LIGHT CREATIVITY

5 consejos

para interactuar con tu comunidad

Conviértete en una marca
genuina con el toque creativity

¡Hola!

Somos una agencia creativa que aporta valor a sus clientes a través de la creación de sitios web, tiendas online, aulas virtuales, redacción persuasiva y hospedaje web.

Nuestro propósito es construir un espacio en internet desde tu singularidad que te permita **atraer, enamorar y convertir** a tus potenciales clientes en creyentes de la marca.

Este ebook está basado en nuestra experiencia. En él compartimos consejos para crear lazos con tu comunidad sin que parezcas desesperado por atención.

Un abrazo digital...

Freddy y Enyer.

consejo
#1

Desarrolla el concepto de *tu marca*

¿Tienes una idea de negocio única pero sobre todo realista y que se puede mantener en el tiempo?

Quizás...ya cuentas con un negocio y una identidad gráfica que hace destacar tu propuesta pero la cosa cambia cuando tu audiencia no te recuerda, no saben lo que haces y quedas como en un limbo pensando qué rayos hacer para estar en sus mentes.

Esta escena se torna más triste cuando ni tu mismo encuentras las palabras correctas para describir exactamente cómo le cambias la vida a tus clientes.

Entonces, te frustras porque perdiste la oportunidad de hablar un poco sobre tu marca pero sin intención, la dejaste escapar de tus manos ¿Te ha ocurrido, cierto?

consejo
#1

Desarrolla el concepto de *tu marca*

Te quedas en silencio mirando como tu competencia es capaz de captar la atención de sus potenciales clientes porque son capaces de construir una marca recordada, con chispa que se diferencie por mucho del resto.

¡Esto no volverá a ocurrirte!

Es necesario que construyas un concepto de marca para:

1.Diferenciarte de la competencia. No importa que existan otros negocios como el tuyo, descubre qué es lo que te hace destacar.

Tomará tiempo encontrar ese **FACTOR WOW** de tu negocio. No te presiones. Toma nota de todo lo que puedes ofrecer y lo que promete tu competencia para hallar tu propuesta de valor.

consejo

#1 Desarrolla el concepto de *tu marca*

2. Promociónarte de forma única: cuando sepas qué te diferencia podrás crear contenido de valor para esa audiencia.

3. Posiciónarte: cuando descubras tus atributos y tu propuesta de valor, será mucho mas fácil de hacerte recordado en las comunidad que estés creando.

Para que desarrolles el concepto de tu marca es necesario que te formules las siguientes preguntas:

- **¿Quién soy?**
- **¿Dónde estoy ubicado? En caso de tener local físico.**
- **¿Qué tengo para ofrecer?**
- **¿Qué me diferencia de mi competencia?**

consejo #2

Conoce tu público objetivo y *buyer persona*

Una frase bastante recurrente en los emprendedores y empresarios: ***"mi producto o servicio es para todo el mundo" "no estoy preocupado, mi propuesta es para el vecino que se la pasa viendo TV"***.

Tienes un severo problema, si dices esto. Puede costarte tiempo, dinero y esfuerzos si no creas desde cero tu público.

Cada producto tiene un público diferente. Para crear correctamente la segmentación de tu mercado, es necesario que respondas estas aspectos: edad, sexo, nivel socioeconómico, país.

Te exponemos este ejemplo:
Negocio de diseño web y redacción.

- Hombres y mujeres, desde 25 a 40 años, residentes en XXXX con ingresos medios, con estudios universitarios. Tiene acceso a internet y les encanta consumir información de valor y quieren hacer crecer su negocio en internet.

consejo

#2 Conoce tu público objetivo y *buyer persona*

Ahora bien, luego de definir tu público objetivo, requieres construir tu buyer persona o cliente ideal que será aquella persona que comprará tu producto o servicio.

TEN CUENTA ESTO:

1. Buyer persona: clientes que ya tienes. Para definirlo realiza entrevistas o cuestionarios a tus clientes actuales.
2. Cliente ideal: si no cuentas con clientes, deberás crear tu plantilla imaginándote como es esa persona con la que quieres trabajar.

Compartimos algunas de los items que necesitarás para construir el retrato de tu buyer persona:

- Nombre, estado civil, educación.
- ¿Cuáles son sus fortalezas?
- ¿Qué necesita para ser feliz?
- Obstáculos que enfrenta en su negocio para llegar a lo que quiere.
- ¿Por qué te buscaría a ti?

NO TENGAS MIEDO A
equivocarte
www.lightcreativity.com
Conviértete en un observador
y analiza a tu audiencia

consejo
#3

Busca inquietudes de tu entorno y ¡Respóndelas!

Las redes sociales son espacios para compartir experiencias y conocimiento.

Y de seguro te estás preguntando ¿Cómo ser la marca de la que todos hablan? Muy simple: comparte valor. **Es necesario que desarrolles a cabalidad el consejo número 2** para que tengas en cuenta cuáles son los problemas, frustraciones y anhelos de tu comunidad.

Mira este ejemplo:
Tienes una ferretería. Ideas de contenido:
- Funcionamiento de algunas herramientas.
- Cómo usar una llave en sencillos pasos.
- Herramientas imprescindibles en el hogar.

Cuando interactúes con tu comunidad podrás observar qué les gusta y qué otros tipo de contenido puedes crear (en diferentes formatos).

UN COMENTARIO PUEDE SOLUCIONAR UN PROBLEMA A OTROS ¡A COMENTAR Y RESOLVER PROBLEMAS!

consejo #4

Crea focos de conversación *genuinos*

Jamás esperes fama, fortuna, reconocimientos, ni muchos menos un montón de likes y comentarios en tus publicaciones en el día 1.

Esto de crear comunidades es igual que una relación. Te pregunto ¿Le pides matrimonio a alguien que conoces el primer día? ¿verdad que no? Debes tomarte tu tiempo para conocer sus gustos, aspiraciones o lo que está buscando contigo.

Algo similar ocurre con la construcción de comunidades.

Sé el amigo divertido e inquieto de la fiesta. Intégrate a conversaciones en blogs y redes sociales con comentarios de valor para esa comunidad.

Evita frases como:

- Me gusta tu perfil, ven y visita el mío.
- Si te gusta el marketing, te invito a solicitar nuestros servicios.
- Y hasta emoji sin sentido que no aportan nada.

consejo
#4

Crea focos de conversación *genuinos*

¿Verdad que son frases cansinas que solo generan rechazo y molestia al lector?

Aún nos preguntamos el porqué repiten tanto baraja que solo ahuyenta a los posibles marcas a sumarse a su comunidad.

DATO CREATIVITY:

Cuando comentas en otras cuentas y aportas valor, mayor será la infección que tengas, lo que se traduce en mayor visibilidad, es decir, más personas verán lo que comentaste.

NO HAGAS PUBLICIDAD DIRECTA EN COMENTARIOS en espacios que no te pertenecen. Se ve poco profesional y genera desconfianza.

Si ves alguna de las frases que te dejamos al inicio de este consejo. Ya estas al tanto que es una persona desesperada por atención. No contribuyas **¡ignóralo!**

LA CONSTANCIA SERÁ TU ALIADO #1

Es un camino arduo pero cuando lo logres, tendrás una comunidad fiel a la expectativa a cada proyecto que hagas.

consejo #5

Solicita feedback a tu *comunidad*

Ya para este momento tienes enamorado a tus seguidores... un grupo fantástico de personas que interactúan contigo y están al pendiente de cada idea que se atraviesa por tu cabeza.

Incluso has **CONSEGUIDO VENTAS** ¡felicitaciones! Lo has logrado pero...¿Qué viene luego?

En ciertas ocasiones y cuando necesites conocer las opiniones de tu comunidad, puedes hacerles las siguientes preguntas:

- **¿Qué les gusta de tu contenido?**
- **¿Qué les gustaría aprender contigo?**
- **¿Qué quisieran que mejoraras en tu marca?**

Te aseguramos que estarán contentos por formar parte del crecimiento de tu cuenta.

¡ATRÉVETE SIN MIEDO A EQUIVOCARTE!

Una última canción

(BONUS)

¡Sé humilde hasta en los días que no quieras serlo!

El monstruo del ego puede destruir en segundos la comunidad que te tomó tiempo construir.

Imagina por un momento que haces un comentario ofensivo ¿Cómo se sentiría tu comunidad?

No eres perfecto. Puedes equivocarte pero ten la humildad de aceptar tus errores.

Nunca olvides que sea lo que sea que vengas hacer en este tierra, tienes un propósito. Enfócate en ser un agente de cambio en este mundo caótico.

ESE PROPÓSITO SERÁ PARTE INTRÍNSECA DE TU PROPUESTA DE VALOR ¡SÉ DIFERENTE Y DESTACA!

AHORA, ES MOMENTO
DE APLICAR SIN MIEDO
lo aprendido.
www.lightcreativity.com

5 consejos

para interactuar con tu comunidad

Contactos

Instagram/linkedIn: @lightcreativity
Sitio web: lightcreativity.com
WhatsApp: +58 412-055.25.73

LIGHT CREATIVITY