

# Conozcamos diferentes redes de nicho y sus funcionalidades



Las redes sociales de nicho son espacios donde comunidades interactúan alrededor de un tema definido, son públicos segmentados donde puedes hacer estrategias de marketing y generar muy buenos resultados.

El tiempo que invierten las empresas o marcas en redes sociales cada vez es mayor, en el momento en que una marca decide implementar una estrategia de marketing en redes sociales, las primeras que nos vienen a la cabeza son Facebook, Instagram y Twitter, sin embargo, existen muchísimas redes sociales con temáticas muy diversas, que nos llevarán a un público objetivo que tiene el interés específico y la necesidad específica, que nuestro producto o servicio puede resolver.

## **Revisemos algunas redes de nicho para diferentes campos:**

Para no ir lejos del ejemplo propuesto, veamos una red de nicho cuyos temas sean los perros, digamos que ofreces productos para perros, entonces la red social de nicho para ti sería **Dogster**. Esta red es por decirlo de alguna forma el Facebook de los perros, donde los dueños de perros pueden encontrar todo lo relacionado con el cuidado de perros, productos para perros, consejos médicos, novia o novio para su mascota y mucho más, ¿no crees que esta red sería una gran aliada para exponer tus servicios?

**LinkedIn** de por sí ya es una red de nicho, pero podemos encontrar redes aún más específicas, una de estas puede ser **Womentalia**, que es una red profesional solo para mujeres emprendedoras, o **Infoautónomos** una red de profesionales autónomos.

Si eres fotógrafo, además de Instagram puedes usar redes de nicho como **Tumblr o Flickr**, redes que están enfocadas en la fotografía, y donde encontrarás verdaderos apasionados por la fotografía y personas que buscan

buenos fotógrafos, otra red podría ser **Agora** donde puedes vender las fotografías que hayas tomado e inclusive participar en concursos.

Si tu marca está enfocada en el diseño de productos manuales, una red de nicho que te serviría mucho además de Pinterest, podría ser **Indestructables** esta red está enfocada en la comunidad DIY que significa *do it yourself* o hazlo tú mismo, allí podrás publicar tus productos y darte a conocer por una comunidad interesada en adquirirlos, o adquirir tus servicios para la elaboración de algo en especial, también puedes participar en concursos si tienes publicaciones que aporten valor a la comunidad. En el campo de los productos hechos a mano podemos encontrar redes sociales como **Ravelry**, esta red se parece a Pinterest, pero está enfocada a gente que le gusta tejer, la costura y el crochet, esta red social servirá para mostrar tu trabajo y captar interesados en tus creaciones.

Si tu campo es la organización de eventos, o específicamente las bodas, existen redes sociales de nicho que pueden acompañar tu estrategia de publicidad en Facebook o Instagram, unas de ellas es **zankyou**, estas redes sociales giran en torno al tema de bodas, y reúnen a las novias con todos los proveedores que podrían necesitar para organizar su evento, para ser parte de estos portales puedes abrir un perfil, pero si quieres visibilidad debes invertir en paquetes anuales que harán que la red le dé preferencia a tu perfil. Muchas veces invertir no nos suena tan bien, pero en esta red tendrás a un público objetivo que son novias que están buscando los productos que tú ofreces y la mayoría de los usuarios son compradores activos, así que vale la pena la inversión.

Como puedes ver, existe una red social de nicho casi que, para cualquier temática, si las que te mencionamos le funcionan a tu marca, te invitamos a que las explores y analices la posibilidad de incluirlas en tu estrategia de marketing. Igualmente, puedes buscar la red social de nicho que más se adapte a tu producto o servicio, esta te ofrecerá un público objetivo alineado con tu marca.