

**Los medios sociales (Social Media en Inglés) han cambiado la comunicación entre las personas y entre las marcas y las personas. Pueden adoptar muchas formas diferentes, incluyendo foros de Internet, Blogs de personalidades, blogs sociales, wikis, podcasts, fotos y vídeo.**

Ejemplos de aplicaciones de los medios sociales son: Wikipedia (de referencia), MySpace (redes sociales), Facebook y Linked-In (redes sociales), Last.fm (música personales), YouTube (intercambio de vídeo), Second Life (realidad virtual), Flickr (compartir fotos), Twitter (microblogging y redes sociales).

Los medios sociales son ricos en la influencia y la interacción entre pares. Con una audiencia pública que es cada vez más "inteligente" y participativa, ellos amplían el impacto del WOMM (marketing boca a boca) y también lo hacen medible y, por lo tanto, rentable.

### **Aquí van 5 razones para amigarse con las redes sociales y otros medios sociales**

- 1) Los links en los medios sociales están jugando un papel cada vez más importante en el posicionamiento de los sitios web. Si tenemos en cuenta que el 80% de las compras que se realizan, comienzan con una búsqueda, esta razón es más que suficiente como para intentar amigarse con las redes sociales.
- 2) Tus clientes esperan que tu empresa y vos sean sociables. El 60% de las personas interactúa en una red social al menos una vez por semana. YouTube llega al 36% de todos aquellos que toman decisiones de negocios, más que Forbes.com. El 93% de los consumidores considera que todas las compañías deben tener alguna presencia en los medios sociales.
- 3) Los medios sociales pueden proveernos de información del mercado y feedback de los consumidores. No necesitás investigaciones de mercado para enterarte lo que tus potenciales clientes están pensando. Tus potenciales compradores están diciéndote lo que quieren en las redes sociales, solo tenés que prestarles atención.
- 4) Cada vez más, los periodistas buscan material en las redes sociales, ideas, fuentes y tendencias para sus artículos y notas. Es impensable hoy manejar programas de Relaciones Públicas solamente vía teléfono, cable o mail.
- 5) Los medios sociales producen una tasa alta de conversión de clientes. Los potenciales clientes que te sigan en las redes, estarán muy predisuestos a escucharte y conocer tu propuesta.

No dejes de escribirme a **pf@paulaferrari.com** para hacerme llegar tus comentarios o consultas. Podés encontrar más datos para desarrollar tu empresa y mejorar tu calidad de vida laboral en **www.paulaferrari.com**

