

Conectando al Comercio de Breña Alta

27 de noviembre

Casa Panchito > Calle Atlántida,1 > 15h a 17h.

Inscripciones:



#EUROPASESIENTE



SOCIAL MEDIA

- Plataforma clave para negocios que buscan llegar a un público **masivo**. Especialmente útil para B2C.
- Fortalezas: **Grupos, páginas de empresa, y Facebook Ads**. Es ideal para conectar con una audiencia diversa.
- Público: entre 25 y 44 años, aunque sigue siendo popular entre usuarios de más de 45 años. Más mujeres. Intereses: Conexión con familiares y amigos, grupos de intereses, noticias, eventos locales.



SOCIAL MEDIA

- **Clave:** Usa grupos para crear **comunidades activas** y utiliza Facebook Ads con públicos similares.
- **Consejo:** Publica en los horarios más activos de tu audiencia y utiliza el formato "**Video**" que obtiene más engagement.
- Utiliza publicaciones informativas y visuales, acompañadas de enlaces a tu web o blog.



SOCIAL MEDIA

- Centrada en contenido **visual**. Muy popular entre jóvenes y empresas que se dirigen al consumidor final (**B2C**).
- Fortalezas: **Historias, Reels, y Shopping** (e-commerce)
- Público: 18 a 34 años. Más popular entre mujeres, pero también con un número considerable de hombres. Intereses: Estilo de vida, moda, fitness, viajes, tecnología, belleza, diseño.



SOCIAL MEDIA

- Clave: Utiliza **historias** para mantener el contacto diario y **Reels** para ganar visibilidad.
- Consejo: Usa **hashtags** relevantes y **geolocalización** en las publicaciones para aumentar el **alcance orgánico**.
- Es una red social que requiere más producción de contenido, mientras que otras pueden gestionarse con menos recursos.



SOCIAL MEDIA

- Plataforma profesional para **B2B**. Perfecta para empresas que buscan generar redes y oportunidades de negocio.
- Fortalezas: **Networking, generación de leads y marca personal.**
- Público: 25 a 44 años, con una fuerte presencia de profesionales de 30 a 49 años. Mayor presencia de hombres. Intereses: Networking profesional, oportunidades de empleo, desarrollo empresarial, liderazgo.



SOCIAL MEDIA

- Clave: Publica contenido de valor, como **estudios de caso o insights**, y utiliza LinkedIn Ads para dirigir anuncios a cargos directivos.
- Consejo: **Participa** en grupos y debates de tu sector para mejorar la visibilidad.
- Es una red social “**cara**” para hacer campañas de pago



SOCIAL MEDIA

- Famosa por su **alcance orgánico** y la capacidad de crear contenido **viral**. Esencial para marcas dirigidas a la Generación Z.
- Fortalezas: **Vídeos cortos, desafíos, y contenido creativo.**
- Público: 16 a 24 años, con el mayor grupo demográfico entre 18 y 24 años. Ligera mayoría femenina, aunque también está creciendo en hombres. Intereses: Entretenimiento, desafíos virales, música, moda, humor, bienestar.



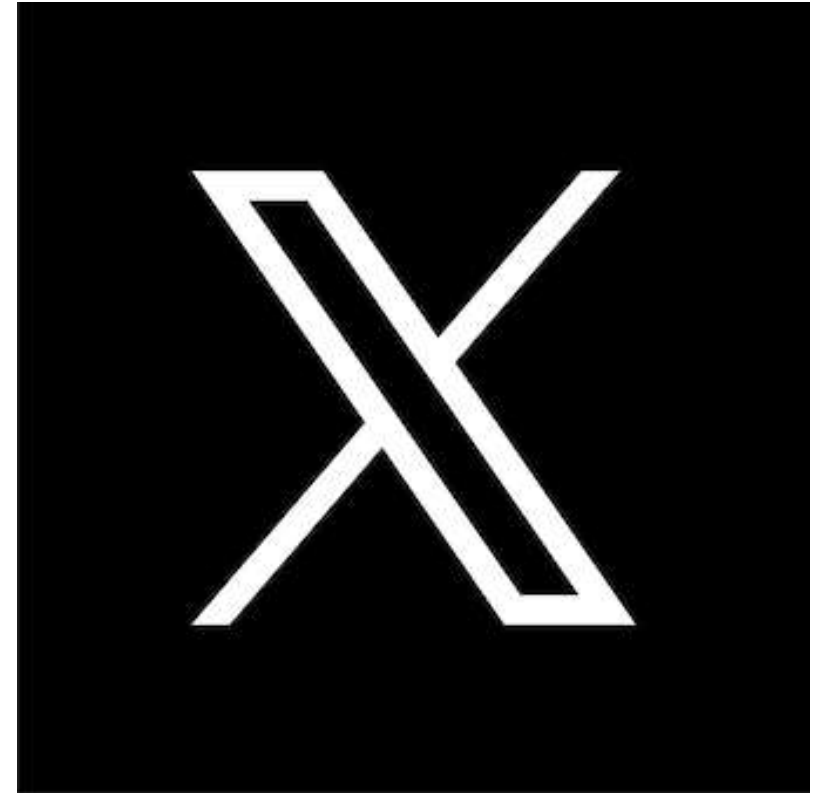
SOCIAL MEDIA

- Clave: Crea contenido auténtico y utiliza **trending sounds** o **aporta valor para nichos** a fin de llegar a más audiencia.
- Consejo: Publica con frecuencia para mantener la visibilidad.
- Esta es la plataforma que **requiere de más producción de contenido (100% video) y creatividad.**



SOCIAL MEDIA

- Plataforma rápida para compartir **noticias** y actualizaciones. Ideal para negocios con una estrategia de comunicación muy intensa.
- Fortalezas: **Viralidad** y conversación en **tiempo real**.
- Público: rango significativo entre los 25 y 49 años. Más utilizado por hombres. Intereses: Noticias, política, deportes, tecnología, entretenimiento, marketing.



SOCIAL MEDIA

- Clave: Aprovecha los **hilos** para explicar temas complejos. El algoritmo premia a quienes hacen **instant marketing** con los temas de actualidad.
- Consejo: Monitorea tendencias diarias para unirte a conversaciones relevantes.
- Es la plataforma ideal para gestionar quejas y ofrecer un **servicio de atención al cliente en línea**.



Conectando al Comercio de Breña Alta

27 de noviembre

Casa Panchito > Calle Atlántida,1 > 15h a 17h.

Inscripciones:



#EUROPASESIENTE

