[notasdeprensa.jpg](http://www.notasdeprensa.es)Publicado en Barcelona el 09/07/2015

# [Rebeldes Online revelan 99 maneras de generar ventas en Social Media](http://www.notasdeprensa.es)

## En Rebeldes Online, han creado una lista de hasta 99 estrategias distintas para vender en social media: un manual obligatorio para todas aquellas empresas que quieren obtener una nueva y potente fuente de ingresos. Pero, antes que nada, ¿Es posible lograr ventas a través de las redes sociales?

Son muchos los falsos mitos que se han creado alrededor de este tema; los community managers y los gurús de las redes sociales, se han encargado de afirmar que en social media no es posible generar ventas sino presencia. Según Rebeldes Online, esto no es así: las redes sociales son la nueva forma de crear una comunidad de clientes potenciales para cualquier empresa y lo demuestran. La importancia de medir el ROI Todo empresario debe tener un objeto en mente: medir el ROI de cualquier acción de marketing que realice en la red averiguar la efectividad de ésta. Si tienes una empresa y no mides si hay un retorno de la inversión, puedes estar perdiendo mucho dinero. En Rebeldes Online son conscientes de la enorme carencia que existe a nivel empresarial en cuanto a medir el ROI. En sus más de 200 entrevistas con empresarios españoles se han topado con la realidad: un desconocimiento y/o despreocupación sobre la medición del ROI en marketing online; algo que provoca el fracaso de muchas de estas empresas en la red. En redes sociales, hay muchas formas – y en muchos casos gratis- de monitorizar cada una de las acciones de marketing online que llevamos a cabo para averiguar la rentabilidad. Facebook, por ejemplo, ofrece una herramienta de análisis dentro de la misma plataforma, Facebook Insights; y siempre se tiene a mano la archiconocida herramienta de análisis, Google Analytics. Esto, es sólo una pequeña muestra de que medir es sólo cuestión de voluntad, las herramientas para hacerlo están al alcance de todos.   Una pequeña muestra de que vender en social media sí es posible En Rebeldes Online se han propuesto derribar esos falsos mitos que afirman que las redes sociales sólo sirven para crear una comunidad feliz. Diariamente comprueban la efectividad de estas plataformas como canales de venta, en los distintos sectores empresariales de aquellos negocios con los que colaboran; sólo es necesario saber enfocar una buena estrategia de marketing online. Vender en Facebook Facebook es una plataforma social muy potente gracias a la enorme red de usuarios que ha conseguido registrar. La efectividad de esta red social en cuanto a lograr ventas, reside en saber apostar por las campañas de anuncios. Facebook, ha reducido el alcance orgánico a casi un 50%, dando una mayor visibilidad a los anuncios. Por eso, si eres una empresa, debes saber adaptarte a estos nuevos cambios y crear una campaña rentable en Facebook Ads. Las ventajas que ofrece crear una campaña de anuncios en Facebook son enormes: segmentar para dirigirte sólo a tu target, crear listas de públicos personalizados en base a tu base de datos o los seguidores de tu competencia, mostrar tus anuncios entre la sección de noticias de perfiles interesados en tus productos... Hay que tener en cuenta que Facebook quiere ofrecer el mejor servicio a sus usuarios, por lo que muestra anuncios sólo a aquellos que de veras tienen un claro interés en ese tema o sector; el resultado es que, a la larga, el coste por clic se reduce, incrementando los beneficios. Además el retargeting es una estrategia muy efectiva para no perder a aquellos clientes potenciales que abandonaron nuestra web sin comprar; creando una campaña de retargeting en Facebook. El sistema consiste en insertar una coockie en el IP de ese usuario para que tu anuncio se muestre en su página de Facebook, de esta manera no desechas ninguna oportunidad de venta. Vender en Twitter En Twitter, las oportunidades de venta son, igual que en Facebook, muchas; sólo hay que saber enfocar una estrategia válida para tu empresa. Esta plataforma también se ha apuntado a la publicación de anuncios mediante la que las empresas configuran su campaña a través de un sistema de pujas. Algo que diferencia a Twitter de Facebook es el sistema Lead Generation Cards; gracias a esta opción de la configuración, creas una base de datos a partir de aquellos perfiles que hacen clic en tus anuncios. Con cada clic, se implementa automáticamente en tu lista de contactos, la información guardada del usuario que se ha interesado por tu comercial. Establecer un proceso de ventas a partir de Twitter, requiere un conjunto de más de dos pasos: no basta con redirigir al cliente potencial a tu página de compra, es necesario crear una ruta optimizada. La venta se produce a partir de una campaña de email marketing, personalizada mediante la lista de contactos generada en tu cuenta de Twitter. Vender en otras redes sociales Ya ves que el potencial de estas dos redes sociales, Facebook y Twitter, es enorme pero hay más: Youtube, Pinterest e Instagram son otras de las redes sociales en las que encontrar un nuevo canal de venta para tu empresa. En Rebeldes Online, te lo muestran con 99 maneras de vender en las redes sociales: tu estrategia social media. También te invitamos a visitar las redes sociales de Rebeldes Online para encontrar contenidos interesantes sobre marketing online para empresas: consejos y trucos para generar ventas. Encuéntralos en: Twitter rebeldes online Pinterest rebeldes online Instagram rebeldes online Youtube rebeldes online En Rebeldes Online, son especialistas en crear procesos de venta efectivos para toda empresa que quiera predecir cada uno de los pasos que sigue el cliente, desde una red social determinada, hasta la página de compra de su web. Cada día, más empresas dan fe de ello: aquí encontrarás opiniones rebeldes online. También ofrecen servicios de consultoría en marketing online y formación para empresarios que quieran trabajar, por cuenta propia, una estrategia de ventas en la red, consulta para más información.

**Datos de contacto:**

Isabel

606365202

Nota de prensa publicada en: [https://www.notasdeprensa.es/rebeldes-online-revelan-99-maneras-de-generar\_1](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorias: Marketing Emprendedores E-Commerce

[notasdeprensa.jpg](http://www.notasdeprensa.es)

[**http://www.notasdeprensa.es**](http://www.notasdeprensa.es)