

**Déjanos ayudarte a
cumplir todos tus
propósitos de negocios**

Propemi
BAC Credomatic



Publicidad digital como herramienta competitiva para tu empresa

La estrategia de redes sociales busca consolidar un incremento en el valor económico de la relación digital de la empresa con sus públicos y clientes. Primordial para esto resulta la generación de contenidos atractivos con los que estos se sientan cómodos para interactuar, compartir y conversar junto a la marca, sentando así la base de la conversión comercial. Sin embargo, la pauta en redes sociales se puede convertir en un complemento ideal para asegurar el crecimiento comercial.

La publicidad es una manera en que las empresas tratan de incrementar las ventas. En general, forma parte de la promoción de productos y servicios y persigue destacar atributos intrínsecos (objetivos) y extrínsecos (subjetivos) de los mismos, a fin de mejorar la disposición de compra de los consumidores meta. Por un lado, la publicidad puede enfocarse en trasladar información sobre las características o rasgos del producto; la lógica de esta contingencia sería suprimir un desconocimiento particular para asegurar la compra. Por otro lado, la publicidad podría orientarse a resaltar aspectos emocionales o estilos de vida, con el propósito de convencer para comprar. En otras palabras, la publicidad informativa permite validar para comprar, mientras que la publicidad persuasiva persigue convencer para vender.

Las redes sociales permiten informar y persuadir a través de espacios diferenciados, convergiendo en un mismo fin. Los contenidos habituales de un perfil o página oficial pueden encargarse de persuadir de forma orgánica, sin prisas y espontáneamente, desatando emociones favorables (preliminares y/o definitivas) a la comercialización. Pero la pauta publicitaria en redes sociales, a pesar de que puede incluir atributos extrínsecos, se encarga de trasladar concretamente información sobre un producto o servicio específico para cerrar ventas. Lo fabuloso de esta posibilidad es que los montos invertidos pueden ser adaptados a las necesidades de tu negocio: pueden ser montos bajos o altos. Pero más que los montos, vale el retorno en ventas de cada dólar que inviertas en pauta.

La efectividad de usar pauta en redes sociales depende de aplicarla bajo ciertos principios. En primer lugar, la publicidad tiene una intensidad óptima, es decir, no siempre más publicidad obtiene más ventas; el mensaje puede saturar el espacio de atención de los consumidores meta y, en lugar de obtener mayor afinidad hacia la marca, puede haber inversiones publicitarias que logren totalmente lo contrario. En segundo lugar, la publicidad digital no es un sustituto de la generación de contenido, más bien debe verse como un complemento: el momento de interactuar no debe eliminarse para dar paso a la venta directa, sino más bien convertirse en una consecuencia natural y suave. Tercero, se debe considerar que la publicidad digital persiga simplificar la experiencia del cliente en su búsqueda de soluciones en línea: en la medida que la pauta logre reducir, por ejemplo, el tiempo invertido o el número de clicks realizados hasta concluir la compra, se dice que va por buen camino. Finalmente, debe definirse claramente las métricas a las que se dará seguimiento, así como sus unidades de medida.

Recibe atención personalizada en pequeña y mediana empresa y solicita asesoría llamando al 2535-5101, en www.baccredomatic.com o escribiendo a info_bacpropemi@sv.credomatic.com

**Déjanos ayudarte a
cumplir todos tus
própositos de negocios**

Propemi
BAC Credomatic



La confianza es la llave de los negocios: trata a tus clientes y públicos como personas, en su idioma, en su espacio, de forma orgánica, sin prisas. La gente está en digital y desea contenidos que cautiven sus sentidos y estimulen su vida: ¿qué mejor que los reciban de tu empresa, todo el tiempo? Así abres comunidad, pero ya en confianza la gente deseará el siguiente paso: es ahí donde entra la pauta publicitaria. El negocio caerá por su propio peso, la gente pedirá comprarte en lugar de que tú les pidas darte permiso de venderles.

Propemi BAC Credomatic te ofrece Compra Click, el mejor botón de pago que simplificará la vida de tus clientes al entrar a tus pautas en redes: menos tiempo, menos complicaciones para que se lleven tus productos y te dejen mejores negocios. Contacta hoy mismo a tu Ejecutivo de Negocios Propemi para informarte sobre este y otros productos electrónicos del mejor banco de la región: BAC Credomatic.

Recibe atención personalizada en pequeña y mediana empresa y solicita asesoría llamando al 2535-5101, en www.baccredomatic.com o escribiendo a info_bacpropemi@sv.credomatic.com