

Los concursos y sorteos en Twitter pueden ser una estrategia de promoción positiva para los negocios

Las acciones vinculadas a los concursos son sencillas y gratuitas hecho que genera aceptación y agrado por parte de los participantes

Durante estas fechas festivas, de compras, de estímulos para que los clientes crucen la puerta de los negocios, se puede optar por los concursos o sorteos a través de las redes sociales. Esta acción es sencilla, económica y te hace ganar visibilidad.

Los concursos en Twitter son una manera sencilla de darle un empujón a la base de datos de correos electrónicos, al crecimiento de nuestra comunidad en Twitter y el aumento del conocimiento de la marca, tienda, etcétera.

Este tipo de concurso resulta beneficioso para cualquier tipo de negocio o producto. Un sorteo gusta, atrae a los propios seguidores y a nuevos. ¿Posibles clientes en el futuro? Es probable.

Todo lo que se debe hacer es pedir a los participantes que lleven a cabo determinada acción para participar y luego seleccionar un ganador al azar. Una herramienta, puede ser Tweetdraw que es gratuita. En ella se deben introducir o bien la dirección, el nombre de usuario o el hashtag apropiado para lo que se sortea. Lo aconsejable es utilizar uno. Más allá de un "me gusta" o un retuit.

Formas de usar los sorteos en Twitter

Tuitear un hashtag concreto

La idea es fácil, se pide a los seguidores que escriban ese hashtag para seleccionar a un ganador. Se puede orientar a la gente con un ejemplo en el tuit donde se explique el funcionamiento del concurso. Intentar que no escriban el hashtag sin contenido. Dejar claras las reglas: añadir una frase relacionada con el producto o algún tema relacionado con el sector.

Correo electrónico

Incluir un enlace a una página donde los participantes podrán añadir los detalles que se piden, o bien usar una Twitter Card del tipo Lead Generation. Se trata de una tarjeta de generación de clientes potenciales que pueden ser usadas para conseguir los emails de gente interesada en nuestro producto o servicio, así podremos crear una base de contactos de alta calidad para ser usada en campañas de marketing futuras.

Seguir y Retuitear

Es la forma más rápida de construir una comunidad en Twitter y con ello hacer que los seguidores difundan el producto o servicio a través de un sencillo retuit.

Etiquetar/Mencionar a amigos

Si se busca organizar un concurso en Twitter o una campaña que se extienda se puede pedir que los participantes mencionen o etiqueten a sus amigos para incluirlos en la acción.

¿Ejemplos? Con quién te tomarías un refresco (mencionar nuestra marca) Con quién compartirías lo que has ganado. Etiquetando a otros usuarios, el concurso cuenta con más gente involucrada y con la oportunidad de participar y ganar ellos también.

Hay muchas ideas y propuestas para crear un concurso a la medida de nuestras necesidades. Muchos ejemplos más que sirven para mejorar nuestra imagen en esta red social. Además, se trata de algo sencillo, económico y que genera simpatía entre los clientes/participantes.

El contenido de este comunicado fue publicado primero en la página web de Pymes y Autonomos

Datos de contacto:

Nota de prensa publicada en:

Categorías: [E-Commerce](#) [Recursos humanos](#) [Dispositivos móviles](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>