

El 91% de las PYMES no sacan el ROI en las Redes Sociales

Según Rebeldes Marketing Online, para las Pymes el ROI es clave en Social Media. Y, sin embargo, un gran porcentaje de las Pymes desconocen a día de hoy la rentabilidad de su inversión en Social Media.

De hecho, las opiniones de Rebeldes Marketing Online, son que la mayoría de las Pymes fracasan al implementar una estrategia de Marketing en las Redes Sociales ya que existe una falta de conocimiento de cómo medir sus acciones desde estos canales

Y es que este es un tema que muchas agencias de Marketing Online evitan. Bien por comodidad o simplemente por merco desconocimiento... Sin embargo, a pesar de ellos siguen manteniendo a las Pymes invirtiendo dinero en las Redes Sociales.

Más del 90% de los empresarios en España no tienen el control del retorno de su inversión

En una encuesta realizada por Rebeldes Marketing Online entre más de 500 emprendedores y Pymes en España, un 91% de los encuestados afirmó desconocer cuál es la rentabilidad de su inversión.

El retorno de la inversión, (ROI) es clave en Social Media. Es lo que hace la gran diferencia entre saber aprovechar las redes sociales para sacar una rentabilidad para un negocio o lanzarse a una aventura destinada al fracaso.

Por otro lado, un reciente informe del Instituto de Marketing Leapfrog de EEUU, dice que solamente un 23 % de los ejecutivos de Marketing logran monitorear su ROI exitosamente, y un 15% directamente ni intenta hacerlo. Esto demuestra que la mayoría de las Pymes, y incluso algunas empresas importantes, desconocen por completo la importancia del ROI en las Redes Sociales y siguen malgastando su dinero en el Social Media. Y esto lo hacen porque parece haber unos resultados, aunque sean caóticos y al azar, sin tener un control de dónde vienen. Sin entender qué está funcionando y qué no.

Solo el 8% de las empresas tienen controlado su ROI en Social Media

No tener un buen ROI y no saber cómo analizar la información para entender qué es lo que está

funcionando y lo que no, es como andar a ciegas, derrochando el dinero que bien podría invertirse en otras áreas más estratégicas para hacer crecer una empresa en la dirección deseada, y en la dirección correcta.

Algunos datos estadísticos demuestran que el ROI es un tema esquivo y complicado para muchos profesionales del Marketing:

- El 81% de los ejecutivos de Marketing estarían dispuestos a aumentar su presupuesto en medios digitales si pudieran mejorar la medición del ROI.
- Tan solo el 8% de las empresas pueden confirmar que conocen con exactitud el ROI de sus inversiones en Social Media
- Casi el 90% de los ejecutivos de Marketing afirman estar bajo presión para entregar informes precisos de ROI
- El 23% de los ejecutivos de Marketing logran medir el ROI con éxito en sus programas de marketing de contenidos
- Poco más del 50% encuentran muy difícil medir el ROI sobre marketing de contenidos
- Un 52% de los ejecutivos de marketing tienen dificultades para atribuir ganancias relacionadas a su trabajo, justificando el presupuesto asignado

¿Es rentable invertir en las Redes Sociales?

En base a estas estadísticas, muchas Pymes se cuestionan si es realmente rentable invertir en las Redes Sociales. Nadie quiere gastar su dinero sin recibir nada a cambio, pero existe una confusión sobre qué es lo que reciben a cambio del presupuesto invertido en Social Media. El problema es que no lo pueden medir con precisión.

Por otro lado, uno de los grandes interrogantes que las Pymes se plantean a la hora de invertir en las Redes Sociales es tema de discusión entre expertos y profesionales. ¿El Social Media sirve para vender?

Están quienes sostienen que las Redes Sociales son para crear una comunidad virtual alrededor de

una marca y que no sirven para vender. En contrapartida están quienes afirman que sí se puede vender en las Redes Sociales, y que el Social Media, con una buena estrategia y un buen proceso de venta, representa una gran oportunidad para crecer las ventas de todo negocio online.

La oportunidad de alcance en las Redes Sociales

Por supuesto, invertir en Social Media es una parte importante del Marketing Online y representa una oportunidad única de llegar a miles de clientes potenciales a los que no se puede llegar desde otras fuentes de tráfico. Aquí hablamos de alcance. Y bien usadas, las Redes Sociales se convierten en nuestro canal de distribución para poder vender desde aquí.

Pero para que sea una buena inversión es fundamental medir el ROI eficientemente, de esta forma se puede ajustar, optimizar, diseñar la mejor campaña de Marketing Online... Además de que se hace viable mantener el presupuesto a lo largo del tiempo.

Es verdad que las Redes Sociales sirven para crear una comunidad virtual alrededor de una marca, pero también es muy cierto que bien usadas, permiten vender. Y al final del día, la métrica de todo negocio se enfoca en crecer las ventas, no en crecer los Me Gustas en Facebook o los Retweets en Twitter.

5 Conceptos clave si quieres vender desde las Redes Sociales

En función de esto, estos son los 5 conceptos que se deben de tener en cuenta a la hora de trabajar las Redes Sociales para generar ventas para un negocio:

- Cada red social es única, posee sus propias características y tiene su propio perfil de usuarios
- Para vender en las Redes Sociales es necesario invertir
- Los principios del Marketing Online también se aplican a las Redes Sociales
- La mayor parte de los clientes necesitan algún tipo de interacción antes de decidirse a hacer una compra

- Es vital crear contenido de calidad que aporta valor a los usuarios en las Redes Sociales, y no centrarse en conversaciones

Si tu Pyme tiene presencia en Internet y estás invirtiendo dinero en las Redes Sociales, o piensas hacerlo en el futuro, esto es muy importante para tu negocio: debes aprender a medir el ROI eficientemente.

De lo contrario estarás tirando tu dinero al azar, y estarás garantizando tu fracaso en las Redes Sociales.

Guía para medir el Roi en las Redes Sociales

<http://socialmedia-rebeldesonline.com/como-medir-el-roi-en-redes-sociales/>

Blog de Redes Sociales de Rebedes Online

<http://www.socialmedia-rebeldesonline.com>

Datos de contacto:

Isabel
606365202

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

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

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>