

El qué y el por qué de las RRSS

NATALIA OLARTE

Manager IDi Bodegas Riojanas



PTV
PLATAFORMA
TECNOLÓGICA
DEL VINO

sisviti
mad



Comunidad
de Madrid



UNIÓN EUROPEA
Fondo Europeo de Desarrollo Regional
Creando oportunidades para el futuro



3.500 MILLONES

de usuarios al día. Es decir, el
45% de la población mundial

(Emarsys, 2019)

29 millones de españoles usan de manera activa sus redes sociales según el Estudio sobre el uso de estas plataformas en España de The Social Media Family. (2021)

Más de **500 millones** de usuarios a nivel mundial en el último año, como recoge el informe Digital 2021 del mes de julio de Hootsuite y We Are Social.

Para que sirven?



Escucha social- Análisis de sentimiento

Clasificar las redes sociales, todo un reto



RRSS PERSONALES

Consejo

Localiza en qué red están tus usuarios, qué **Sentimientos** les mueve, qué comparten en ellas. Lo interesante no es en qué red encajes tú como bodega (para eso están otras plataformas), sino dónde pasan más **Tiempo** tus usuarios.

1. Ten presencia en las redes donde están tus usuarios.
2. Crea una **Comunidad** con ellos, **Implícalos e Implícate**.
3. Vigila tu lenguaje y ponte en sintonía con el de la propia red y tus compradores. **No** van a sus redes personales para que les **Vendas** vinos/servicios.
4. Cuando utilices anuncios (Ads) analiza bien qué posibilidades te ofrece la plataforma para que optimices tus resultados.



RRSS Mensajería Instantánea. Reinas del mercado

Consejo

Pueden pareceros una manera invasiva de interactuar con vuestros clientes.

WhatsApp for Business es una realidad. Grandes marcas como Pringles, Nestlé o Hellmann's ya han lanzado campañas en esta red. Marcas pequeñas, como la cafetería de tu barrio puede que ahora mismo esté recibiendo pedidos por WhatsApp. Nuevos modelos de empresa como Amovens, también ofrecen atención al cliente por esta vía y funciona bastante bien.

Piensa cómo pueden beneficiarte este tipo de mensajerías,

Haz un buen uso de ellas.



RRSS fotos, imágenes, musica, vídeos

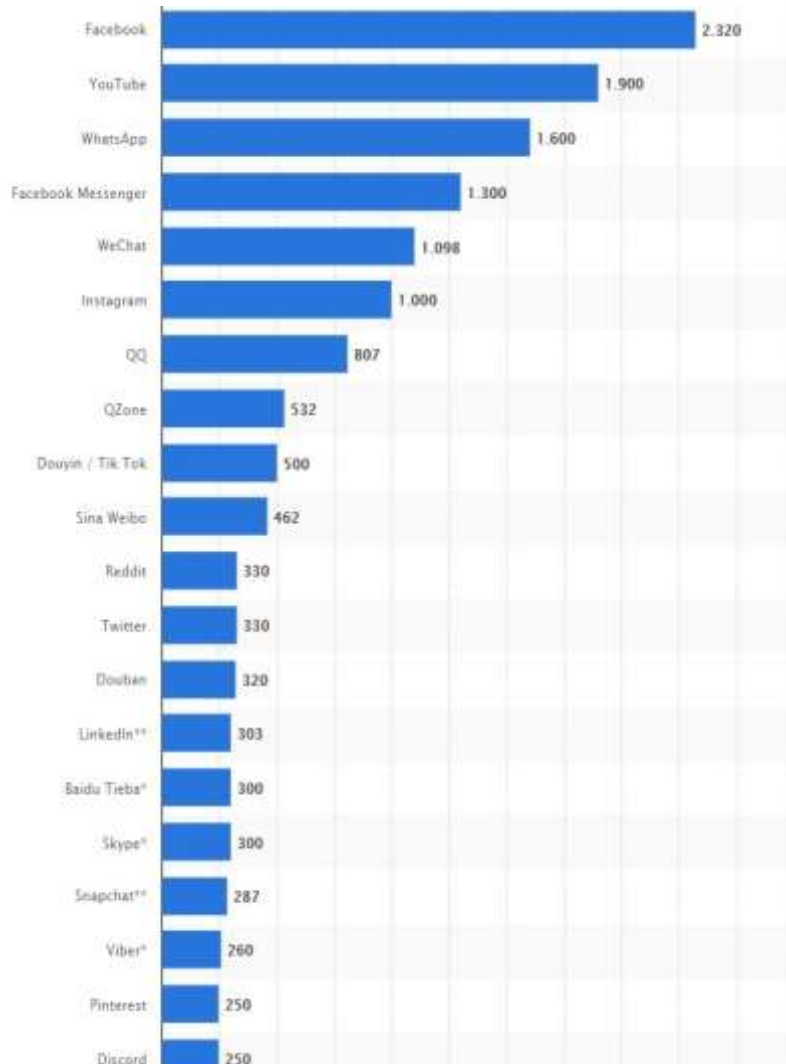
- Versátiles todas podemos sumarnos al carro.
- Necesitamos una dosis extra de creatividad, cuenta qué quiere ver tu público objetivo y no tanto lo que tú quieres mostrar.
- Emplea los hashtags con sabiduría para que te aporten mayor visibilidad.
- Geolocaliza tus publicaciones.
- Interactúa con tu comunidad.

¿Por qué usar videos, fotos, live streaming?

Mejoran notablemente la retención del mensaje frente a la lectura. Además beneficia directamente el engagement de los usuarios con los contenidos que se comparten en las RRSS.



RRSS con mayor número de usuarios activos a nivel mundial enero 2021



Statista 2021

RRSS aplicaciones y plataformas de Geolocalización



El gran ojo que todo lo ve!



Detecta a usuarios que se encuentren
cerca de nosotros

Foros

Infórmate en los que podría estar tu público objetivo.

Traza una estrategia para conectar con ellos y entrar en contacto de manera natural.

No vendas tu producto, genera experiencia!

Existen fórums con canales de compra-venta. Analiza si tu estrategia de branding encaja con esa fórmula y con tus objetivos a largo plazo.



RRSS Social Shopping/NICHO

- ✓ Temáticas muy específicas.
- ✓ Podría decirse que por cada afición hay un buen montón de redes sociales y plataformas de encuentro.
- ✓ Si tu “buyer” pertenece a uno de estos nichos, tendrás que localizar estas redes.
- ✓ Analiza qué uso hacen los usuarios de estas redes, cómo se expresan en ellas, qué comparten, cómo se comportan en general.



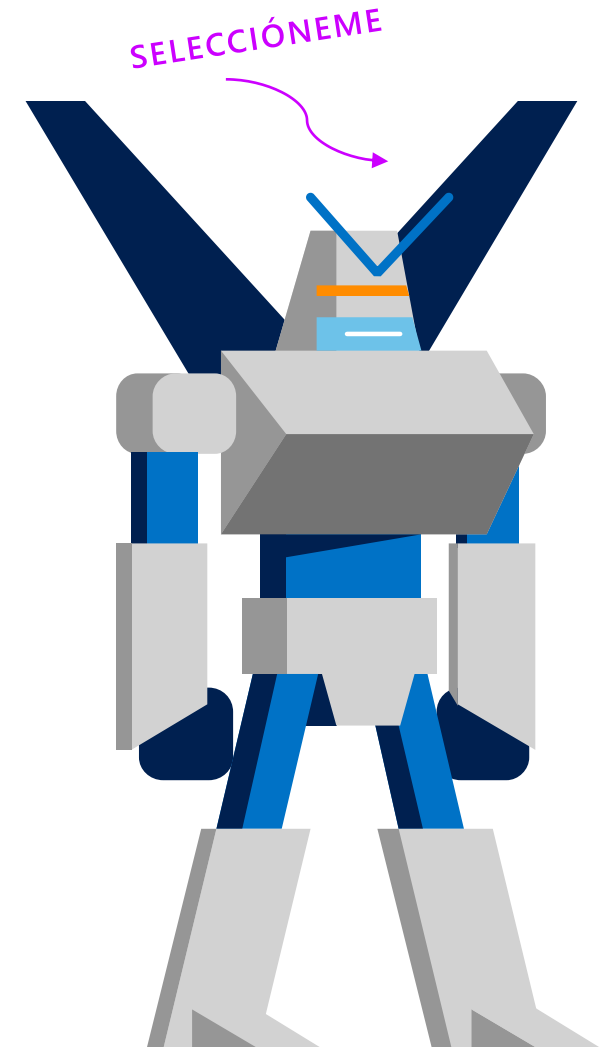
Sea un experto con Información

RESPETA tus valores de marca

CRECE en el mercado sin bajar precios,
Mediante la Experiencia del cliente y a través de una estrategia que
apunte a pagar por el valor recibido — y no por el coste

ESTRATEGIA Cocina tu propia receta
(ppto + tiempo + recursos + experiencia + objetivos + innovación)

Encuentra y comunica por qué tus vinos son diferente de sus competidores.
Busca la **"EXPERIENCIA CLIENTE"**



El mundo es una zona de venta, PORQUE TE DEBERIAN ELEGIR A

TI?

Dónde están tus usuarios de RRSS?

Qué plataforma podría ser más útil para promocionar tu negocio?

Que segmentación de mercado es esencial para triunfar en el mundo online?

Consigue una buena base de datos para captar leads.

DIFERENCIATE



ENOTURISMO, UN SERVICIO CON UN CANAL DE VENTA DIRECTA

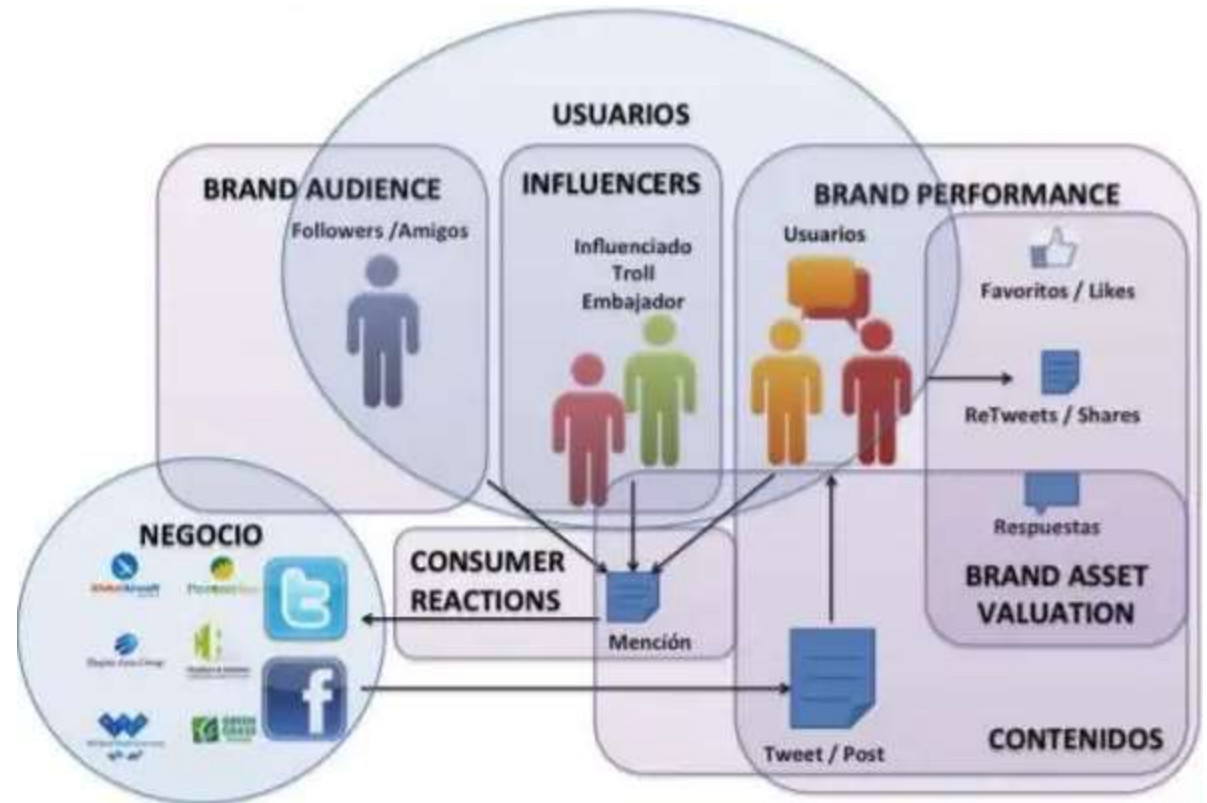
“Lo difícil no es hacer vino, es venderlo, Y saber quien compra tu vino”



SOCIAL BIG DATA

Mentalidad
analítica
clave para el éxito

¿Sabías que cada minuto se mandan 13 millones de mensajes se suben 48 horas de vídeo a YouTube y se crean 571 nuevas páginas web?



Datos –información–decisiones

Por qué es importante Incorporar el Social Big Data a una estrategia de RRSS

Identifica a la audiencia y el momento adecuado para impactar con nuestros contenidos

Ofrece conocimiento del territorio de la marca

Mejora en nuestra innovación y capacidad de reacción

Nos anticipamos a las PREFERENCIAS DE NUESTROS BUYERS

Adaptamos nuestras estrategias de comunicación
Personalizamos

Como aplico Big data a mis datos Social Media?

- ✓ Que soluciona B.D
- ✓ Que “conoces” y que “no conoces” ¿ que piensan tus clientes?
- ✓ Escoge tu herramienta
- ✓ Testea tu hipótesis
- ✓ Crear ideas y accióñalas



ANTICIPATE A LAS PREFERENCIAS.

MEJORA LA RELACIÓN ENTRE TU BODEGA Y LA COMUNIDAD ONLINE.

CONOCE EL COMPORTAMIENTO DE TU CONSUMIDOR. SEGMENTA

COCINA TU PROPIA ESTRATEGIA , PERSONALIZA.

Micro-Momentos

EMOCIÓN- CREA EXPERIENCIAS



EL ENOTURISMO ES UN CANAL DE VENTA DIRECTA DE PRODUCTO Y SERVICIO



OPORTUNIDAD.
CONEXIÓN EMOCIONAL
DIGITAL!



*No sobrevive el más fuerte, sino el que mejor se adapte al cambio,
CHARLES DARWIN.*