

# ¿Cómo utilizar YouTube para potenciar tu E-commerce?



Video

Red Social

Lunes

Martes

Miércoles

Jueves

Viernes

Sábado

Domingo

9 pm y 11 pm

## Metas



Construye y fideliza

una comunidad, gana notoriedad y viralidad



Mejora tu SEO

atrae tráfico y humaniza tu negocio



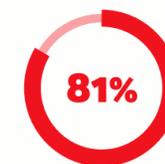
Muestra tus productos

y lleva tu compañía a una nueva dimensión

Activos

2.1  
billones

Edad



81%  
de los adultos  
en U.S.A son  
usuarios

Género

56%  
hombres  
44%  
mujeres

Cifra  
clave

684,000

horas de video  
vistas por minuto

## Consejos



Crea contenido de manera recurrente



Ten una identidad visual



Se auténtico



invierte en equipo de calidad



trabaja en tus palabras clave, títulos y descripciones, de manera que, tu canal y tus videos se puedan encontrar fácilmente

## Herramientas

Analizar



Analytics

Aumentar



TubeBuddy

Editar



KineMaster

Fuente: Statista, Ecommerce Nation e iLifebelt, diciembre 2021.

iLB

# ¿Cómo utilizar Facebook para potenciar tu E-commerce?



La más popular

Red Social

## ¿Cuándo publicar?

Lunes

Martes

Miércoles

Jueves

Viernes

Sábado

Domingo

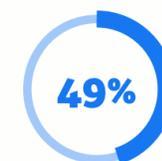
9 pm y 11 pm

## Audiencia

Activos

3.51  
billones

Rango de edad



de los usuarios tiene  
entre 25 y 49 años

Cifra clave

1.3  
billones  
de personas usan  
Messenger

## Consejos



Publica contenido visual: videos e imágenes<sup>1</sup>



Prioriza publicaciones que motiven las reacciones de los usuarios



Utiliza Facebook Ads<sup>2</sup>

1. Video: publicación que tiene el mejor engagement. 2. de hecho, el alcance orgánico de Facebook, es cada vez más bajo

## Metas



Construye

una comunidad y la lealtad del usuario



Comparte contenido relevante

como videos y entradas al blog



Muestra tus productos, ofertas

e información acerca de tu compañía

## Herramientas

Promover



Meta for Business

Reportar



Insight

Medir



Pixel

Analizar



IQ

Fuente: Statista, Ecommerce Nation e iLifebelt, diciembre 2021.

iLB

# ¿Cómo utilizar Twitter para potenciar tu E-commerce?



Micro blogging

Plataforma

## ¿Cuándo publicar?

Lunes

Martes

Miércoles

Jueves

Viernes

Sábado

Domingo

Por la mañana

Al final del día

## Metas



**Monitoreo online**  
y control de reputación online



**Reacciona a noticias**  
e interactúa con tu comunidad



**Mejora tu visibilidad**  
que hablen de ti

## Audiencia

Activos

**330**  
millones

Rango de edad



de los usuarios tiene  
entre 25 y 34 años

Género

**61.6%**  
hombres  
**38.4%**  
mujeres

## Consejos



Utilizado como un canal adicional para la atención al cliente



Busca y utiliza **hashtags populares**<sup>1</sup>



Publica **contenido visual**<sup>2</sup>



**Requiere de publicaciones constantes** y el entendimiento del lenguaje y humor de Twitter

1. Que puedan ser fácilmente encontradas por tu comunidad. 2. Solo tienes 280 caracteres.

## Herramientas

Pro



Bussiness

Publicar



tweetdeck

Benchmark



Talk walker

Analizar



Buffer

Fuente: Statista, Ecommerce Nation e iLifebelt, diciembre 2021.

iLB

# ¿Cómo utilizar TikTok para potenciar tu E-commerce?



La novata

de las plataformas

## ¿Cuándo publicar?

Lunes

Martes

Miércoles

Jueves

Viernes

Sábado

Domingo

Después de actividades escolares

## Metas



Crea challenges

relevantes para tu compañía y tu comunidad



Crea y comparte

para vincular con los jóvenes



Humaniza tu empresa

y comunícate con los usuarios de la plataforma



## Audiencia

Activos

**73.7**  
millones  
(U.S.A)

Edad

La plataforma es atractiva para usuarios de 10 a 19 años, seguido por un grupo de 20 a 29 años

Género

**60%**  
mujeres  
**40%**  
hombres

Cifra clave

**2.6**  
billones  
de descargas  
en el mundo

## Consejos



Tik Tok hace uso de la edición de video y de los filtros



Los videos de TikTok son usualmente compartidos en otras redes sociales



Realiza dinámicas, ofrece recompensas y atrae nuevos seguidores



No seas tan formal, TikTok fue pensado para ser entretenido



## Herramientas

Crear



LightMV

Editar



BeeCut

Fuente: Statista, Ecommerce Nation e iLifebelt, diciembre 2021.

iLB

# ¿Cómo utilizar Instagram para potenciar tu E-commerce?



**M-Commerce**

y Red Social

## ¿Cuándo publicar?

Lunes

Martes

Miércoles

Jueves

Viernes

Sábado

Domingo

9 pm y 11 pm

## Audiencia

Activos

**1+**  
billón

Edad



Género

**51.4%**  
mujeres  
**49.6%**  
hombres

Cifra clave

**90%**

de los usuarios  
siguen cuentas  
de marcas o  
relacionadas  
a marcas

## Consejos



**Muestra** lo que ofreces



Construye tu universo **alrededor de tu marca**



Se **espontáneo y auténtico** con tus historias y en transmisiones en vivo



**Trabaja con influencers** para llegar a las comunidades relevantes para tu negocio



Estudia y utiliza **Hashtags relevantes**

## Metas



**Destaca tu actividad**  
tu feed representa tu identidad



**Empatiza con tu comunidad**  
mostrando el detrás de cámaras de tu empresa



**Muestra**  
tus productos y tu universo

## Herramientas

E-commerce

Shopping

Stories

Mojo

Edición de video

InShot

Pro

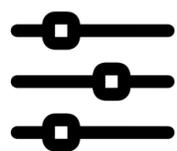
Galería de  
productos

Business

Snapppt

Fuente: Statista, Ecommerce Nation e iLifebelt, diciembre 2021.

# ¿Cómo utilizar Snapchat para potenciar tu E-commerce?



Filtros

en redes sociales

## ¿Cuándo publicar?

Lunes

Martes

Miércoles

Jueves

Viernes

Sábado

Domingo

9 pm y 11 pm

## Metas



**Crea un lazo con tu comunidad**  
y muestra tu universo



**Crea y comparte**  
contenido viral



**Muestra tu creatividad**  
y promueve tus productos



## Audiencia

Activos

**293**  
millones

Edad

La mayoría de usuarios  
tienen entre 13 y 17  
años, seguido por un  
rango de edad de  
18 a 20 años

Género

**54%**  
hombres  
**46%**  
mujeres

## Consejos



Tienes a tu disposición una gran cantidad de filtros ¡Aprovéchalos!



Contenido temporal, siéntete libre de publicar varias veces a la semana



Al igual que en otras redes sociales, **los videos generan más interacción** que otro tipo de publicaciones



## Herramientas

Analizar



Snaplytics

weblinks



Paperclip

# ¿Cómo utilizar LinkedIn para potenciar tu E-commerce?



Profesional

Red Social

## ¿Cuándo publicar?

Lunes

Martes

Miércoles

Jueves

Viernes

Sábado

Domingo

Horario de oficina

## Metas



Desarrolla tu red y tus prospectos



Promueve tu negocio muestra tu especialidad y mejora tu visibilidad



Comparte contenido relacionado con la industria y promueve tu negocio

## Audiencia

Activos

722 millones

Edad

El 59.9% de los usuarios tiene entre 25 y 34 años

Género

57% hombres  
43% mujeres

## Consejos



Utiliza hashtags en tus publicaciones



Comparte contenido visual (imágenes, videos y archivos PDF)



Utiliza el Storytelling para crear un vínculo



Identifica a las personas involucradas en tus publicaciones, para obtener alcance adicional



Apuesta por el engagement y la calidad

## Herramientas

Analizar



LeadFuze

Automatizar



Prospectin

Reportar



Campaign Manager

Fuente: Statista, Ecommerce Nation e iLifebelt, diciembre 2021.

iLB

# ¿Cómo utilizar Pinterest para potenciar tu E-commerce?



**Pins**

para tus Redes Sociales

## ¿Cuándo publicar?

Lunes

Martes

Miércoles

Jueves

Viernes

Sábado

Domingo

**Al final del día**

## Metas



**Muestra tus productos**  
y gana visibilidad



**Genera tráfico**  
a tu sitio web y mejora tu SEO



**Genera leads**

## Audiencia

**Activos**

**454**  
millones

**Edad**

**38%**  
son mayores  
de 50 años

**Género**

**71.1%**  
mujeres  
**28.9%**  
hombres

**Cifra clave**

**55%**  
de usuarios lo  
utiliza para  
hacer compras

## Consejos



Inserta palabras clave relevantes en tu tablero



Guarda en tu tablero contenido relevante de manera regular



Crea tableros colaborativos para unir a tu comunidad entorno a tu marca



utiliza imágenes de alta definición para comunicarte



Crea contenido enriquecedor para tus productos

## Herramientas

**Analizar**



**Tailwind**

**Pro**



**Business**

**Creación**



**Canva**

Fuente: Statista, Ecommerce Nation e iLifebelt, diciembre 2021.

**iLB**