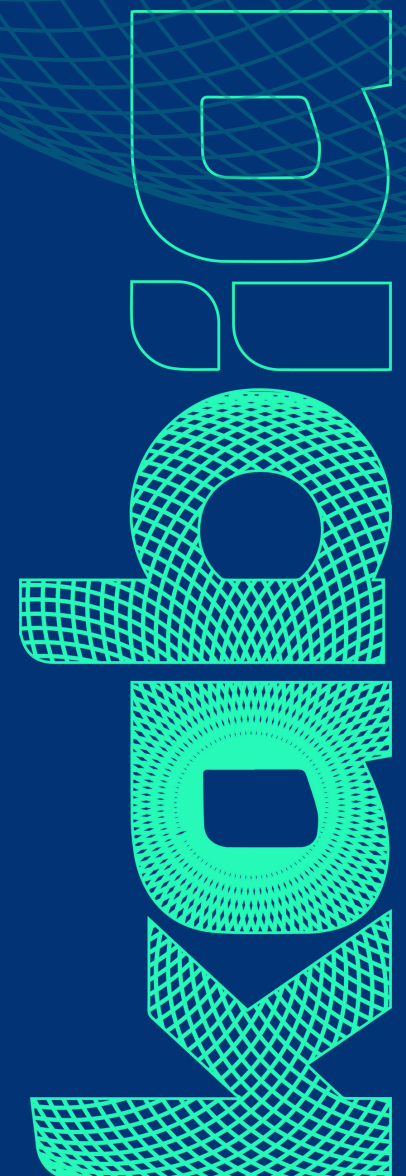
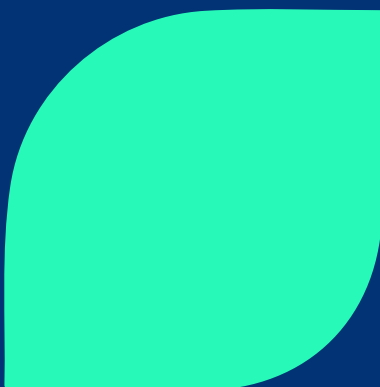


2

NO TE ENREDES Y CREA TU PLAN DE REDES

*Una sesión dinámica y pragmática para
conectar ideas, negocios y personas.*



¿Por qué es importante un plan de redes?



¿SABÍAS QUE LA MAYORÍA DE TU CLIENTELA PICOTEA?

Tu clientela va de tu web a tus redes sociales. De tu Instagram a tu email. Y de tu bandeja de entrada a la puerta de tu local. La omnicanalidad genera comodidad para la persona consumidora, pero para la marca puede generar mucho enredo, ¿verdad?

Según un informe de Harvard Business Review, el 73% de las personas consumidoras utiliza múltiples canales durante su proceso de compra. Es decir, esperan poder interactuar con una marca a través de diferentes canales y que la experiencia sea coherente en cada uno de ellos.

Eider Bueno social media manager de diversas marcas, consultora de negocio y formadora de emprendedoras, sabe que con una buena estrategia de reputación online basada en acciones orientadas a la clientela, se puede lograr una mejor presencia online que te haga destacar rápidamente sobre la competencia.

Ella será la encargada de dirigir las dinámicas de este encuentro, en el que aprenderemos a ser visibles en las redes sociales y a sacar de ellas el máximo provecho para nuestro negocio.

Volando a su lado, la comunidad KABIA aprenderá a mejorar su reputación online realizando los siguientes pasos:

- Elegir los **CANALES DIGITALES** que realmente impulsen a tu marca.
- Poner en **VALOR** los productos o servicios existentes para comunicarlos al mundo.
- Diseñar una **ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN EXPANSIVA** aplicable desde el minuto 0.

Una sesión dinámica y pragmática para conectar ideas, negocios y personas.

Sobre la facilitadora



**EIDER BUENO LO TIENE CLARO:
NO SER VISIBLE EN EL MUNDO ONLINE ES COMO NO EXISTIR.**

"Seguro que has oído que si tu empresa no está en Internet, no existe. Y es cierto", dice Eider Bueno. Es profesional del turismo desde hace más de 10 años y experta en reputación online. Ha ayudado a muchas empresas a mejorar su presencia en Internet y a sacar rendimiento del arduo trabajo y de las horas que se invierten en estar presente en múltiples canales.

La mayoría de su trayectoria se ha focalizado en el ámbito del turismo, su gran pasión, en el que ha comprobado que las buenas experiencias de las personas usuarias tienen el poder de traspasar la pantalla y que el boca a boca digital funciona igual que el tradicional.


**QUIERO AYUDARTE A QUE
DOMINES LA REPUTACIÓN
DE TU EMPRESA.**

www.eiderbueno.com

 [eider_bueno](https://www.instagram.com/eider_bueno)

Además, imparte formaciones y da charlas sobre temáticas como Google My Business, procesos de fidelización de clientes, gestión de crisis de imagen en redes sociales... adaptadas a las necesidades e intereses de las personas que las reciben. Y cualquier otra relacionada que sirva para potenciar la visibilidad en internet.





"No puedes
crear un nuevo
mundo con un
mapa antiguo"

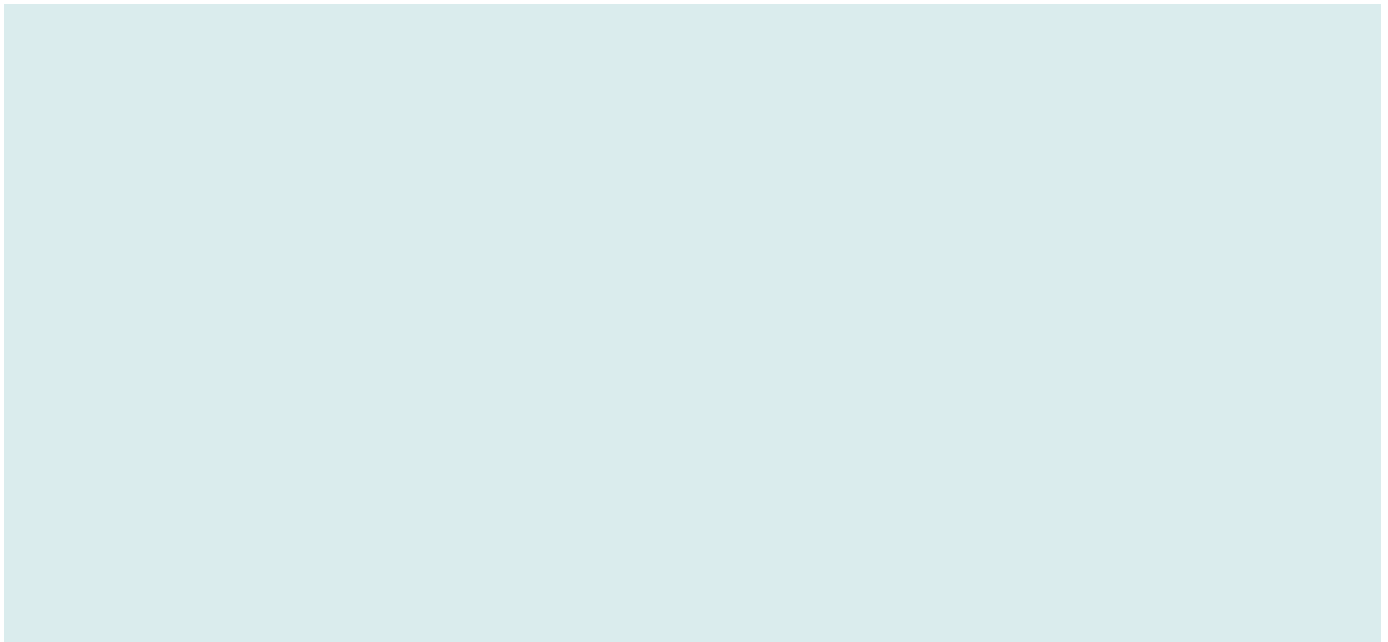
ALBERT EINSTEIN

Que no te desgaste la omnipresencia



Nos han metido en la cabeza que tenemos que estar en todos los canales y esta omnicanalidad hace que nos desgastemos y que no lleguemos a nuestros objetivos.

Haz aquí una lista de todos los canales en los que estás presente (online y offline).



SALTOKA, SALTOKA



¿Cuántas horas al día pasas en las redes? Saltando de una a otra, publicando contenido, adaptándolo y dejando de lado tus tareas principales.

Como sabemos que cuesta decidir, te invito a que hagas un test que te sacará de dudas.





Saltoka, saltoka

¿Te gustan las redes sociales?

- A. Sí, me lo paso pipa.
- B. No, no son mi medio natural.
- C. Pitxí-pitxá, estoy porque tengo que estar.

Soy más de:

- A. Salir en vídeo
- B. Escribir a tope
- C. Probar formatos

¿Tu audiencia está online?

- A. Sí, sin duda.
- B. A ratos, pero no se pasa la vida.
- C. Sí pero sólo en algunos canales

¿Tienes equipo?

- A. Bai, lidero un equipo interno.
- B. No, estoy sol@ ante el peligro.
- C. Sí, colaboro con otros emprendedores.

¿Recibes ya clientes de las redes sociales?

- A. Sí, he recibido peticiones y cerrado ventas.
- B. Ez, me está costando arrancar.
- C. Cuando las trabajo noto movimiento.

Mayoría de A

Los medios digitales son los tuyos, te gustan y tienes la forma de llegar a tu audiencia a través de diferentes canales. En este caso, lo ideal es que optes por una estrategia omnicanal que refuerce tu imagen y tu autoridad.

Te recomiendo que tengas canales “in house” como puede ser un blog o bien contenido web y de ahí saques piezas para diferentes redes sociales. Te moverás como pez en el agua en Instagram y YouTube seguro.

Mayoría de B

Las redes sociales no son lo tuyo y no deberían ser tu prioridad. Tienes un producto o servicio ideal que tus clientes reconocen y valoran. Dedicar el mayor tiempo a esta parcela de tu negocio. Y, como no podemos obviar que hay que estar en el online, escoge un solo canal en el que te encuentres cómoda. Pinterest o Instagram pueden ser tu mejor opción.

Mayoría de C

Estás viendo los frutos de trabajar el online aunque todavía no consigues llegar a los objetivos que te gustaría. Lo bueno es que no paras y que te gusta probar. Si ya tienes una base de clientes el email marketing es tu aliado principal y para llevar a nuevas suscriptoras te recomiendo realizar colaboraciones.

El Salvavidas



Todos los productos o servicios, por muy banales que parezcan salvan la vida en algún momento. Los tuyos también y ahora vas a definir el cómo.

¿Por qué es tu producto o servicio un salvavidas?

El problemón

Empty light blue rectangular area for writing the problem.

La solución

Empty light blue rectangular area for writing the solution.



La tela de araña



Tener ideas de contenido que sean expansivas no siempre es fácil pero puedes ir tejiendo poco a poco tu plan como una tela de araña de la que luego tu audiencia no se quiera despegar.

¿Liste para tejerla?

1- Baja a tierra 3 beneficios principales de tu producto o servicio.

2- Por cada uno de esos beneficios, piensa en 4 temas de los que podrías hablar.

3- Por cada uno de esos temas piensa en con quién podrías colaborar.

Contenido en Auzolan



Cada vez que te encuentres con un grupo de personas, sean del círculo que sean, aprovecha para sacar información y contenido sobre lo que tu audiencia pueda necesitar.

Si no son tu perfil de clientela, siempre puedes escuchar de forma activa para saber qué contenido no crear y así alejar clientes no deseados.

Escribe aquí el jugo que le hayas sacado al grupo.

Un emprendimiento es una idea que está viva y es dinámica.



En su alma fluye tu **esencia** y tu **expertise** pero a menudo ese motor necesita conocimientos, apoyo emocional y perspectiva para ver con una nueva mirada.

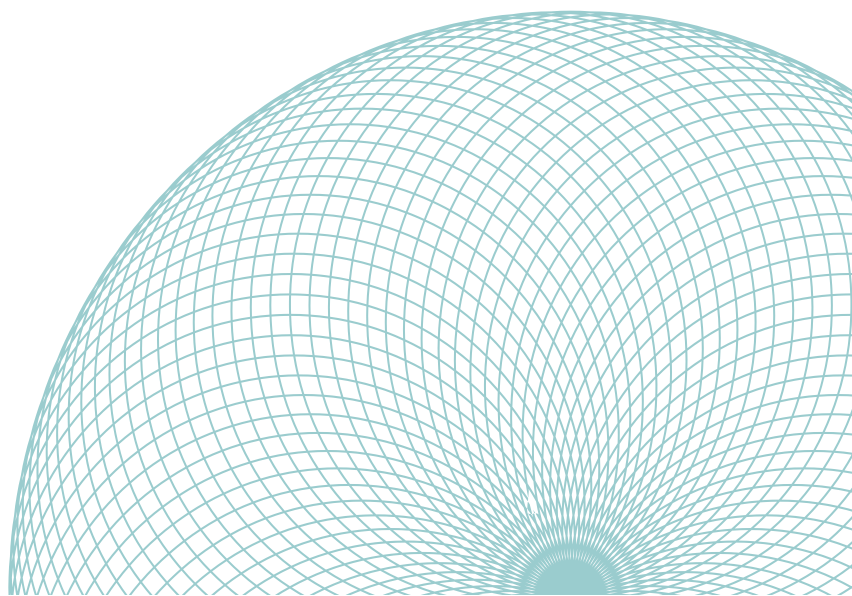
Kabia es un espacio donde conectar, compartir y crecer con una cultura propia que te acompañará a alimentar, fortalecer y consolidar para que tu proyecto vuele y tu liderazgo genere un impacto.

Un nido se crea desde la pluralidad y la cooperación. Una empresa también.

Buscamos emprendedores y emprendedoras que quieran contribuir a nutrir este ecosistema que potencia la inteligencia colectiva y la innovación, sin perder el origen y potenciando el territorio.

[Gracias por formar parte de esta COMUNIDAD y movimiento circular.](#)

QR GRUPO DE WHATSAPP



Kobidea

www.onekin.eus 

LA COMUNIDAD DE
EMPREDIMIENTO
DONDE DAR ALAS A
TU PROYECTO.



Cofinanciado por
la Unión Europea



EUSKO JAURLARITZA
GOBIERNO VASCO

EKONOMIAREN GARAPEN,
JASANGARRITASUN
ETA INGURUMEN SAILA
DEPARTAMENTO DE DESARROLLO
ECONÓMICO, SOSTENIBILIDAD
Y MEDIO AMBIENTE