



# COMO USAR REDES SOCIALES...

**Para encontrar Nuevos  
Clientes Potenciales**

**CENTRO DE INTELIGENCIA  
DE MERCADOS, NEGOCIOS Y  
COMERCIALIZACIÓN  
CIMNCO/CDE MIPYME R-OC**

Tel. 2662-0286

Bo. Santa Teresa, sector la cuchilla,  
frente a represa de agua.  
Santa Rosa de Copán

# ¿QUE ES EL CENTRO DE INTELIGENCIA DE MERCADOS, NEGOCIOS Y COMERCIALIZACIÓN?

El Centro de Desarrollo Empresarial de la Micro Pequeña y Mediana Empresa implementa el Proyecto Centro de Inteligencia de Mercados y Negocios para la Comercialización de Productos y Servicios Ofertados por la MIPYME en el sector Occidente y otras tres regiones de Honduras.

Este manual se desarrolla en el marco del proyecto, como una herramienta para los empresarios afiliados, y detalla una serie de preguntas guía, que te ayudarán a formular contenido para tus redes sociales empresariales.

Como Centro de Inteligencia de Mercados, Negocios y Comercialización, se brinda una asesoría personalizada en temas de implementación y manejo de redes sociales y plataformas digitales para comercialización de productos y servicios ofertados por las MiPymes del País.

# Introducción

## Acerca de este manual:

Este manual de prospección social, de como dar un seguimiento a las conversaciones de redes sociales para generar clientes potenciales para tu negocio. Va mas allá de monitorear palabras claves. se trata de involucrar a las personas que puede que sepan (o no) lo que tu empresa puede hacer por ellos.

Se ha identificado la forma mas rápida de encontrar clientes potenciales en Facebook, Instagram y Twitter. Utiliza estas plantillas para ayudarte a empezar con la prospección social.

## Cada plantilla incluye:

- Un pequeño trabajo de preparación para hacer la prospección mas fácil.
- Instrucciones visuales sobre cómo y dónde encontrar clientes potenciales.
- Consejos destacados que te ayudarán a obtener los mejores resultados.
- Recetas para éxito.
- Ejercicios prácticos para el seguimiento de la prospección.

## Iniciemos:

Para iniciar a utilizar cualquiera de estas plantilla, necesitas:

- Un perfil social para la red social que utilizaras.
- Las frases claves que la gente utiliza para encontrarte cuando te buscan en esa red social.
- Contenido organico relacionado esas frases claves.

# Twitter

## 1. Préparate

Escribe las principales palabras o frases clave que los usuarios utilizan cuando te buscan en internet.

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

### Consejo destacado:

Recuerda, en Twitter las frases de palabras clave más cortas funcionan mejor.

Escribe tres piezas de contenido que tengan relacion con las palabras y frases clave que has identificado. Podrás usar estos contenidos para atraer mas usuarios vía Twitter.

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

## 2. Empieza:

Entra en Twitter y escribe las palabras y las frases claves que has identificado y hashtgs usando cualquier combinación que te guste. De esta manera, encontrarás mas contenidos relacionados.

11:27

3G 



Buscar en Twitter



## Consejo destacado:

Mezcla y combina la búsqueda de tus frases clave con y sin hashtag para obtener la mayor cantidad de resultados.

## Presta Atención:

Twitter tiene un par de opciones para ordenar los resultados de búsqueda (ver más abajo). Muestra automáticamente resultados "Destacados". Si deseas ver más resultados, haz clic en "Más Recientes" en la parte superior de tu búsqueda. o, simplemente a la izquierda de tus resultados de búsqueda, puedes hacer clic en "Cuentas" para ver sólo otros perfiles, no Tweets que coinciden con tu búsqueda.



## Notas:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_

### 3. Pasa a la Acción:

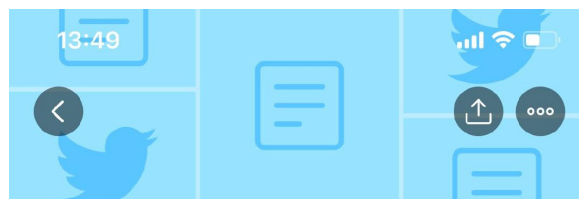
Ahora es el momento de empezar a compartir las piezas de contenido que has identificado anteriormente.

Además, empieza a comprometerte con potenciales clientes a través de:

- Retuitear algunos de los contenidos que han compartido en Twitter, sobre todo si lo que comparten es relevante para el sector de tu empresa, (recuerda, estos contenidos los verán tus seguidores).
- Marcar como Favoritos a tweets relevantes para tu sector o tweets que te resulten interesantes o divertidos.
- Responder preguntas que pueden haber twitteado para establecerte como referente.


### 4. Consejo Extra:

Crea una lista de Twitter de todos los clientes potenciales que has identificado para hacer seguimiento fácilmente. Asegúrate de que el nombre de tu lista es relevante para ti.



#### Inteligencia de mercados

Intereses para CINMCO

 Centro de Comercialización @CentredeCo...

7 miembros

[Editar lista](#)



AGEXPORT Inteligencia de Mer... · 1h ▾

La Organización Mundial del Turismo (OMT) diseñó un app para facilitar la identificación digital de viajeros

[#InteligenciaDeMercados](#) [#Servicios](#)  
[#Turismo](#)

[@LPAJimenez](#) [@AGEXPORTGT](#)



## Presta Atención:

Las listas de Twitter pueden ser públicas o privadas. Si haces una lista pública, ponle un nombre que no te importe que otros vean. Cuando añades a alguien a una lista pública, esa persona recibe una alerta de la misma manera que reciben alertas de retweets, favoritos y @-mentions.

Si decides crear una lista privada, puedes llamarla como quieras.



## Ejercicio para practicar

Dedica 20 minutos a la semana:

- Repitiendo este ejercicio y añadiendo mas clientes potenciales a tu lista (5 minutos)
- Retuiteando contenido relevante para los usuarios de esta lista de Twitter (5 minutos)
- Añadiendo como favoritos tweets de clientes potenciales de esta lista de Twitter (5 minutos)
- Interactuando con los clientes potenciales, contestando preguntas de los usuarios de tu lista Twitter para establecerte como referente (5 minutos).





# Facebook

## 1. Préparate

Piensa en 3 temáticas relacionadas con tu actividad y que sean de interés para tus clientes potenciales.

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

## Consejo destacado:

Escribe tres piezas de contenido que tengan relacion con las palabras y frases clave que has identificado. Podrás usar estos contenidos para atraer mas usuarios vía Twitter.

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

## 2. Empieza:

Entra en Facebook y escribe las palabras y las frases claves que has identificado y hashtgs usando cualquier combinación que te guste. De esta manera, encontrarás mas contenidos relacionados.





## Notas:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

Identifica 3 grupos que podrian tener clientes potenciales para ti y pide admision en ellos.

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

## 3. Pasa a la Acción:

Una vez te admitan es el momento de empezar a compartir piezas de contenido relacionadas con estas temáticas. Empieza a comprometerte con potenciales clientes a través de:

- Participar en conversaciones en los grupos que has seleccionado.
- Señalar "Me Gusta" a contenido relevante en los grupos que son interesantes para tu sector.
- Hacer preguntas en los grupos para involucrar otros usuarios.



## Ejercicio para practicar

Pasa 20 minutos a la semana:

- Escaneando los grupos a los que te has unido para detectar cualquier oportunidad de unirse a la conversación(10 minutos).
- Participando con la gente de los grupos directamente en sus perfiles (si es posible) (5 minutos)
- Compartiendo una pieza de contenido relevante sobre tu empresa en los grupos a los que e has unido (5 minutos)





# Instagram

## 1. Préparate

escribe en 3 temáticas relacionadas con tu actividad. Podrás sumar seguidores en Instagram gracias al trabajo con ellas.

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

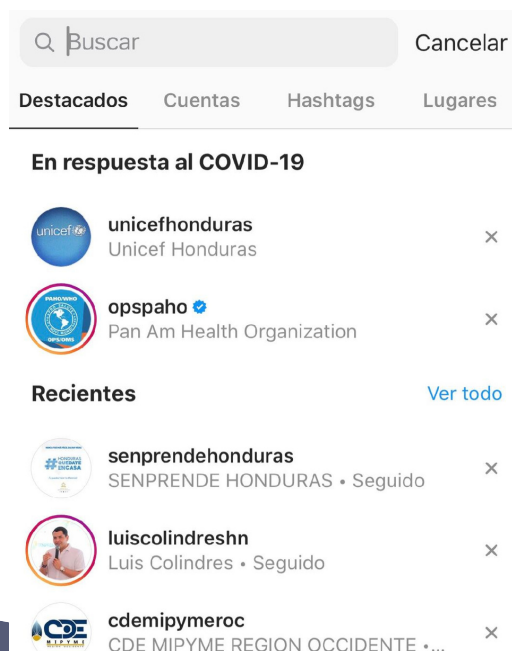
## Consejo destacado:

Sube al menos 3 posts a tu Instagram que este relacionados con las temáticas que has escrito en el ejercicio anterior.

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

## 2. Empieza:

Entra a tu cuenta de Instagram y haz una búsqueda de cada temática, ya sea a nivel de usuario o de hashtgas.



## Notas:

Identifica 3 cuentas que podrian ser clinetes potenciales y haz clic en "seguir".

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

Identifica 3 hashtags que utilicen habitualmente las cuentas que podrian ser tu público objetivo.

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

## 3. Pasa a la Acción:

Ahora es el momento de empezar a compartir tus posts:

- Profundiza en las cuentas que has seguido para dar like a sus publicaciones e interactuar con ellas.
- Sube tus propios posts utilizando los hashtags que haz encontrado interesantes para tu sector.

## 4. Consejo Extra:

Haz tambien like o me gusta en las publicaciones de tu publico objetivo o del hashtag relacionado con tu actividad, aunque no les siga, asi la notificación les aparecera a ellos e iniciaran a seguirte si eres de su interés.



## Ejercicio para practicar

Dedica unos 45 minutos a la semana a:

- Revisar de nuevo las búsquedas de tu temática para encontrar nuevos usuarios, seguirlos e intentar que te devuelvan el follow (15 minutos)
- hacer búsquedas diarias de los hashtags interesantes de tu sector, y haz like en las mejores publicaciones (30 minutos).





**CIMAVCO**  
Centro de Inteligencia de Mercados  
Negocios y Comercialización

Proyecto Centro de Inteligencia de Mercados y Negocios para la Comercialización de Productos y Servicios Ofertados por la MIPYME en el sector Occidente y otras tres regiones de Honduras.

[www.cdemipymeroc.org](http://www.cdemipymeroc.org)