grande con el que puedas interactuar y que ellos puedan interactuar contigo. Si sigues a un gran número de personas que también te siguen, puedes retuitear su contenido, comentar y generar recordación de marca. Si decidiste seguir a muchos usuarios para crecer tu comunidad, pero dejar de seguirlos abruptamente, dejarás muy mal parada a tu marca.

Publicar contenido de otra persona sin mencionarlo. Si alguien más publica algo que te parezca interesante y crees que sirve para tu público, menciona al autor, es lo más justo y hasta podría agradecerte por compartir su contenido. No te atribuyas méritos que no son de tu marca, si atribuyes al autor de un contenido, también puedes crear relaciones de valor.

Mantener públicas las conversaciones que deberían ser privadas. Twitter no es un chat, pero dispone de herramientas de chat privado. Si quieres conversar con un cliente sobre alguna problemática, hazlo de manera privada, no es necesario que todos tus seguidores se enteren de los retos que enfrenta tu marca, esto dañará tu reputación. Soluciona el problema internamente para tener a un cliente feliz, Igualmente no

avergüences a alguien públicamente, siempre es mejor mantener la privacidad.

Publicar todos los días. Ésta es la clave del éxito en twitter y en cualquier red social, no hay un numero limite de publicaciones, hay cuentas que publican inclusive más de 50 veces al día, esta es una de las bondades de estar una red social de microblogging, permite compartir mucho contenido poco extenso continuamente.

Crear un perfil de Twitter y no revisarlo. Tus clientes esperan interactuar contigo en este canal, así que debes estar preparado para hablar con ellos, no basta con crear un perfil y abandonarlo.

Twitter es una gran red social, con personas que están dispuestas a interactuar, debatir, comentar y retuitear. Además, Twitter es muy conocida por su inmediatez, noticias importantes se publican en Twitter mucho antes que en medios convencionales.

Te contaremos qué estrategias funcionan para tu marca y la ayudaran a crecer y que no debes hacer para que tu marca no se vea perjudicada.

Sigue estos consejos de lo que debes y no debes hacer en twitter, de esta manera la reputación de tu marca siempre estará en alto y conseguirás muchos seguidores fieles a tu marca.