

Social selling: la herramienta recomendada por Wonder World Media para vender a través de redes sociales

Vender a través de las redes sociales no sólo es posible y viable sino que se ha convertido en uno de los mejores escenarios para incrementar las ventas. Averigua cómo hacerlo

El auge de la revolución digital y el acceso a Internet a través de móviles, tabletas... las redes sociales cada vez tienen más usuarios con distinto perfil socioeconómico, lugar de origen, género y edad. Así pues, las redes sociales han cambiado la forma en la que la gente se comunica y obtiene información, también han modificado la forma de consumir servicios y productos. Lo cierto, es que cada red social es distinta y tienes sus propios recursos y objetivos.

A día de hoy, el estudio de IAB de redes sociales afirma que el 85 % de los usuarios en España utiliza las redes sociales lo que hace que sean alrededor de 25 millones de personas que navegan y se nutren y consumen contenido a diario. Así que, de forma simple la venta por redes es un canal más.

No es una tarea sencilla, la conversión de usuarios en redes en clientes pero nunca imposible hacerlo. Esencialmente, se tiene que saber elegir que plataforma usar para cada momento y cada acción, sobretodo las más afines al público objetivo y el tipo de contenidos más acordes. Instagram es ideal para vender productos con su toque más visual y en formato stories mientras que LinkedIn para contactos y B2B.

El social selling o la venta a través de redes sociales utilizan las redes sociales para interactuar o dar ese efecto WOW a los usuarios logrando de este modo la conversión en ventas. Esta técnica tiene su complejidad, es todo un mundo lleno de matices y tecnicismos y también sus trucos. Desde Wonder World Media, agencia responsable de la gestión de redes sociales en emprendedores y Pymes dice que esta herramienta va más allá del simple hecho de vender. También, es el proceso de crear y desarrollar relaciones afectivas y "conectar" con los clientes potenciales, aportando una experiencia única o diferente para que el seguidor se convierta en cliente y acabe efectuando la compra.

Establecer relaciones, generar confianza, la escucha activa de los contactos e identificar necesidades e intereses, crear necesidades generando emociones a la audiencia se convierten en oportunidades de venta en el 69 % a través de redes sociales frente al solo 1% de las llamadas directas a cualquier cliente potencial para ofrecerle algo.

Wonder World Media que alcanzó el ranking de las TOP 10 agencias de marketing más recomendadas en nivel España actualmente ofrece planes a medida para empresas y emprendedores logrando un resultado multiplicador de ventas de sus clientes en términos de 6 a 12 meses. Además es agencia recomendada y colaboradora con el ecosistema de emprendedores en Microsoft Cataluña, así como

en múltiples ámbitos y empresas de valor dentro del sistema emprendedor

Desde el punto de vista de los expertos, lo más importante es hacer que entre el cliente y la empresa nazca una relación de confianza pudiendo brindar la solución justa en el momento concreto. Cuando se construyen relaciones entre el cliente y la marca se tiene un alto porcentaje de que se convierta en una venta.

Datos de contacto:

Wonder World Media

665775878

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

Categorías: [Internacional](#) [Nacional](#) [Finanzas](#) [Internet](#) [Marketing](#) [Digital](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>