

Tusideas.es analiza las redes sociales más efectivas para captar clientes y franquiciados

Desde la empresa elaboran una estrategia de marketing online para cada negocio, buscando llegar a sus clientes potenciales a través de la red social adecuada

Tusideas.es, empresa 100% española, fundada hace más de 15 años y especializada en ofrecer diversos servicios integrales para pymes, autónomos, emprendedores y franquicias, es consciente de la importancia que tienen las redes sociales hoy en día para captar clientes potenciales e incluso franquiciados para las empresas franquiciadoras.

Sin embargo, no todas las redes sociales que hay en el mercado son iguales, ni las más adecuadas y eficaces para captar clientes y franquiciados, lo cual exige un análisis minucioso de las mismas, para decidir aquellas en las que es necesario tener presencia. En este sentido, el equipo de profesionales de Tusideas.es analiza cuáles son las más eficaces para que las enseñas logren sus objetivos:

- LinkedIn: es la red social orientada al uso empresarial y a los negocios por excelencia, con más de 600 millones de usuarios en todo el mundo, por lo que “es la ideal para realizar campañas de marketing digital orientadas a captar leads de emprendedores interesados en abrir un negocio en régimen de franquicia, si bien lo principal para que tengan éxito es segmentar el público: definir previamente a quién nos queremos dirigir y con qué finalidad”, explica Nacho García, Director Web de Tusideas.es.

- Facebook: con más de 2.400 millones, es la red social con mayor número de usuarios registrados, lo que permite llegar a más personas con fines empresariales: “Antes de lanzar una campaña de Facebook Ads hay que tener claro el público que nos interesa, establecer los objetivos y concretar un presupuesto acorde a la estrategia definida, basada en un mensaje claro”.

- YouTube: es el segundo buscador más usado del mundo, por detrás de Google, por lo que hoy en día es una plataforma muy a tener en cuenta por las empresas: “Este canal es un trampolín para los negocios, en el que hay que pararse a pensar qué se va a ofrecer al usuario que visualice tus vídeos, vender la marca, definir la periodicidad con la que vamos a subir esos vídeos, que sean de calidad, transmitan un mensaje claro, corto y llamativo sin que excedan de los cinco minutos. Existen muchos tipos de campañas para hacer crecer nuestra marca, según sean nuestras necesidades”, aconseja Nacho García.

- Twitter: si bien es la red social que tiene un crecimiento más lento, cuenta con más de 335 millones de usuarios, con un rango de edad que va, mayoritariamente, desde los 35 a los 49 años, lo que la hace “indispensable para cualquier estrategia de marketing online, ya que su principal fortaleza es dar la información en tiempo real y puede convertirse en el medio de comunicación preferido de las marcas para llegar a sus clientes, de manera inmediata y eficaz. La mayoría de perfiles de figuras famosas e influyentes llevan su propia cuenta de Twitter, lo que las hace más accesibles en la toma de contacto”.

- Instagram: a diferencia de Twitter, esta red social, propiedad de Facebook, es la de mayor crecimiento, con más de 1.000 millones de usuarios activos, motivo más que suficiente para que “cualquier empresa la tenga presente en sus campañas de marketing digital, puesto que permite acercar la marca a la audiencia, de forma muy visual, compartiendo imágenes y vídeos, y además el nivel de interacción es mayor que en otras redes sociales”, afirma el Director Web de Tusideas.es.

Tal y como concluye Franck Pitance, Fundador y Socio Director de Tusideas.es, “somos una empresa especializada en marketing online y todo nuestro equipo está capacitado para ofrecer la mejor tecnología que permita gestionar las redes sociales de cada marca, aumentar su visibilidad y ponerla en contacto con sus clientes y también con aquellas personas interesadas en abrir una franquicia”.

Acerca de Tusideas.es

Tusideas.es es una empresa de origen nacional, fundada hace más de 15 años y que está especializada en ofrecer servicios de diseño web, posicionamiento web, SEO y SEM, diseño gráfico, de imprenta online, buzoneo responsable y comunicación.

Su objetivo principal es poner su amplia variedad de servicios a disposición de las pymes, autónomos, emprendedores y franquicias de nuestro país, escuchando primero sus necesidades, para después facilitarles las herramientas que permitan a estos colectivos hacer más grandes y rentables sus negocios.

Tusideas.es es Socio Colaborador de la Asociación Española de Franquiciadores (AEF) y Socio de la Asociación Española de Emprendedores, Micropymes y Pymes (AEMPYMES).

www.tusideas.es

Datos de contacto:

Tusideas
915227148

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

Categorías: [Franquicias](#) [Comunicación](#) [Marketing](#) [Emprendedores](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>