

## **El uso de las redes sociales aumenta el éxito de los negocios de servicios**

**La mitad de la población utiliza las redes sociales. Todos aquellos que tengan un servicio y quieran llegar a más gente tienen que usarlas. Por ello, la @UPTA y @Fundae\_es han creado y promovido una plataforma de cursos gratuitos que pretenden ayudar al emprendedor a digitalizarse**

El mundo es cada vez más digital. Y la humanidad está más presente que nunca en Internet. El informe de 2020 de We Are Social y Hootsuite, que analiza estas tendencias, confirma que más de la mitad de la población mundial usa redes sociales. Y, sobre todo, constata que los comportamientos de los consumidores están evolucionando. Se incrementa el número de personas (sobre todo jóvenes) que buscan en las redes información de marcas y negocios.

En España hay casi 26 millones de usuarios de redes sociales. Según el informe Redes Sociales en España de IAB Spain, las usan sobre todo para entretenerse (88%), interactuar (77%) e informarse (66%). Pero hasta un 25% dice que lo hace para seguir una marca comercial y un 22% para poder comprar productos o servicios.

¿Por qué utilizar las redes sociales?

- Mejoran la visibilidad del negocio para que llegue a más gente, gente que se encuentra buscando productos y servicios también en sus muros.
- Incrementan los ingresos para todos aquellos capaces de cautivar a sus fans
- Aumentan el tráfico hacia la página web.
- Facilitan la interacción con clientes, generando proximidad y confianza.
- Sirven como canal de comunicación para difundir promociones, noticias y novedades.

¿Es necesario estar en todas las redes?

Eso depende del tipo de servicio se ofrezca y del público al que un negocio se dirija. Cada red social es diferente, cada una tiene una característica que puede resultar positiva.

Facebook, por ejemplo, es la red social más importante y usada del mundo. Tener una página de un negocio en esta red social será un buen escaparate, pero sobre todo ayudará a conectar con muchos

potenciales clientes, o con aquellos que ya lo son.

Instagram es más escaparate aún, requiere una estrategia más visual y atractiva, menos informativa, pero ofrece el mismo contacto directo con los consumidores.

Twitter es otra de las redes más conocidas, pero el número de usuarios es mucho menor y su actividad tiene menos que ver con lo que se busca a la hora de querer promocionar un servicio.

Tik Tok. En los últimos tiempos, redes con un perfil de usuario más joven como esta han crecido de forma exponencial, acercándose en número de usuarios a gigantes como Instagram. Su planteamiento fundamentalmente como una app de vídeos cortos para entretenimiento puede hacer pensar que no es el lugar ideal para promocionar un negocio. Pero, ¿quién sabe? Siempre hay maneras imaginativas para sacar provecho de una red social como Tik Tok.

YouTube tampoco debe quedar marginada. Esta plataforma de vídeos considerada tiene casi tantos usuarios como Facebook. De hecho, según el estudio de IAB España, es la red social más valorada por los usuarios.

#### Influencers y prescriptores

Existen muchos recursos que aportan las redes para poder mejorar una imagen de marca y atraer a posibles clientes. Por un lado están los 'influencers' (los que tienen millones de seguidores y los que apenas tienen unos pocos miles). Puede contarse con ellos para que promocionen un negocio y las maneras de remunerar su aportación son variadas.

Es importante estar abiertos al uso de redes sociales, saber cuáles de ellas son las que conviene cómo usarlas.

El proceso para convertir seguidores en clientes es difícil, y cada red social tiene un proceso distinto para conseguirlo. Una de las mejores formas de aprenderlo es a través de cursos gratuitos en plataformas, existen varios adaptados a cada necesidad.

#### **Datos de contacto:**

Cursos Gratuitos Digitalizate

Una Campaña de la UPTA - Financiada por Fundación Estatal para la Formación en el Empleo  
915398126

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

Categorías: [Marketing Emprendedores](#) [E-Commerce](#) [Cursos](#)

<https://www.notasdeprensa.es>