

36 MANERAS DE PUBLICITAR TU NEGOCIO



LOS SECRETOS PARA DAR A
CONOCER TU NEGOCIO

DECACORNIO.COM

INTRODUCCIÓN

Tener un negocio no es tarea fácil, tal vez estas empezando uno o ya lo tienes en marcha, sea cual sea tu situación espero que este libro te sea de utilidad para mejorar tu negocio.

Para tener un negocio saludable hay que tener ventas, sin ventas nuestro negocio no camina a ningún lado y para tenerlas necesitamos de clientes y ser conocidos, porque entre más conocido eres más fácilmente tendrás ventas, las personas prefieren comprar lo más conocido aunque esto a veces no resulte ser lo mejor.

Pregúntate a ti mismo ¿Cuántas veces preferiste gastar tu dinero en un negocio conocido que en un negocio desconocido que tal vez tenía mayor calidad?

Hay muchos negocios que tienen buenos productos pero no se publicitan de manera suficiente para que las personas conozcan su existencia.

Otros negocios simplemente se conforman con los pocos clientes que visitan sus puertas sin saber cómo o por donde podrían ir a encontrar más clientes.

Debido a que desconozco en que industria estas enfocado, tratare de ser lo más amplio al respecto de cada manera para que puedas darte una idea como aplicarla en tu negocio.

Este libro es gratuito para ayudarte a conseguir más clientes o explorar otras opciones de promoción que tal vez no tenías en cuenta.

Boca en Boca

No existe manera más eficiente de dar a conocer tu negocio que con el boca en boca, pero ¿cómo se consigue esto?, lo primero es poder ofrecer un producto que cumpla con las necesidades del cliente y ofrecerle una atención del cliente que sea excelente, de esta manera el cliente será muy propenso a recomendarte a otras personas.

A su vez, también puedes reclutar amigos y familiares que hagan saber de tu existencia a otras personas.

Página de Facebook

Las redes sociales son una gran herramienta para promocionar tu negocio, he visto muchos negocios que crean un perfil de Facebook como si fueran una persona, esto no es lo recomendable, lo mejor es crear una página de Facebook, porque tendrás más herramientas a tu disposición así como mantendrás una imagen profesional ante tus futuros clientes.

En una página de Facebook es importante crear contenido de manera constante, aquí puedes promocionar lo que vendes, así como gente interesada en tu negocio puede encontrarte más fácilmente.

Facebook creo es la única red social que puede aplicar para todo tipo de negocios, ya que es una plataforma con gente muy diversa y debe estar en tu top de maneras de como promocionar tu negocio.

Grupos de Facebook

Los grupos de Facebook cuentan con algún tema de interés en particular donde los miembros comparten contenido referente al tema, pero existen también grupos de comercio.

Te recomiendo unirme a grupos de compra-venta de tu ciudad, así como si existe alguno enfocado en el tipo de producto que vendas pero con alcance nacional o internacional también es buena idea unirse.

Los grupos basados en tu industria también pueden ser buena idea o aquellos que se complementen con tu tipo de negocio.

Algunos grupos, permiten que páginas se puedan unir a ellos por lo que puedes profesionalizar más tu manera de promoverte en Facebook, algunos otros solo permiten perfiles de personas por lo que no dejes de unirte a ellos pero procura hacerlo con tu página de Facebook antes que con tu perfil.

Whatsapp

Tener un WhatsApp de tu negocio es como lo que antes era tener un 01800, lo recomendable es que este WhatsApp sea exclusivamente del negocio, en el puedes atender dudas, cotizar y vender más fácilmente.

A su vez, WhatsApp tiene ya una app especial para negocios que te permite subir tu catálogo, poner un horario de atención o escribir mensajes automáticos para responder a tus clientes.

WhatsApp cuenta con la función de estados, la cual es una herramienta muy potente para promover tu negocio, te recomiendo también que además de subir contenido referente a tu negocio compartas algún otro contenido que pueda resultar ameno a tus clientes, como un video o un meme esto hará que tus clientes tiendan a ver más tus estados,

Instagram

Esta red social enfocada en su origen a la fotografía ha ido evolucionando y hoy cuenta con más herramientas para promover contenido, lo popular al 2021 en esta red social son los estados muy parecidos a los de WhatsApp.

A su vez, tu Instagram lo puedes conectar a tu página de Facebook, por lo que no será necesario hacer dos publicaciones por separado, desde Facebook puedes publicar en automático también en Instagram lo que te ahorra tiempo.

Por lo general, esta red social es muy recomendable utilizarla, es muy raros casos es mejor evitarla pero creo que la mayoría de negocios se pueden beneficiar de ella.

Tiktok

Esta es una red social de reciente creación que se basa en videos de corta duración, aunque en un principio su público era muy joven, hoy la realidad es que el público es bastante amplio, igual que Instagram es una red social que solo en raros casos pueda no servirte para promocionarte.

La realidad es que al ser una red social muy nueva, es muy fácil lograr tener mayor alcance con algún video, puede ser más demandante pero los resultados pueden ser excelentes.

YouTube

Al igual que Tiktok, es una plataforma basada en el video, en esta los videos tienden a ser de mayor duración pero también cuenta con una nueva función muy parecida a Tiktok para videos más cortos, utilizarla pueda ser demandante para una empresa pequeña y más costoso que otras redes sociales, a su vez, puede ser más difícil lograr un alcance orgánico al haber muchísimo más contenido con cual competir.

Twitter

Esta red social está basada en texto pero también se puede compartir videos y fotos, te recomiendo analizar si se puede acomodar a tu tipo de negocio, ya que aunque es una red social muy popular tal vez aquí no halla clientes potenciales para tu negocio, todo depende de tu sector y donde estés ubicado.

Sitio Web

Tener un sitio web es muy importante para captar nuevos clientes, ya que esto te da una imagen profesional de tu negocio, muchos negocios descuidan esto, existen ya muchas herramientas para crear tu sitio web de manera gratuita o en su caso hay muchos profesionales que pueden hacerla para ti de manera accesible.

Todo depende de nuevo de tu negocio, que tan avanzada se requiera, pero lo más importante es tener la información necesaria sobre tu negocio así como una manera fácil de saber cómo contactarte.

Reddit

Esta red social tal vez no te sea tan conocida como otras que he mencionado anteriormente, está basada en conversaciones sobre todo tipo de temas, la mayoría de su contenido está en inglés y existen pocos temas en español, pero poco a poco empieza a tener más popularidad entre los hispanohablantes por lo que no está de mal tenerla en cuenta para promocionar tu negocio.

Volantes y tarjetas de presentación

Los volantes son un método tradicional de darte a conocer y que tal vez ya hayas utilizado en alguna ocasión, ya que muchos negocios empiezan a darse a conocer de esta manera, la distribución es importante y dependiendo tú negocio puedes requerir hacerlo de manera constante.

Puedes medir su resultado, incluyendo alguna promoción si el cliente presenta el volante a la hora de su compra.

Por otra parte, las tarjetas de presentación son muy útiles para cuando asistes a eventos.

También puedes distribuirlas como los volantes, puedes dejarlas en estéticas, hoteles, etc. A su vez, he conocido personas que suelen dejarlas dentro de revistas, en especial, en las que encuentras en los aviones.

LinkedIn

Red social de enfoque más profesional u orientada al B2B, aquí la manera de promocionarse es creando artículos de utilidad orientados a tu industria.

Giveaways, concursos, rifas.

El primer consejo y el más obvio es que el premio sea un producto de tu negocio u orientado a este, segundo, haz el concurso solo de tu negocio o si requieres asociarte con algún otro negocio que sean los menos posibles, he visto concursos organizados por 10 o 20 negocios, en donde se pierde toda utilidad y tu negocio termina sin beneficiarse,

tercero, plantea que quieres conseguir con este concurso, ¿Quieres más fans en tu página de Facebook? ¿Quieres más potenciales clientes en tu lista de correo?, cuarto, haz que concursar sea fácil, no pongas demasiados requisitos que terminan ahuyentando a las personas, y por ultimo más que un consejo es una posibilidad, esta es que muchos participantes en tu concurso realmente no serán clientes potenciales a futuro solo personas que aprovecharan que estas regalando algo en ese momento, pero aun así si planteas un objetivo de que es lo que quieres obtener con tu concurso podrás tener beneficios a corto, mediano y largo plazo.

Blog

Tener un sitio web como lo mencione anteriormente es muy importante, pero si tienes un blog dentro de tu sitio web tendrás una herramienta mucho más poderosa para promocionar tu negocio, con un blog puedes comunicar información de tu negocio a tus clientes, resolverles dudas, generar contenido útil para ellos, entre otras cosas.

Lista de correo

Construir una lista de correo puede ser muy valioso para tu negocio, ya que son clientes que ya te han dado a demostrar que están interesados en conocer más sobre tu negocio, puedes adquirir usuarios para tu lista de correo desde tu sitio web o también lo puedes hacer de manera física.

Existen herramientas gratuitas desde donde puedes administrar tu lista de correo, es otro medio importante para comunicar a tus clientes información sobre tu negocio.

Directorios

Aquí lo recomendable es utilizar directorios gratuitos, existen muchos que lo único que piden es que los menciones en tu sitio web pero hay otros que no solicitan nada a cambio.

Clasificados

Los clasificados online también son una excelente herramienta para encontrar clientes para tu negocio, por lo general, son gratuitos por lo

que solo es cuestión de usar un poco de tiempo para publicarse en algunos de ellos, en mi experiencia he obtenido bastantes clientes con los anuncios clasificados, estos sitios tienen mejor SEO que tu propio sitio web por lo que es más posible que si alguien está buscando el tipo de producto que venden encontrara este anuncio en su búsqueda de Google.

Eventos

Esto puede ser eventos de tu industria o de otras industrias en donde te puedas complementar, también puede ser en conferencias, o hasta en eventos musicales, todo depende de tu producto.

También puedes asistir a un bazar o tianguis a promocionar tu negocio, hay bazares que se organizan cada cierto tiempo y en donde confluyen todo tipo de negocios, la renta suele ser accesible y brinda exposición a tu negocio

En mi ciudad por ejemplo suelen haber eventos de un cierto tipo de comida por ejemplo un evento de taquerías, pero donde aceptan expositores de otro giro.

Foros de discusión

Busca foros de discusión afines a tu producto en donde te puedas promocionar, lo primordial es aportar algo valioso al foro sin caer en el spam, ya que los foros suelen estar moderados y prohibir la promoción deliberada de negocios, a su vez, también puedes optar por anunciarte en este tipo de sitios web, suelen tener tarifas accesibles.

Podcast

En los últimos años, los podcast han tenido un crecimiento importante y cada vez son más personas las que les gusta este tipo de formato, el enfoque puede ser variado, uno de ellos es publicitarte en algún podcast afín a tu producto, la otra dependiendo tu producto también puedes crear tu propio podcast, algunas marcas ya lo están realizando y por último, puedes participar en algún podcast como invitado.

Ebook (Libro electrónico)

Puedes crear un Ebook gratuito afín a tu producto, ejemplo vendes impresoras, puedes crear un ebook que trate sobre como editar fotos.

Microinfluencers

Lo importante aquí es buscar microinfluencers, ya que en mi experiencia he visto como negocios utilizan influencers con bastante seguidores pero que no están enfocados en ningún tema particular por lo que no logran los resultados esperados, los microinfluencers en cambio, pueden tener menores seguidores pero están enfocados en un solo tema, a su vez, suelen ser más accesibles en cuanto tarifas, muchos de ellos pueden aceptar tus productos a cambio de promocionarte.

Anuncios de Facebook

Una de las mejores maneras de publicitar tu negocio, son muy accesibles ya que desde un dólar al día puedes anunciarte, lo importante es saberlo segmentar de manera que puedas obtener los mejores resultados, te da varias opciones para que así el anuncio aparezca a las personas idóneas a comprar tu producto, por poco dinero puedes probar tu anuncio y si resulta exitoso puedes estarlo corriendo por bastante tiempo.

Anuncios de Google

Los anuncios de Google suelen ser más caros que Facebook, su segmentación puede resultar un poco más compleja pero su alcance puede ser más amplio, ya que los anuncios de Google no solo aparecen al hacer alguna búsqueda sino también en otros sitios webs, puedes pagar por cada clic que den en tu anuncio o puedes pagar por cada mil personas que vean tu anuncio, a su vez, diseñar tu anuncio de Google puede resultar más complejo que el de Facebook, pero es una opción siempre a tener en cuenta.

Casos de estudio

¿De qué manera ha beneficiado tu negocio a otras personas? Puedes escribir casos de estudio de como tu producto resuelve problemas a las personas, un caso de estudio te puede dar material para crear más

contenido para tus potenciales clientes, a partir de un caso puedes crear un video, puedes publicarlo en tu sitio web, en tus redes sociales, puedes compartirlo en foros y puedes imprimirlo en folletos para eventos.

Consulta o pruebas gratis

Una consulta gratis puede ser por ejemplo que vendas pinturas, ofreces asesoría sobre el mejor color o la manera de aplicarlo, en cuanto a pruebas gratis, funciona bastante bien para productos de comida pero otro tipo de productos también pueden beneficiarse de ofrecer pruebas gratis, Netflix usa la prueba gratis para adquirir clientes nuevos al dar un tiempo de prueba antes de pagar tu primer mes.

Intercambio comercial

Con otro negocio puedes hacer distintos tipos de intercambios como por ejemplo, les das tus volantes y ellos te dan los suyos para que cada quien los ponga en su tienda, otro ejemplo, pongo un enlace en mi sitio web hacia el tuyo y viceversa, otro intercambio es referirse clientes entre ustedes.

Anuncios de YouTube

En primera instancia, puedes sentir que vas a requerir una mayor inversión ya que necesitaras crear un video para tu anuncio, pero existen maneras de crear videos bien hechos y a

Radio

Aunque, los podcast y otro tipo de aplicaciones han venido a comerle un poco el mercado a la radio, está aún se mantiene vigente y muchos negocios siguen dedicando parte de su presupuesto a anunciarse en radio, lo más económico es que el locutor lea tu anuncio o te invite a su programa para hablar de tu negocio.

Vallas publicitarias

Las vallas publicitarias pueden considerarse como una forma de publicitarse a la vieja escuela, pero tener una valla le da bastante credibilidad a tu negocio. Gigantes de la tecnología como Google que

no esperarías que utilicen vallas lo han hecho para llegar a públicos más amplios.

Rotulación de tus autos

Los automóviles del negocio sirven para publicitar el negocio en las calles.

Periódicos y Revistas

Los periódicos y revistas es uno de los métodos más tradicionales para publicitar tu negocio, estos aceptan artículos patrocinados donde pueden hablar de tu negocio por una tarifa, a su vez, si tu negocio tiene alguna noticia interesante que compartir, puedes utilizar los servicios de alguna empresa difusora de noticias para que periodistas conozcan sobre esa noticia y les sea posible redactar una nota sobre ello.

Escribir artículos

Compartir tus conocimientos es una manera de publicitar tu negocio, aquí lo ideal es buscar sitios webs afines a tu industria y solicitarles si puedes escribir un artículo como invitado y al final mencionar tu empresa, muchos sitios webs estarán encantados en recibir contenido gratuito.

Patrocinios

¿Te gusta algún deporte? Patrocinar un equipo amateur te puede brindar visibilidad con muchas personas, supongamos que patrocines el equipo donde juegue tu hijo futbol, es una buena manera de apoyar el deporte pero también de dar a conocer tu marca.

QUORA

Quora es una red social de preguntas y respuestas, si tu negocio tiene un alcance nacional o internacional aquí puede ser un buen lugar para encontrar clientes, supongamos tienes un negocio de venta de perfumes, puedes contestar preguntas sobre perfumes y esto te podría brindar clientes.

Newsletters

Los Newsletters han aumentado su popularidad en los últimos años, los newsletters se suelen enfocar en un solo tema o en una industria en específico, a su vez, puede haber un newsletter enfocado a tu ciudad.

V.1. Publicada 22 de mayo de 2022 con 36 maneras de publicitar tu negocio