

## **Pros y contras de las redes sociales para un negocio**

**Hoy en día las redes sociales pueden ser el mejor aliado si se aprovechan al máximo sus beneficios, o se puede estar desperdiciando de manera errada sus ventajas y sin cuidar el beneficio que ofrecen, por ello es interesante descubrir cuales son las ventajas y desventajas que las redes sociales pueden aportar a un negocio**

Si se coloca atención en las ventajas y se hacen las cosas bien, se podría decir que son rápidos y baratos, y fomentan una buena participación de los clientes:

Mejoran la visibilidad de marca y la reputación online.

Atraen tráfico a la web, lo cual es una buena herramienta para las técnicas de SEO.

Abren nuevas oportunidades de mercado.

Mejora la comunicación de los clientes.

Fijando la atención en las desventajas, se debe de tener en cuenta que permiten la difusión de información que no siempre es totalmente cierta, y que es necesario invertir mucho tiempo para hacer un seguimiento diario de ellas:

Necesitan tiempo y edificación.

No son 100% gratuitas, necesitan inversión en promoción.

Exponen a críticas tanto positivas como negativas.

Ahora, es importante tener en claro esta pregunta... ¿Qué decides hacer?

Se debe considerar el hecho que una plataforma social es el medio ideal para mostrar los

conocimientos del sector en el que se mueve la empresa.

Ahora cabe notar que cada día es más importante que las redes sociales participen en el crecimiento de las empresas, ya que en la actualidad son uno de los factores claves para estar en contacto con los clientes y amigos... Por eso se presentarán unos puntos importantes a considerar del porqué de las redes sociales en el negocio.

1.- Una empresa tiene éxito cuando se reduce la distancia en la mente de los consumidores. Las redes sociales pueden hacer esto al responder sus dudas y desconfianza, orientándolos hacia la visión que desean para ellos mismos, por ejemplo, adelgazar, ser saludables, exitosos, etc.

2.- Las empresas necesitan luchadores que difundan la palabra, no hay nada mejor que las redes sociales para mostrar recomendaciones, sugerencias, experiencias, comentarios, etc.

3.- Las empresas necesitan mantener un canal de comunicación en todos los consumidores y estar enterado de sus opiniones, sean positivas o negativas.

4.- Las empresas necesitan escuchar, es importante resolver las dudas no solamente escuchar hay que evolucionar como marca y mejorar día a día.

5.- Las empresas necesitan ser firmes y persistentes en la vida de sus clientes. Los feeds RSS brindan la opción de participar en la vida de los consumidores, de esta manera nos dará la presencia de la marca en su vida diaria.

**Datos de contacto:**

jose Aroca  
968907828

Nota de prensa publicada en: [murcia](#)

Categorías: [Finanzas](#) [Comunicación](#) [Marketing](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#) [Consumo](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>