

Twitter para Todos

Como **ser**
increíble en Twitter,
obtener **más**
seguidores y usarlo
como herramienta
de **marketing**

Susana Villalobos-Breton

Fundadora del blog

Estrategias Marketing Online

@SusanaMktOnline



Twitter para Todos:
**Cómo ser increíble en Twitter, obtener más seguidores
y usarlo como herramienta de marketing**

Susana Villalobos-Breton,
Fundadora del blog [Estrategias Marketing Online para Todos](#)

« El marketing online se entiende cuando se explica bien »



“Twitter para Todos: Cómo ser increíble en Twitter, obtener más seguidores y usarlo como herramienta de marketing” de [Susana Villalobos-Breton](#) se publica bajo licencia [Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 3.0 Unported License](#).

Se permite su copia y distribución por cualquier medio **siempre y cuando** se cite el nombre de la autora y de su blog <http://estrategias-marketing-online>.

Toda modificación total o parcial y la reventa de esta obra, por cualquier medio, están estrictamente prohibidas.

Copyright © 2012

Otras Menciones Legales:

Este e-book es una publicación independiente, y no tiene ninguna relación con la empresa Twitter.com o con cualquiera de las empresas mencionadas.

Las marcas y logotipos mostrados en este e-book son marcas registradas y propiedad de sus respectivas compañías, todos sus derechos reservados, y sólo usados como referencia.

Agradecimientos

¡Muchas gracias a [Delsy Rubio](#), que colaboró conmigo creando esta linda portada!

¡Muchas gracias a los líderes de la web en español que confiaron en mi trabajo y se dieron tiempo para leer la versión final de mi e-book, así como darme su opinión y últimas recomendaciones!:

Juan Diego Polo [@wwwhatsnew](#)

Raúl Ramírez [@isopixel](#)

Emilio Márquez Espino [@EmilioMarquez](#)

Juan Merodio [@juanmerodio](#)

Héctor Russo [@GeeksRoom](#)

Daniel Medina [@WebAdictos](#)

Alex Puig [@alexpui](#)

Jorge Avila [@dosensocial](#)

Carlos Jiménez Delgado [@planetared](#)

José María Gil [@josemariagil](#)

Adrián Peláez [@paysa7](#)

Javian Muniz [@seetio](#)

Abraham Villar [@abrahamvillar](#)

David Cantone [@davidcantone](#)

Isra García [@israel_garcia](#)

Inti Acevedo [@inti](#)

Edwin Amaya [@xwin](#)

Pedro Delgado [@EGInformatico](#)

Darío Alvarez [@arquitectonico](#)

Ferran Muñoz [@compunoticias](#)

Contenido

Por qué debes ser increíble en Twitter

1. Introducción 1
2. Por qué debes ser increíble en Twitter
Porque Twitter es la segunda red social más importante del mundo, y está creciendo en España y en América Latina..... 6
Porque Twitter es una excelente herramienta de marketing..... 16
Porque Twitter es parte importante de tu estrategia de Social Media, así como fuente de tráfico para tu blog o sitio web 24

Plan de acción : Cómo ser increíble en Twitter

3. Los mejores tips para novatos en Twitter
5 cosas que debes hacer como nuevo usuario de Twitter: Cómo conseguí mis primeros 150 seguidores 25
5 razones claves por las que debes crear listas en Twitter ahora 29
La clave para obtener seguidores en Twitter 32
4. Cómo ser increíble en Twitter y obtener más y más seguidores (Incluye Herramientas utilizadas)
Como obtuve más de 500 seguidores en una semana – Los principios..... 34
Como obtuve más de 500 seguidores en una semana – La metodología..... 37
Como obtuve 1,000 seguidores por mes 42
5. Cómo ser increíble en Twitter siendo buen marketero online
Primero que nada conoce la clave del marketing para tener éxito en Twitter (y en cualquier red social) 43
Genera « engagement » y diviértete a ti y a tus seguidores con excelentes conversaciones..... 43
Aprovecha al máximo Twitter como herramienta de marketing 49
Utiliza Twitter como pieza clave de tu Plan de Social Media 58
6. Cómo ser increíble en Twitter : Más trucos para tener éxito en Twitter en el menor tiempo

¡Conoce los mejores días y horas para tuitear para que saques el máximo partido de tu cuenta en Twitter!	67
¡Promociona tu cuenta Twitter por todos lados!	69
Utiliza las mejores herramientas para gestionar tu cuenta Twitter de manera eficaz y lograr tus objetivos más rápidamente	70
Conoce los 10 errores que debes evitar en Twitter.....	73
Utiliza hashtags... cuando sea necesario	74

Conclusión

7. En conclusión: ¡Utiliza Twitter y aprovecha tú también esta oportunidad!	76
¿Te ha gustado este e-book?.....	77
¿Quieres promocionarte o/y simplemente compartir tus experiencias?	78
 Autora, Blog y Comunidad del Blog	 80

Twitter para Todos:

Cómo ser increíble en Twitter, obtener más seguidores y usarlo como herramienta de marketing

Por qué debes ser increíble en Twitter

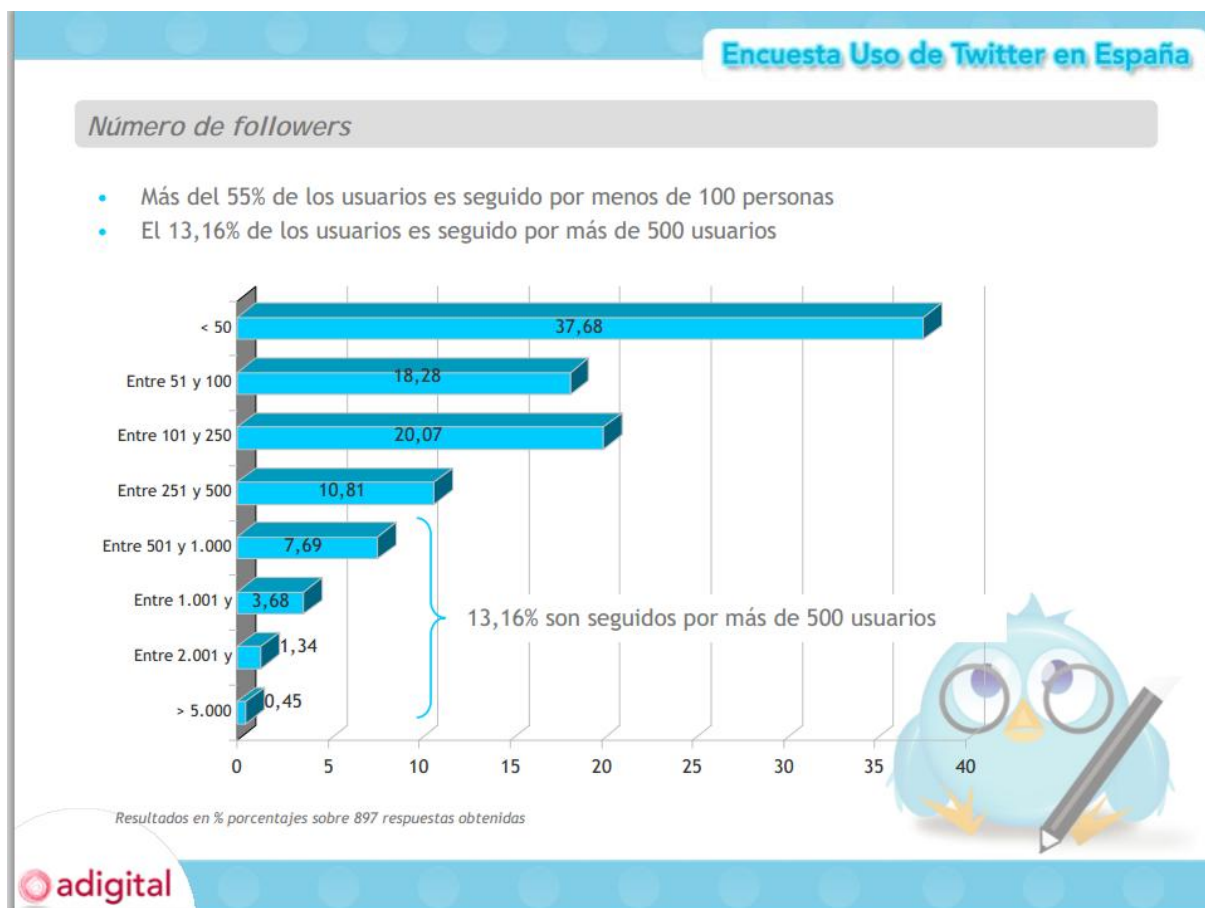
1. Introducción

Dado el interés que tiene Twitter para una parte importante de la comunidad web en español, así como para los lectores de mi blog, decidí lanzar éste, mi primer e-book, sobre Twitter. Si estás leyendo este e-book es porque Twitter también te interesa.

¿No entiendes Twitter o no sabes cómo sacarle el máximo provecho? Pues hace dos años yo tampoco lo sabía, y tuve abandonada la cuenta 2 meses y medio. Sin embargo, sí había escuchado hablar a los expertos de la utilidad de esta red social que crecía a pasos agigantados. Entonces comencé a preguntar por aquí y por allá a los expertos, cómo funcionaba Twitter, cuáles eran las mejores maneras de usarlo; leí artículos y vi tutoriales en diferentes idiomas; y sobre todo, comencé a aplicar todo ello. El resultado de mi experiencia la comparto contigo aquí.

En este e-book comparto lo que he aprendido sobre Twitter con muchos ejemplos de cuentas exitosas, tanto de pequeñas y grandes empresas, como de profesionales. Pero sobre todo mi propia experiencia, por ejemplo cómo conseguí 500 seguidores en una semana. Actualmente mi cuenta [@SusanaMktOnline](#), ha pasado los 9,000 seguidores (¡y hablo de seguidores reales y de mi segmento de mercado!), y espero llegar a tener muchos más, gracias al uso de buenas herramientas web que me ayuden a concentrarme en mis esfuerzos de marketing y a tener una efectiva y útil interacción con mis seguidores.

Pero la mayoría de usuarios de Twitter ha comenzado a usar Twitter y aún no tienen muchos seguidores. No te preocupes, ¡no eres el único que comienza a usar Twitter! ¡Ni el único que no sabe cómo usarlo! En general, la mayoría de usuarios tiene este mismo problema. Y esto lo confirmarás con las cifras que te voy a mostrar en el próximo capítulo de este e-book. Aquí te doy como adelanto unas cifras en España de un estudio de 2010:



Cuando comienzas a usar Twitter, encuentras muchos usuarios con 5, 10 o 20 seguidores. Pero eso no es lo más sorprendente que he observado viendo cientos de cuentas Twitter. Lo más sorprendente es que muchas agencias de marketing online no pasan los 100 o 500 seguidores; y que muchas grandes empresas apenas pasan los 1,000 seguidores (mira las cuentas Twitter de algunas empresas de autos y lo confirmarás). (Los retractores dirán que es mejor tener 500 buenos seguidores que 2,000 malos seguidores, pero ¿acaso no es mejor tener 2,000 o 5,000 buenos seguidores? Dicho sea de paso hay

varios buenos expertos de marketing online con miles de seguidores, por lo que tener muchos seguidores no puede ser necesariamente « malo »)

Pero no saber capturar buenos seguidores en Twitter no es el único problema. La mayoría de usuarios de Twitter no sabe para qué están usando esta red social, cómo los puede ayudar, y están tuiteando sin mayor estrategia ni objetivo.

Esta es una excelente noticia para ti porque tú puedes destacar rápidamente en Twitter si alguien te da las claves para tener éxito, y si obviamente las sigues y trabajas para lograrlo. Este e-book te dará las claves que necesitas. « Twitter para todos » contiene muchos datos y trucos claves que te ayudarán a ser increíble en Twitter.

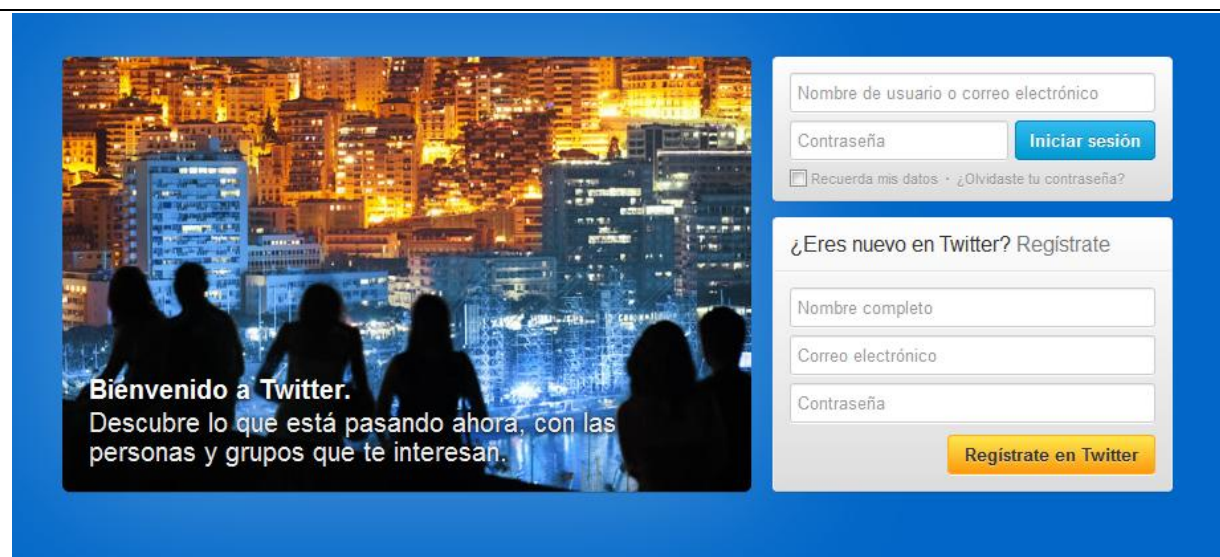
¡Lee este e-book, comprende Twitter y sé increíble en la web!

Sólo para novatos (como la mayoría de tuiteros):

¿Qué es Twitter?

Por todos lados leo la definición “Twitter es una red social de microblogging”, pero no creo que la gente promedio comprenda bien la definición. Te lo explico con otras palabras: Twitter es una red social online (un sitio web que te permite contactarte con mucha gente) a través de mensajes cortos (de máximo 140 caracteres) y en tiempo real. Pero sobre todo, Twitter es una herramienta de marketing que te permite enviar información importante e interactuar con tu mercado en Twitter (tus seguidores).

(Si no tienes cuenta, crea tu cuenta aquí: <https://twitter.com/>. Como lo puedes ver en el siguiente gráfico, es super simple, sólo te piden un correo electrónico y una contraseña)



Como novato tienes, como yo tuve, preguntas básicas indispensables para poder entender esta red social. ¿Cómo puedo decir algo interesante en tan corto espacio?, o ¿por qué cuando tuiteo nadie te responde? (¡y eso que tengo 50 seguidores!). Además también te harás preguntas que corresponden a cómo controlar, o mejor dicho administrar tu cuenta Twitter: ¿Cómo hago para saber si alguien me responde para poder responderle?, etc.

Todas las respuestas a estas preguntas las tendrás leyendo este e-book, pero sobre todo te daré las respuestas a estas dos grandes preguntas claves:

1. ¿Cómo puedes conseguir seguidores en Twitter? Porque sin seguidores, Twitter no tiene utilidad. Si tienes 10 seguidores y pasas un tweet a las 10 de la mañana, ¿qué posibilidades de que alguno de tus 10 seguidores “pase por Twitter” en esos momentos y « te escuche »? Para que Twitter funcione para ti, es decir, para que puedas usarlo como medio de comunicación, es mejor tener muchos seguidores. Ya verás la diferencia cuando tengas tus primeros 100, 500, mil seguidores. Algunos de ellos “pasarán por Twitter” cuando envíes un tweet y “te escucharán”. Te darás cuenta de ello cuando te mencionen, te respondan o retuiteen tus tweets. Obviamente hablamos de « buenos » seguidores, es decir seguidores que se interesen en lo que tienes que decir, que se interesen por los mismos temas, que estén en el mismo sector, en pocas palabras: que sean tus clientes potenciales.

2) ¿Cómo debes usar Twitter como herramienta de marketing para desarrollar tu mercado? Twitter es una increíble herramienta de marketing, pero sólo si sabes usarla. En

este e-book verás cómo se usa Twitter adecuadamente, con datos, pero sobre todo con ejemplos. Y también verás cómo Twitter puede trabajar junto con otras redes sociales y ser parte importante de tu gran estrategia de marketing online.

2. Por qué debes ser increíble en Twitter

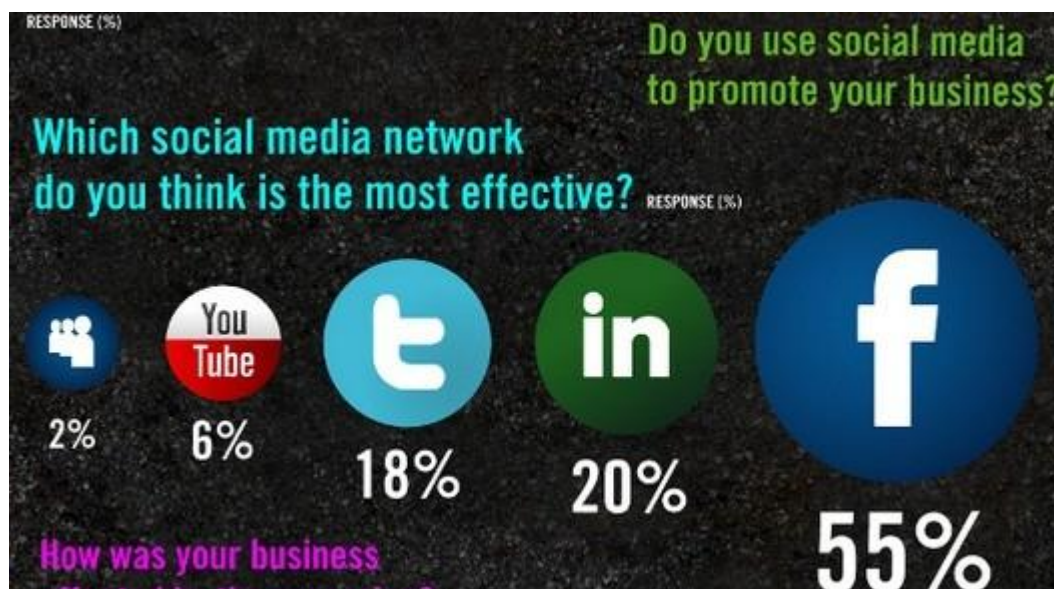
Porque Twitter es la segunda red social más importante del mundo, y está creciendo en España y en América Latina

Twitter está expandiéndose a pasos gigantes, y ahora es el momento de comenzar a participar y hacerte líder en tu sector, antes que tus competidores te ganen la partida.

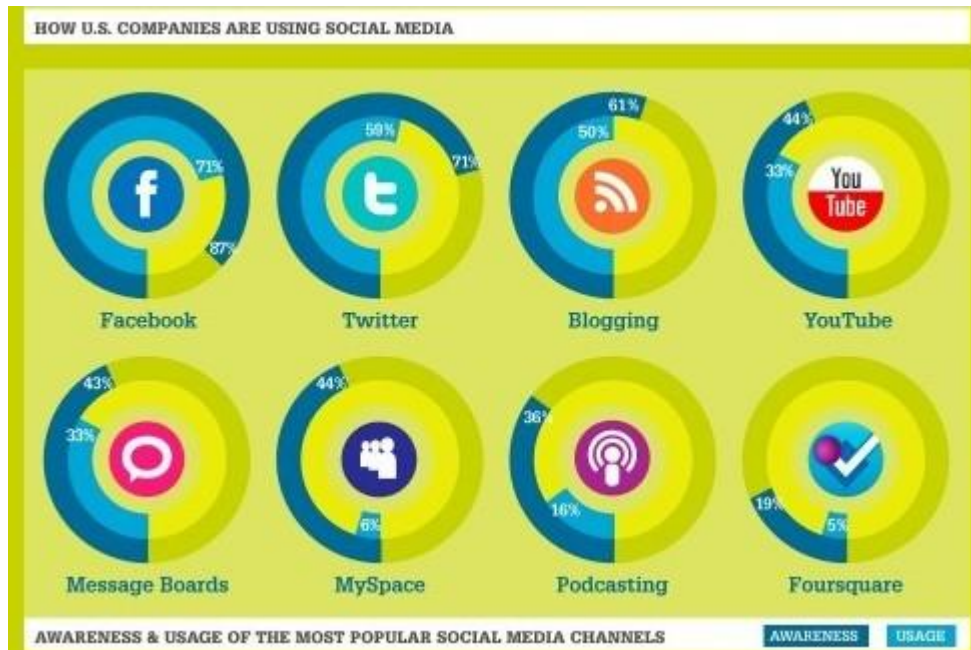
A continuación te presento algunas estadísticas acerca de Twitter, para que veas la gran oportunidad que representa Twitter para ti.

Twitter en Estados Unidos

Una infografía de agosto 2011 del blog peopleperhour muestra que el 60% de pequeñas empresas americanas usa una red social para promover su negocio, y 18% piensa que Twitter es muy efectiva para ello. La encuesta fue realizada en Estados Unidos, pero es válida para anticipar las proyecciones en España y América Latina, ya que con nuestro crecimiento en el uso de las redes sociales muy pronto estaremos en el nivel actual de Estados Unidos.



Y la infografía del 2010 «The Future of Marketing: Blogging & SocialMedia” de Remarkablogger y Creditloan mostraba que el 59% de empresas en Estados Unidos usa Twitter.



Twitter en España

Aquí te presento algunas cifras interesantes de varios estudios realizados en España. ¡Con estas cifras quiero confirmar la oportunidad que representa Twitter en España!

El Estudio de Nielsen de noviembre 2011 (Fuente: [The Social Media View from Spain \(Nielsen\) -NOV11](#)) muestra el enorme crecimiento de Twitter así como su uso profesional:

- Twitter ha casi doblado su audiencia en el 2011 con respecto al 2010 : +167%
- Hay más usuarios entre los 18-24 años.
- Twitter es usado más que nada por ejecutivos.

Redes sociales en crecimiento:

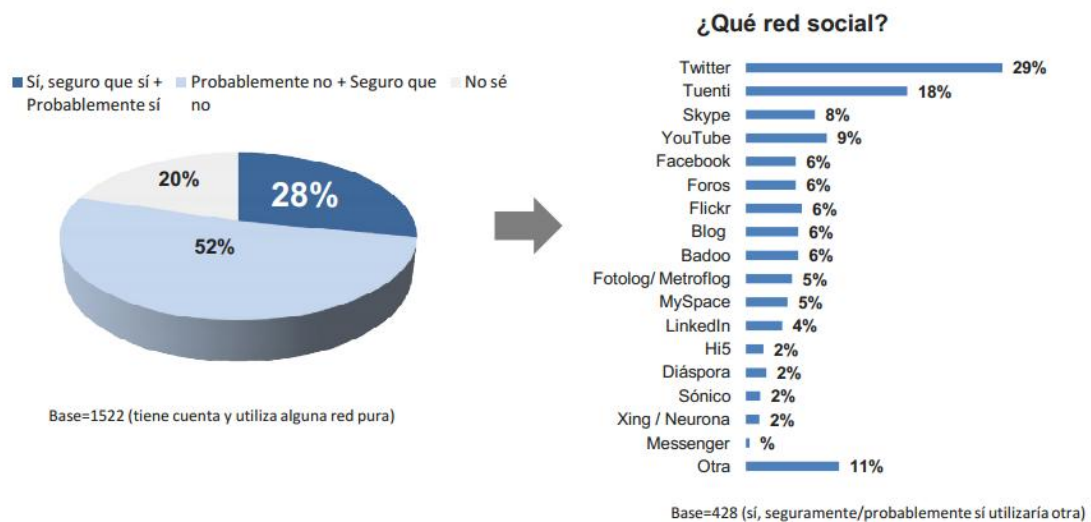


Twitter casi dobla su audiencia desde 2010 a 2011. Incrementa su afinidad con mujeres e jóvenes de 18 a 34.

El “Observatorio de Redes Sociales – 3era oleada” realizado por la agencia The Coctail Analysis y auspiciado por el BBVA y Microsoft, de febrero 2011 (Fuente: [Observatorio-RedesSociales2011.pdf](#)) nos da datos interesantes acerca del crecimiento y potencial de Twitter, así como de su importancia por su fuerte recordatorio de marcas:

- Twitter es la red social que cuenta con mayor intención de uso entre los internautas.

Intención de abrir una cuenta/comenzar a usar alguna otra red social



- La mayoría de usuarios de Twitter son nuevos: Sólo el 33% tienen más de un año con su cuenta Twitter.

Desde cuándo tienes cuenta en Twitter



- EL 86% de los usuarios de Twitter recuerdan la marca (interesante para las empresas)

Recuerdo de marcas

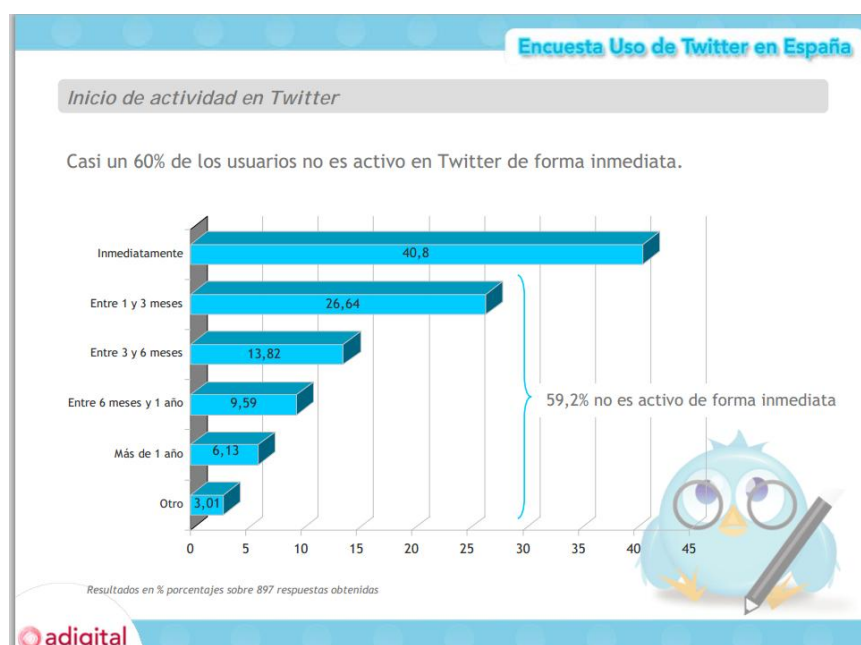


Si atendemos al recuerdo de marca generado por la interacción en cada una de las redes, el mayor recuerdo específico de marca se produce en Twitter (86% recuerda la marca con la que tuvieron alguna relación): la mayor vinculación –originada en una mayor proactividad– se asocia a mayor recuerdo.

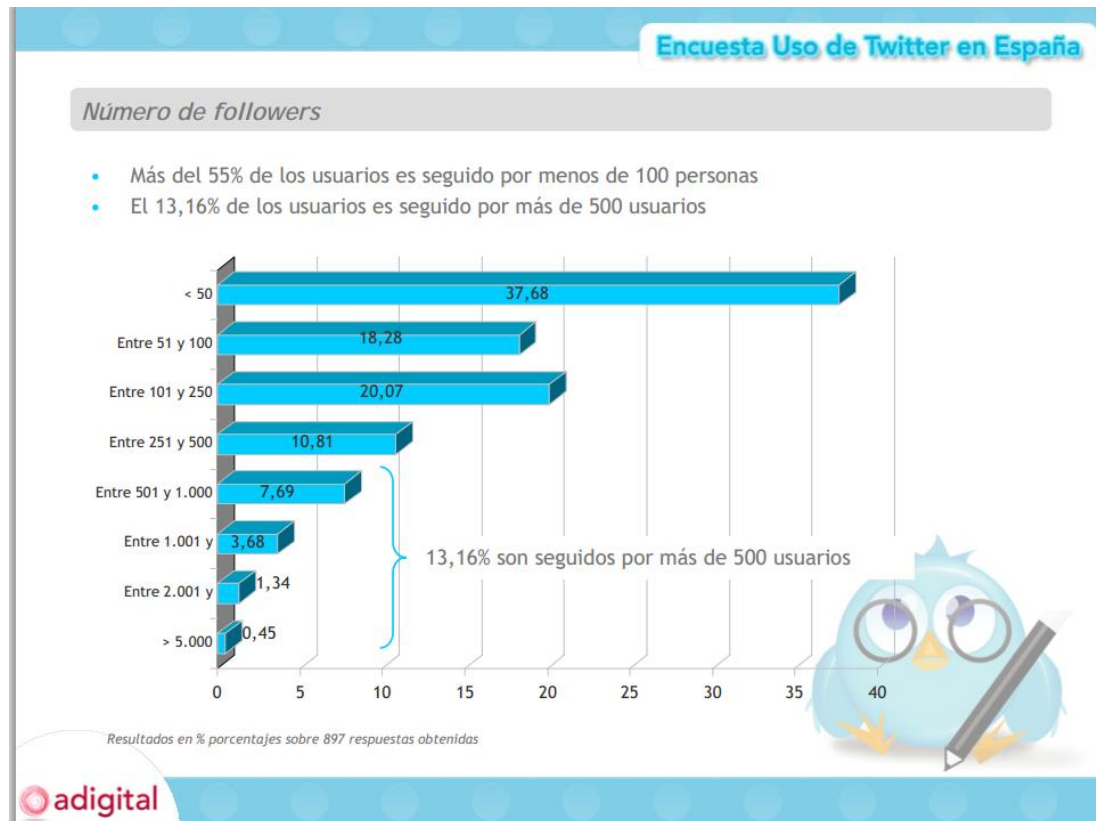
El nivel de recuerdo es menor en Facebook y Tuenti (61% y 55% respectivamente), donde la relación, como se ha visto, se produce de forma reactiva. No obstante, como veremos a continuación, la relación también está condicionada por una cierta cercanía emocional con la marca.

El estudio de la Asociación Española de la Economía Digital de julio 2010 (Fuente: [adigital Estudio Uso Twitter en España 2010.pdf](#)) también nos da datos muy interesantes sobre el uso de Twitter y confirma algunos datos precedentes:

- El 60% de los usuarios de Twitter no es activo inmediatamente



- Sólo el 5% de los usuarios de Twitter tiene más de 1 000 seguidores. ¡Y eso que, según el mismo estudio, casi 70% de usuarios está relacionado con el mundo online a nivel profesional!



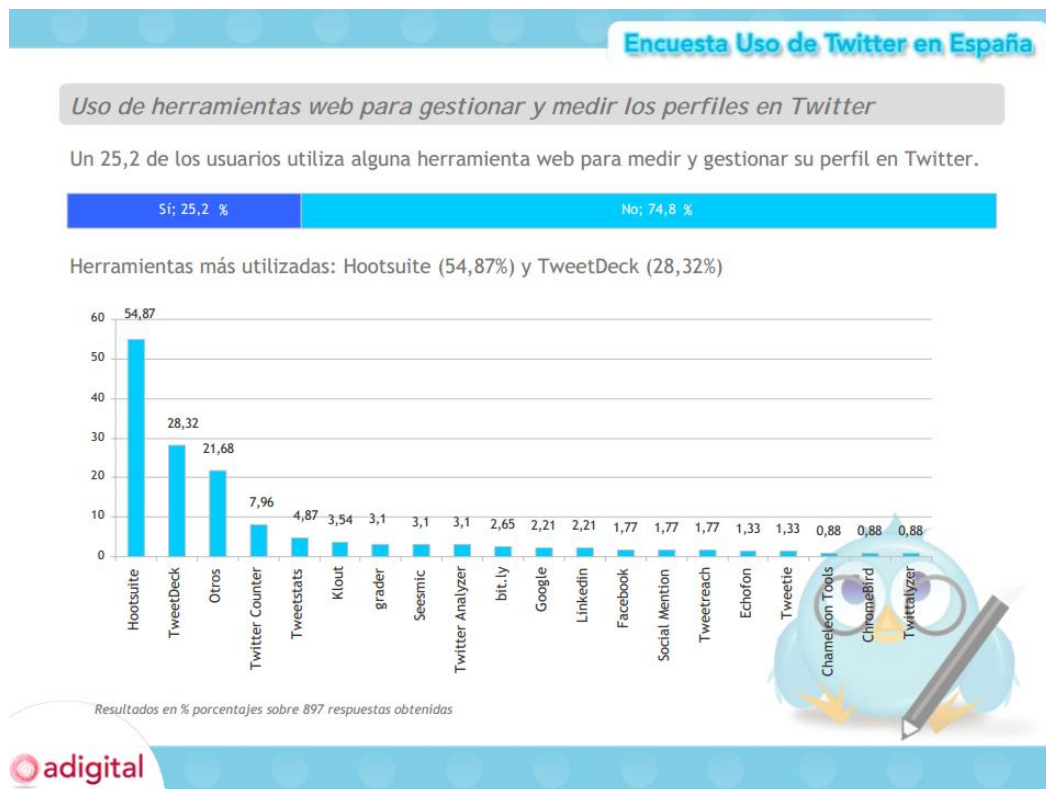
Encuesta Uso de Twitter en España

"El usuario de Twitter se profesionaliza"

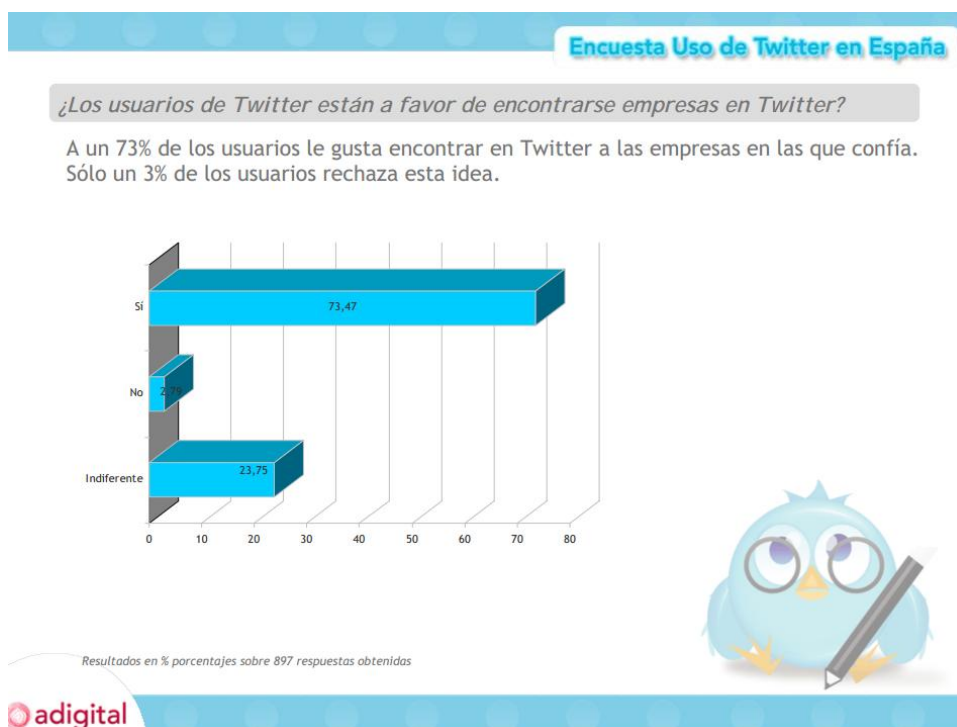
- Un 79% de los usuarios de Twitter tiene estudios superiores.
- El 69,68% de los usuarios está relacionado/a de una manera u otra con el mundo online a nivel profesional (sólo el 23,3% afirma estar en Twitter por afición).
- El 63,21% de los usuarios es trabajador/a por cuenta ajena.
- Los tweets publicados se decantan hacia una temática profesional (55,3%), más que personal (19,4%); aunque un 25,3% afirma publicar ambas tipologías de tweets indistintamente.
- El 30,28% de los usuarios de Twitter afirma tener un nivel de ingresos 1.201 a 1.800 € netos mensuales; un 29,97%, de 1.801 a 3.000 € netos mensuales.



- Las herramientas más usadas en España para gestionar Twitter son Hootsuite y Tweetdeck (Yo uso Hootsuite y te explico sobre esta herramienta más adelante).



- Y confirmando la aceptación de marcas en Twitter, este estudio nos dice que el 73% de los usuarios les gusta encontrarse allí marcas en las que confía.



El estudio “Twitter Engage” de IZO en el 2011 (Fuente: [estudio-twitter-engage-espana-q1-2011](#)), que estudia 75 empresas en Twitter, comenta: “Sólo algunas compañías están aprovechando realmente las capacidades que ofrece Twitter para incrementar la vinculación con la marca” y “Las compañías no están logrando enganchar a los consumidores y aprovechar Twitter para agregar un valor diferencial a la relación”

Twitter en México:

Aquí te presento cifras de Twitter en Mexico, que, como en España y en el mundo, muestran la gran oportunidad que representa Twitter para ti.

La agencia Mente Digital viene realizando interesantes estudios sobre Twitter en Mexico, dado su importante crecimiento, y el último estudio fue presentado la Asociación Mexicana de Internet (AMIPCI):

[Estudio de Mente Digital: Twitter en México \(marzo 2011\)](#)

[Estudio de Mente Digital: Twitter en México \(2010-2\)](#)

[Estudio de Mente Digital: Twitter en México \(2010-1\)](#)

Estos estudios muestran lo que comenté anteriormente, que el crecimiento de Twitter es inmenso (ojo que no son datos anuales sino que, ¡el crecimiento mostrado se da en 6 meses en la mayoría de casos!):

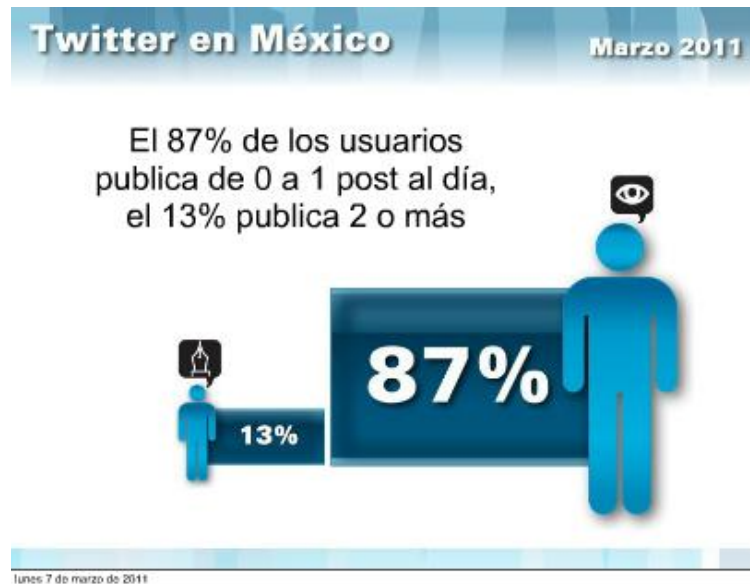
	Cuentas totales en México	Cuentas activas en México
agosto 2009	32,000	8,500
enero 2010	146,000 (¡+4 veces!)	67,000 (¡+8 veces!)
julio 2010	1'825,372 (¡+12 veces mas!!)	960,673 (¡+14 veces!)
Marzo 2011	4'103,200	2'480,000

Datos interesantes sobre el mercado de Twitter en Mexico según el estudio de marzo 2011

- 13.4% de los usuarios de internet en México están en Twitter.
- 7.2% de las cuentas de Twitter pertenecen a empresas, quienes envían en promedio 9 mensajes al día.
- ¡52% de los usuarios en Twitter son... tuiteras! Y además ellas publican 2.5 veces más mensajes que los hombres. Así que si tienes un negocio que “apunta” a las mujeres, Twitter puede ser un buen canal.



- El 60% de los usuarios se encuentran en el Distrito Federal, el 17% en Monterrey y el 10% en Guadalajara. Es decir, el 87% se concentra en estas tres ciudades, con enorme protagonismo de la capital mexicana.
- El 87% de los usuarios publica 0 a 1 post por día, el 13% publica 2 o más. Estos datos confirman lo que vengo diciendo: Si quieres destacar en Twitter no va a ser tan difícil si sabes cómo hacerlo. ¡El 87% de los usuarios casi no mueve su cuenta Twitter! (0 o 1 tweet por día es muy poco) Esto puede deberse a varias razones que tú no tendrás: no entienden Twitter, no ven la importancia de Twitter, no se esfuerzan por simplemente tuitear regularmente o/y no perseveran y quieren resultados automáticos. Si trabajas en México y comienzas a postear regularmente en Twitter, ¡ya estarás en mínimo el 13% de « top users » de México!



- El 9% de las conversaciones se realizan con usuarios de otros países (pensé que era más) y los países con los que hay más interacción son Argentina, España y USA. Esto no me sorprende porque de los países en que se habla español, estos países son los que tienen más utilizadores de internet, y Estados Unidos tiene una enorme comunidad hispana.

Y sobre los usos y herramientas de Twitter en México según el mismo estudio:

- Los softwares más utilizados para manejar la cuenta Twitter en México son Twitter.com (32%), Tweetdeck (28%) y UberSocial (14%). Te recomiendo no usar simplemente el sitio web de Twitter que no te da muchas opciones. Más adelante te explicaré un poco sobre Hootsuite (que yo utilizo y es similar a Tweetdeck).
- En julio 2010 las plataformas móviles representaban un 9% → No olvides que la tendencia es que todo se haga por móvil.

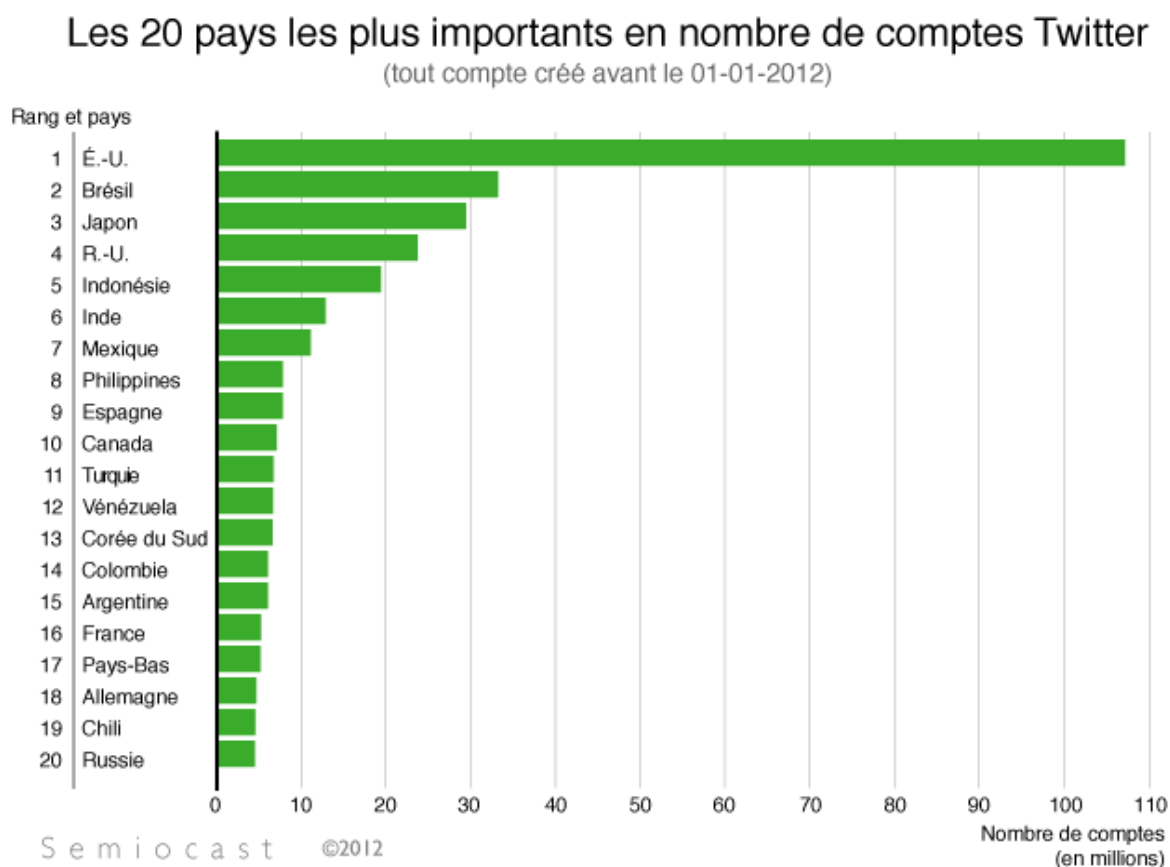


Twitter en español

Para terminar con las estadísticas acerca de Twitter y confirmar su importancia en el mercado, aquí comparto una excelente infografía de [Mercado Libre](#), donde confirmarás que Twitter ocupa el segundo lugar como red social también en Latinoamérica.



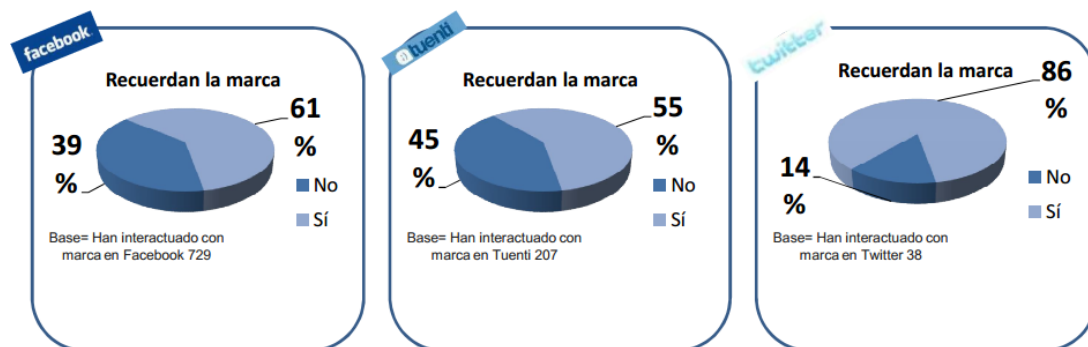
Y no sólo ello, varios países latinoamericanos y España están entre “Los 20 países más importantes en número de cuentas Twitter”, según datos de la agencia francesa Semiocast, al 01 de enero 2012 (Fuente: [Une étude de géolocalisation des utilisateurs de Twitter par Semioscast](#)).



Porque Twitter es una excelente herramienta de marketing

Aquí me parece importante repetir lo que comenté en los estudios del mercado español: Según el “Observatorio de Redes Sociales – 3era oleada” realizado por la agencia The Cocktail Analysis y auspiciado por el BBVA y Microsoft, de febrero 2011, las marcas son más recordadas en Twitter... altamente recordadas (86%).

Recuerdo de marcas



Si atendemos al recuerdo de marca generado por la interacción en cada una de las redes, el mayor recuerdo específico de marca se produce en Twitter (86% recuerda la marca con la que tuvieron alguna relación): la mayor vinculación –originada en una mayor proactividad– se asocia a mayor recuerdo.

El nivel de recuerdo es menor en Facebook y Tuenti (61% y 55% respectivamente), donde la relación, como se ha visto, se produce de forma reactiva. No obstante, como veremos a continuación, la relación también está condicionada por una cierta cercanía emocional con la marca.

Twitter te permite fidelizar a tus clientes actuales estableciendo lazos más fuertes con ellos



El estudio de IZO « Twitter Engage » del 2011 en España (gráfico anterior) muestra cómo 60% de las empresas españolas usan Twitter como canal de relación con sus clientes.

Como lo hemos visto anteriormente, muchos de tus clientes están (o estarán) en Twitter. Twitter te permite enviar tweets con información importante para tu [mercado objetivo](#). Si tú resuelves sus problemas con buena información, ellos recurrirán a ti y comprarán tus productos o servicios cuando lo necesiten.

Aquí diferentes maneras de cómo Twitter te ayuda a relacionarte con tus clientes.

1. Twitter te permite comunicar tus últimas noticias, eventos y productos



2. Con Twitter puedes hacer la vida más fácil a tus clientes

3. Con Twitter puedes halagar y dar un trato especial a tus clientes



4. Puedes utilizar Twitter para dar servicio al cliente



Twitter te permite comunicarte con una comunidad de clientes potenciales

En Twitter puedes crear una comunidad de gente a la que le gusta (o a la que le gustará) los servicios o productos que das, e interactuar, y “conectar” con ellos. Y es que a través de Twitter puedes encontrar “seguidores” (clientes potenciales) interesados en el tipo de productos o servicios que vendes, pero que aún no saben que existes. De esta manera, Twitter te permite incrementar tu base de clientes potenciales y aumentar tus ventas en el mediano plazo. No olvides el mercado inmenso que tienes en Twitter, la segunda red social del mundo, y una de las que tiene mayor crecimiento.

5. Con tu cuenta Twitter puedes presentar productos o servicios que pueden interesar a tus seguidores y generar ventas inmediatas



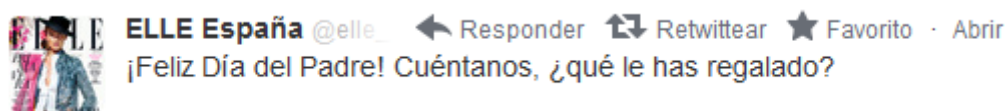
6. Con Twitter puedes anunciar promociones de venta y ofertas especiales para un futuro cercano o en tiempo real

Con Twitter puedes anunciar ofertas promocionales también en tiempo real (« por 2 horas », « hasta las 6 de la tarde », etc) específicamente para tus seguidores. Un ejemplo: ¿tienes un restaurante y observas que, como nunca, tienes muchas mesas vacías? En Twitter puedes ofrecer reducciones de precio, para aquellos que lleguen en menos de media hora.

7. Twitter te permite comunicar tus últimas noticias y eventos, que también pueden interesar a tus clientes potenciales.



8. Con Twitter puedes responder a preguntas sobre tu producto a personas que aún no lo han usado.
9. Twitter te permite posicionar tu marca como una marca humana y de valores auténticos



Twitter te permite incrementar tu mercado actual y potencial

10. En Twitter puedes descubrir oportunidades de mercado en tiempo real

(Ver imagen en siguiente página) En el ejemplo se ve cómo de una simple conversación con un seguidor (cliente potencial) surge una venta (se transforma en cliente real). Este es sólo uno de muchos ejemplos de empresas que están al tanto de las necesidades de sus seguidores en Twitter para aprovechar oportunidades de venta. Muchos tuiteros expertos comentan en sus libros o en sus blogs cómo, debido a un simple tweet decidieron comprar un servicio. Preguntaron por ejemplo ¿Qué hotel me recomiendan en Barcelona? y terminaron comprando el servicio del hotel que les respondió cordialmente en Twitter. He leído casos similares sobre restaurantes y salas de conferencias.

11. Twitter te permite viralizar tu información y promocionarte entre más gente (Marketing viral).

Twitter es viral. Cuando algo le gusta a una persona, ésta la reenvía a su audiencia, entre la que habrá alguien que también ame lo que has escrito, y lo extienda a su vez a sus seguidores. Una noticia, un evento, una promoción o un artículo que gusten, va a pasar rápidamente “de boca en boca”, o dicho a la manera “Twitter”, de “seguidor” a “seguidor”.



(Fuente: twittboy.com)

Observa el número de retweets de este post informativo de Yoigo.



Si continuamente envías buena información a través de tus tweets, la gente comenzará a conocer tu nombre en Twitter y a “pasar” tus informaciones. Así, tu “marca Twitter” (un nombre de marca, tu nombre de empresa o tu nombre personal) va a comenzar a ser reconocido en tu sector, y a obtener una buena reputación de negocios o profesional, que te ayudará a aumentar tus ventas en el mediano plazo.

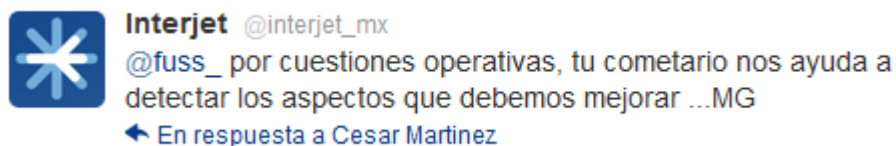
12. Con Twitter puedes conectarte con gente influyente, que en un futuro puede promocionarte

Con Twitter puedes hacerte líder de tu mercado

Ya hemos venido comentando y mostrando con estadísticas que mucha gente no sabe usar Twitter de manera efectiva, y mucho menos cómo atraer seguidores a su cuenta Twitter. ¡Esto representa una enorme oportunidad para ti porque puedes aprovechar todas las ventajas de Twitter, mientras otros actores de tu sector no lo hacen!

13. En Twitter puedes obtener valiosa información para mejorar tus productos o servicios, o tu servicio al cliente.

Al estar en contacto con tus clientes a través de Twitter, ellos te dirán qué les gusta de tu producto, o te darán recomendaciones o pistas para mejorarlo. Si sabes capturar y comprender esta información, podrás mejorar tus productos y servicios de acuerdo a las necesidades de tu mercado, y te haras líder del sector.



14. En Twitter puedes obtener información muy valiosa del sector

15. Gracias a Twitter puedes comunicarte con profesionales y líderes del sector

En el ejemplo converso con Juan Diego Polo, que es uno de los líderes del sector de la tecnología y marketing online en España. Gracias a Twitter pude contactar con Diego por primera vez, y ahora es un excelente guía con el que puedo contar. Gracias a Twitter tú también puedes contactar con profesionales líderes de tu sector, incluso si eres novato (como yo lo hice). Sólo tienes que saber cómo aproximarte y « conectar ». Continúa leyendo este e-book y sabrás cómo hacerlo.



16. Con Twitter puedes « seguir » a tu competencia y estar al tanto de sus pasos para hacer « benchmarking » (copiar sus mejores prácticas)

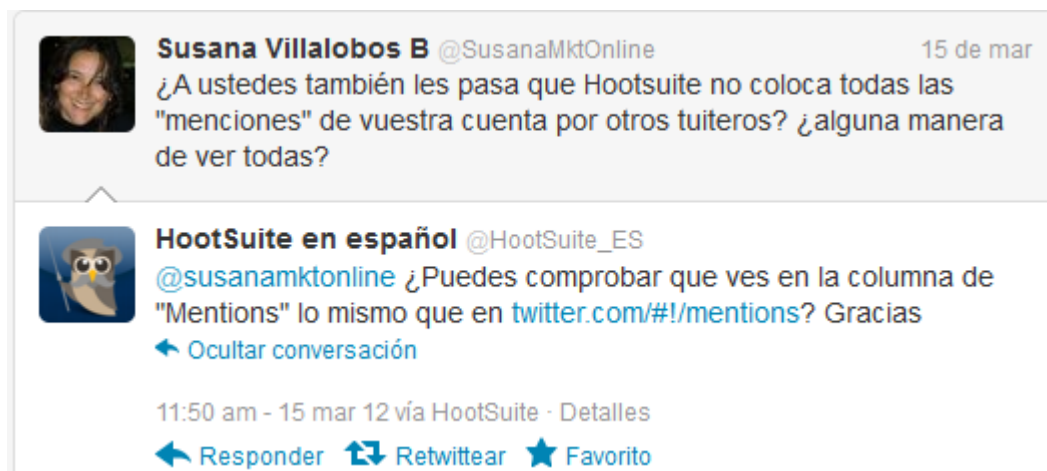
Puedes ver qué se dice en Twitter acerca de tus competidores buscando en Twitter el nombre de tu competidor. Así puedes ver quiénes están hablando de él y qué dicen. Tanto los halagos como las quejas de sus clientes pueden representar oportunidades de mercado para ti.

También puedes ir directamente a la cuenta Twitter de tus competidores y ver cómo interactúan con su audiencia, o qué información proporcionan. Así podrás conocer también sus eventos, promociones, etc. y ver qué estrategias funcionan bien para él, y que también podría funcionar para ti.

Estando en Twitter puedes cuidar tu e-reputación.

17. Con Twitter puedes « escuchar » lo que se dice de ti y tener la posibilidad de responder si es necesario, para cuidar tu reputación

Mira por ejemplo lo que me sucedió cuando comenté un problema que tenía en Hootsuite y fue el mismo Hootsuite quien me respondió inmediatamente. ¡Me sorprendió gratamente que me respondieran!



Porque Twitter es parte importante de tu estrategia de Social Media, así como fuente de tráfico para tu blog o sitio web

Puedes ver el desarrollo de este tema con ejemplos al final del capítulo 5;)

3. Los mejores tips para novatos en Twitter

Como ya he venido comentando, la mayoría de usuarios de Twitter no sólo son novatos sino que no saben usar esta importante herramienta. Aquí comparto contigo las estrategias que usé cuando comencé con Twitter, y que dieron resultado.

5 cosas que debes hacer como nuevo usuario de Twitter: Cómo conseguí mis primeros 150 seguidores

Este es uno de los primeros artículos que escribí en mi blog [Estrategias Marketing Online para Todos](#), y es increíble cómo muchas de estas recomendaciones se repiten continuamente en los consejos que escribo en este e-book, porque son verdaderamente la base del éxito en Twitter.

Usé estas estrategias cuando recién empecé con Twitter y conseguí mis primeros 150 seguidores:

1. Define para qué [mercado objetivo](#) quieres utilizar Twitter

A quiénes quieres dirigir tu mensaje. ¿Qué les interesa? ¿Cómo puedes resolver sus problemas? ¿Qué información puede ser valiosa para ellos? Tener claro quiénes constituyen tu mercado objetivo es la base para saber dirigir mensajes (tweets) que van a atraer, fidelizar y generar interacción entre tus clientes potenciales. Aquí debes considerar algo importante: la definición de tu mercado objetivo no es algo estático e inamovible. Por ejemplo, yo he ido redifiniendo y adaptando mi mercado objetivo a medida que voy conociendo más el mercado (y encontrando qué mercado es más interesante que otro), y a medida que voy definiendo los productos o servicios web que quiero lanzar al mercado (como lo puedes estar haciendo tú también si eres un emprendor o una emprendedora).

2. Comienza a “twitear”

La única manera de construir tus conexiones en Twitter es participando. Tus tweets (los mensajes cortos enviados por Twitter) son tu mejor “publicidad”. Si no tienes tweets ¿por qué la gente va a seguirte? (Y sin embargo ya vimos que son muchos los tuiteros que no tuitean). Así que ¡tuitea!, lanza tweets que le den un valor agregado a tu audiencia, que pueda ayudarlos de alguna manera, dales información de calidad que pueda ayudarlos a resolver sus problemas. No olvides que una de las cosas más importantes en el marketing online es el contenido. No tuitees cualquier cosa, tuitea contenido de calidad para tu mercado objetivo. Y no te preocupes, los tweets no son sólo mensajes propios. Twitter te permite “transparar” información importante de otras fuentes (artículos de blogs, noticias de periódicos online, etc.), siempre y cuando sea información que tu mercado objetivo pueda considerar interesante o/y útil.

Tip para novatos: Cómo « recortar » los enlaces de los artículos para compartirlos en un tweet

Los enlaces de un artículo ocupan muchos caracteres, pero como lo habrás notado en las imágenes de tweets que he mostrado como ejemplos, los tweets contienen enlaces muy cortos. Esto se logra de manera simple con « recortadores de URL », herramientas creadas específicamente ante la necesidad de « tuitear » en 140 caracteres.

Yo no utilizo estas herramientas porque casi desde el principio comencé a utilizar Hootsuite, que explicaré más adelante, y que entre sus muchísimas funcionalidades también te permite recortar tus tweets. Pero si tú quieres utilizar estos recortadores, mis seguidores me recomendaron los siguientes recortadores: (lancé la pregunta en Twitter: ¿qué recortadores de URL puedo recomendar?)

<http://goo.gl/> (De Google, me lo recomendaron 6 personas)

<https://bitly.com/> (Me dijeron que era la más conocida, me lo recomendaron 4 personas)

<http://tinyurl.com/> (Me lo recomendaron 2 personas)

3. Sigue a otros

- a. Sigue a líderes de tu sector. Ellos te podrán dar información importante para transmitir a tu público objetivo. Por ejemplo, si estás en el sector de deportes, puedes seguir periódicos y revistas de deportes.
- b. Sigue a sus seguidores. Estos seguidores están interesados en tu sector. Si siguen una revista de deportes, lo más probable es que sean deportistas, interesados en comprar tus productos y servicios (un gym, productos de gimnasia, sitio web sobre deportes, etc...).
- c. Busca gente que puede corresponder a tu perfil de cliente. Puedes encontrarla colocando palabras relativas a tu sector en “Buscar”, que aparece en la barra superior a la derecha (por ejemplo la palabra “moda”) y marcando Personas en la barra lateral izquierda, como se ve en la siguiente imagen.



Cuando lancé este artículo en mi blog (en agosto 2010), busqué “moda” y entre mis resultados encontré interesantes las siguientes cuentas en español: @modaok de España, (cuando hice el post, en agosto 2010, tenía 759 seguidores, ¡al 01/06/2012 tiene casi 168 ,000 seguidores!) y @modareforma de México (cuando hice el post, en agosto 2010 tenía 1, 836 seguidores, ¡al 01/06/2012 tiene casi 95,000 seguidores!)



Si eres una empresa de moda que vende a España o a México, sigue a la gente que sigue estas páginas, y un porcentaje de ellos te seguirá. ¿Por qué? Porque los seguidores de estas páginas están interesados en moda. Y es muy probable que cuando vean que tú los sigues, revisen tu cuenta Twitter y decidan seguirte. Si por ejemplo has seguido 1,000 seguidores y consigues un 25% de estos seguidores, ¡obtendrás 250 seguidores! El porcentaje que te seguirá dependerá por supuesto de tu sector de mercado y de tu propia estrategia en Twitter: si tienes un buen perfil de cuenta, si envías varios tweets interesantes diarios y si tienes interacción con tus seguidores, el porcentaje que te seguirá será más alto.

4. Sé activo e interactivo



Cuando estás en Twitter debes realmente “estar” en Twitter. Con una cuenta abandonada nadie te va a seguir. Es asombroso el porcentaje de gente que ha tuiteado una o dos veces y ha abandonado la cuenta, o que tuitea muy poco, como ya hemos visto.

Al principio, como en todo, es un poco difícil encontrar buenos temas que compartir, y además responder a tus seguidores. Pero después de un tiempo te organizas y te acostumbras a Twitter, y comienzas a enviar y responder naturalmente. Lo bonito de “conversar” en Twitter es que es una conversación pública y en directo, conversación por la que otra gente “en línea” puede interesarse, participar y conectarse a ti.

Más adelante desarrollo el tema del « engagement » donde verás más tips y ejemplos sobre cómo interactuar y conectar con tus seguidores, así como el tema de las herramientas que te ayudarán a administrar mejor tu tiempo y tu actividad de marketing en Twitter.

5. No te concentres en ti y en lo que necesitas

Twitter no es sólo para promocionarte. Twitter no funciona para vender tus productos directamente, y para enviar 10 tweets el mismo día sobre tus grandes ofertas. Twitter es un medio para dar buena información para resolver los problemas de tu audiencia. Como comenté anteriormente, Twitter también te permite “traspasar” información porque Twitter no es un medio para promover sólo tu información sino también la de otros. No te preocupes, los seguidores que encuentren tus tweets interesantes y útiles, te considerarán líder en tu sector y te estarán agradecidos, por lo que recurrirán a ti si necesita un producto o servicio como el que tú vendes.

5 razones claves por las que debes crear listas en Twitter ahora

Uno de los problemas “comunes” de Twitter es perderse entre tantos tweets. Incluso si tienes sólo 100 seguidores puedes ya darte cuenta de la dificultad de escoger buenos tweets entre la cantidad de tweets que llegan a tu cuenta de manera desorganizada. Además, con lo que has venido leyendo en este e-book, ya te habrás podido dar cuenta que no son muchos los tuiteros que publican posts interesantes. Entonces ¿Cómo hacen para organizarse aquellos tuiteros que tienen mil seguidores, o más? La respuesta está en las listas de Twitter.

Las listas de Twitter te permiten agrupar tuiteros con el fin de visualizar junta su información, como se ve en la imagen de mi lista “Top España” en la siguiente página.

¿Qué utilizaciones clave le puedes dar a las listas de Twitter?

1. Puedes crear listas para escoger las cuentas Twitter que te den la mejor información para ti y para tus clientes. Puedes hacer una lista con los líderes de tu sector (gente que tiene muchos seguidores) o con gente que, aunque no tiene muchos seguidores, provee muy buena información. Teniendo una lista de este tipo, encontrarás tweets de valor más fácilmente, que podrás retuitear (pasar a tus seguidores) más rápidamente, sin perderte entre tanta información, o sin pasar horas buscando la información correcta. En resumen, podrás **ADMINISTRAR CONTENIDO DE CALIDAD EN TWITTER**.



2. Puedes crear listas de diferentes temas, para poder “organizarte” en el lanzamiento de información diferente para tu segmento objetivo. Por ejemplo, si revisas las cuentas Twitter de profesionales de marketing online, verás que ellos tienen listas de las diferentes “ramas” del marketing online: Una lista de profesionales de Social Media, otra de bloggers, otra de Community Managers. En tu caso, si por ejemplo, tienes un sitio web de turismo, puede interesarte hacer listas diferentes de “restaurantes”, “hoteles”, y “agencias de turismo”, que te pueden dar información diferente. Incluso, puedes tener listas de amigos y colegas para poder seguir sus “tweets” de manera más organizada sin que se te pierdan en el camino. En resumen, podrás **AHORRAR TIEMPO EN EL MANEJO DE LA INFORMACION Y UTILIZAR TU TIEMPO DE MANERA MAS EFICIENTE**

3. Puedes crear listas de gente o empresas a las que no quieres seguir. Y es que cuando haces una lista, tú sigues la lista, pero no a cada miembro directamente. Por ello, con una lista, **PUEDES SEGUIR A CUENTAS TWITTER QUE NO TE INTERESA TENER EN TU PERFIL COMO CUENTAS A LAS QUE SIGUES DIRECTAMENTE**. Si bien es cierto que es importante seguir a la gente en Twitter para que esta te siga, ¡no significa que tienes que “ser seguidor” de todo el mundo! De repente quieres aparecer como “seguidor” solamente de gente o empresas que están directamente relacionadas con tu sector. Pero si por ejemplo, también

quieres mantenerte informado de la actualidad a través de Twitter, puedes crear una lista “Actualidad” con los diarios y revistas de negocios que te interesan, y seguir esta lista (no a cada diario) para estar al tanto de las últimas novedades.

4. Sin necesidad de crear una lista, puedes seguir las listas ya hechas por los líderes de tu mercado, o por empresas de la competencia. Si ellos han creado estas listas, es porque estas listas les son útiles y les dan buena información. El cliquear “seguir” en una lista te demanda solamente unos segundos, con lo que esta lista estará en tu página Twitter, y la podrás revisar cuando quieras retuitear buena información. En resumen, haciendo esto también podrás **AHORRAR TIEMPO Y ADMINISTRAR CONTENIDO DE CALIDAD**.

5. Puedes crear listas para **ORGANIZAR A TUS SEGUIDORES** (es mejor que estas listas sean privadas para que la competencia no las tome). Puedes crear listas de tus clientes, de tus competidores, de los contactos con los que colaboras en tu sector. Estas listas te ayudarán a seguir todos sus tweets fácilmente. E incluso puedes hacer listas más específicas, por ejemplo, crear listas de tus diferentes [segmentos de mercado](#), es decir, de tus diferentes tipos de clientes (actuales, actuales premium, potenciales, jóvenes, abogados, amas de casa, etc, etc, etc). Con ello podrás **SEGUIR LAS NECESIDADES, EXPECTATIVAS Y CONVERSACIONES DE CADA UNO DE TUS DIFERENTES PUBLICOS**.

Así que no pierdas tiempo...

¡Crea listas y aprende a usar Twitter de una manera más eficiente! Te tomará sólo unos minutos, con lo que ahorrarás tiempo y mejorarás la calidad de tus tweets.

Si no sabes cómo crear listas de Twitter aquí te lo explico:

[Twitter para novatos: Cómo crear las listas Twitter](#)

La clave para obtener seguidores en Twitter



(Fuente de gráfico: Flickr por shawnzrossi)

Cuando abres una cuenta en Twitter obviamente no tienes seguidores. Para obtener seguidores, es importantísimo comprender **cuándo la gente que está en Twitter se puede dar cuenta de que existes**. Si los tuiteros ni siquiera saben que existes, no podrán hacerse seguidores tuyos.

El primer paso para obtener seguidores es entonces hacer saber al mercado de tuiteros que tu cuenta Twitter existe (el segundo paso es por supuesto tener buenos posts que satisfagan sus necesidades).

¿Cuándo la gente en Twitter puede enterarse de que tu cuenta existe? Y sobre todo ¿Qué hacer para aprovechar ello?

- Cuando los sigues. La mayoría irá a tu cuenta Twitter para ver quién los sigue. Si tu información les interesa, ellos te seguirán también. Entonces: **¡SIGUE PARA QUE TE SIGAN!**
- Cuando alguien hace “retweet” de tus tweets. Porque estos retweets van a aparecer en la cuenta Twitter de la persona que hizo el retweet y será visto por sus seguidores. Ojo que para que tus tweets sean retuiteados tienes que dar muy buen contenido. Entonces: **¡DA BUEN CONTENIDO=ENVIA BUENOS TWEETS PARA QUE ESTOS SEAN RETUITEADOS!**
- Cuando alguien tuitea tus artículos desde tu blog. Para posibilitar ello, debes insertar un plugin que permita a los lectores de tu blog tuitear tu contenido (como se ve en la captura de pantalla de mi blog en la página siguiente). De esta manera, cuando alguien encuentre tu artículo interesante, va a poder compartirlo en Twitter. Cuando

lo comparta en Twitter, tu artículo será visto por los seguidores de la persona que hizo el tweet. Cuanto más seguidores tenga esta persona, más público vas a obtener y más posibilidades de que otras personas continúen el retweet, haciendo una cadena que expanda tu artículo, y con ello tu nombre en Twitter. Entonces: **¡CREA BUENOS ARTICULOS Y PON EL PLUGIN DE TWITTER EN TU BLOG!**



- Cuando felicitas a alguien que acaba de tuitear algo que te gusta, lo más probable es que esta persona te agradezca. También cuando retuiteas el contenido de otro tuitero con una buena frase de introducción incitando a la lectura. Cuando el tuitero te agradezca, para hacer saber que el mensaje va para ti debe mencionarte (por ejemplo @davidXYZ), y esto será afichado entre sus seguidores. Ellos pensarán que, si la persona que siguen se ha tomado tiempo para mencionarte en un tweet, es probable que tu información valga la pena y ¡que quieran seguirte también! Entonces: **¡INTERACTUA CON OTROS TUITEROS PARA QUE ELLOS TE MENCIONEN EN SU CUENTA!**

4. Plan de acción para ser increíble en Twitter y obtener más y más seguidores (Incluye Herramientas utilizadas)

Cómo obtuve más de 500 seguidores en una semana – Los principios

Escribí este artículo poco después de pasar mis 500 seguidores. Y seguí con esta misma técnica hasta lograr mis primeros 3,500 seguidores: D

Crea un perfil atractivo



1. **Escribe una Bio divertida y « magnética ».** Cuando la gente visita tu Perfil Twitter porque los has seguido, una de las primeras cosas que quiere ver es de qué se tratan tus tweets. Escribe una bio atractiva que dé ganas de seguirte.



2. **Tu bio tiene que estar de acuerdo con tus tweets.** Si la gente entra a tu perfil después de leer tu bio, y ve tweets que no le corresponden, no van a seguirte.
3. **Usa palabras claves que la gente puede buscar.** Recuerda que las palabras de Twitter son “buscables”. Si estás en el área de turismo, pon palabras claves como “viajes”, « turismo », « vacaciones ». No olvides preguntarte: ¿a quién quiero atraer en Twitter? ¿Quiénes quisiera que me sigan y que conozcan el valor agregado que puedo darles en mis tweets? No pongas cualquier cosa. Reflexiona un poco con quienes te gustaría estar en relación.
4. **No seas anónimo.** Coloca tu nombre y apellido, si quieres hacerte de una reputación personal. O coloca el nombre de tu empresa si quieres promocionar tu empresa. O coloca el nombre de la marca con la que quieres que te identifiquen.
5. **Pon una “buena foto”: clara, sonriente...** Es la primera impresión la que cuenta... Un look profesional y agradable “jalará” más gente.
6. **Incluye tu sitio web (o [un blog](#), que también es un sitio web) si tienes uno.** Es una manera de que la gente te conozca más, que tenga una idea más completa de ti o/y de tu empresa.

Entra en la comunidad

7. **¡Crea buenos títulos!** Una de las cosas más importantes en publicidad y en la prensa es el título. Los grandes titulares llaman la atención, despiertan curiosidad y se convierten en los artículos más leídos. Esto es confirmado por un estudio realizado por la consultora europea de PR Digital y Social Media Zimply Zesty, un sondeo pequeño (138 personas) pero con interesantes resultados: 29% declara haber retuiteado tweets ¡sin ver el contenido!
8. **¡Crea títulos para tu nicho de mercado!** Otra vez, no olvides que la clave del marketing es dirigirte a tu mercado, y del marketing online, dirigirte a tu nicho de mercado. Con títulos adecuados a tu nicho, la gente que vea tus tweets va a pensar: “Esta persona tiene información de valor que me puede ser de utilidad”. Si ellos encuentran que lo que das es de utilidad, van a querer obtener más y ¡van a volver!
9. **¡Agrega valor a tus posts!** Si en tu cuenta profesional de Twitter sólo pones tweets de “acabo de ir al gimnasio”, “me acosté tarde ayer”, etc, no estás agregando valor a

tus seguidores ni a aquellos que quieran seguirte. Trata de dar el máximo de valor posible para tu segmento objetivo. Sobre todo háblales de aquello que les interesa.



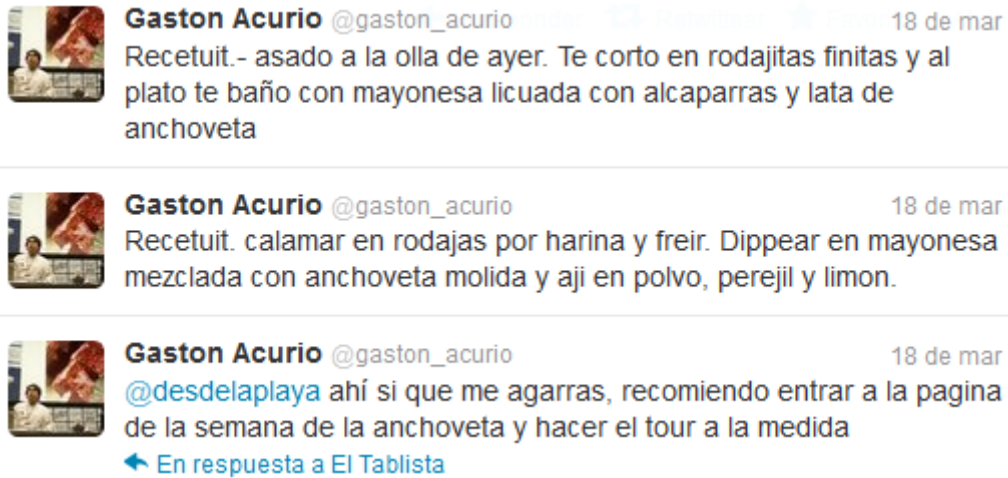
10. Responde a la gente.



Y dirígete a la gente de manera personal. Mantén un contacto positivo y agradable con la gente que te sigue.

11. Sigue que te seguirán (Como lo acabamos de ver en el capítulo anterior en « La clave para obtener seguidores en Twitter »). No olvides seguir cuentas de tu sector, clientes o socios potenciales.

12. **¡No seas aburrido!** Tienes que ser interesante. La gente interesante obtiene seguidores, la gente no interesante no. Según el mismo estudio de Zipli Zesty, 36% de encuestados señala que realiza “retweets” de usuarios Twitter “perspicaces e inteligentes”.



Cómo obtuve más de 500 seguidores en una semana – La metodología

Si bien utilicé los principios que acabo de mencionar, hay una parte « operativa » que me ayudó a lograrlo. Seguí una metodología. Para darte una idea más exacta, esta parte “operativa” la realicé varias horas diarias durante 5 días aprovechando que estaba de vacaciones. Así que si tienes días libres y si quieres realmente « trabajar » tu cuenta Twitter, sigue este método para generar tus primeros 500 seguidores.

1. **Seguí a mucha gente para que se den cuenta de que existía en Twitter aunque era nueva.**

Primero seguí a tuiteros de mi segmento de mercado esperando que me sigan en contrapartida (Te recomiendo leer el recuadro “Límites de Twitter”). Días después revisaba qué personas me seguían, y qué personas no, en **Friend or Follow** (que explico en el próximo recuadro)

Límites de Twitter: Cuántas cuentas puedes seguir cada día

¡Cuidado!: Hay un máximo de cuentas a seguir diariamente para no ser considerado « seguidor agresivo ». Cuando intenté seguir a 200 tuiteros un día, en esa época, Twitter me castigó y por unos días no pude seguir a nadie. Por ello te recomiendo que no llegues a ese límite para evitar problemas. Pero considera que estos límites cambian (las redes sociales evolucionan y van adaptando sus reglas), y que estos límites dependen también del tamaño de tu cuenta y de otros factores. El centro de ayuda de Twitter lo explica así: “Una vez que hayas seguido 2 000 usuarios, hay límites del número de usuarios adicionales que puede seguir: este límite es diferente para cada usuario y se basa en su relación de seguidores a los que estás siguiendo ».

Herramienta: Friend or Follow

Para usar esta herramienta sólo debes entrar a <http://www.friendorfollow.com/> y poner tu nombre Twitter.



Friend or Follow te muestra tus contactos Twitter separados en 3 grupos:

- aquellos que sigues pero no te siguen

- tus « fans » (aquellos que te siguen y a quienes no sigues)

- y tus “amigos” (aquellos que te siguen y que tú sigues)

¿Para qué me servía esta información? Con esta información dejaba de seguir a la gente del primer grupo: aquellos que no me seguían, para seguir a otros tuiteros sin incrementar enormemente el número en “Siguiendo”.

Y es que no conviene seguir indiscriminadamente muchas cuentas. Si lo haces acabas con una cuenta Twitter que tiene 50 seguidores y que sigue a 500. Una cuenta así parece indicar que nadie se interesa en seguirla, ni siquiera las personas a las que sigue. En realidad, para mantener una cuenta atractiva, hay un ratio recomendado de 1.1 entre las cuentas que sigues y tus seguidores. Por ejemplo, si tienes 100 seguidores es mejor seguir máximo a 110.

2. **Envíe diariamente varios tweets y retweets de buen contenido para mi público objetivo.**

Recuerda: si no das verdadero valor en Twitter, o si, peor aún, tienes tu cuenta abandonada, la gente no te va a seguir. No tiene por qué. Es en esta etapa, en la que estás « trabajando » tu cuenta Twitter, en la que debes empezar a enviar varios buenos tweets cada día.

Pero ¿te imaginas tener que estar frente al sitio web de Twitter todo el día para poder hacerlo? ¡No es necesario! (¡No puedo dejar de comentar que incluso he visto Community Managers de empresas web conocidas que no saben programar sus tweets y envían sus tweets desde el sitio web de Twitter!). Para poder tuitear con más facilidad, en esta etapa ya comencé a utilizar **Hootsuite**, una herramienta gratuita (en sus funcionalidades iniciales) que te permite, entre otras cosas, programar tus tweets en el futuro.

Herramienta principal: Hootsuite (o Tweetdeck, que es similar)

Cuando empecé en Twitter hace casi 2 años tenía muchas preguntas, sobre todo sobre cómo administrar la cuenta, ya que en la misma plataforma de Twitter no había muchas posibilidades.

Entre las primeras preguntas que me hice para sacarle el máximo provecho estaba: ¿Tengo que estar todo el día en Twitter para poder « estar presente » en Twitter, no hay manera de programar los tweets? ¿Hay manera de ver toda la información que más me interesa (diferentes listas por ejemplo) de una manera más... completa?

La respuesta para mí fue Hootsuite (Tweetdeck es similar), una herramienta gratuita con la que puedes:

- Programar tus tweets. Sí, como lo comenté, ¡no es necesario estar frente a Twitter todo el día! O regresar a Twitter cada dos horas para tener tu cuenta Twitter en movimiento. Esto no significa que vas a abandonar tu cuenta una semana, pero te deja más libertad, y puedes organizarte para revisar tu cuenta cada cierto tiempo.
- Con un sólo vistazo puedes tener una visión general de tus diferentes movimientos en Twitter. Por ejemplo en mi caso (cada uno programa lo que quiere ver), yo he programado 6 columnas (Las dos últimas no se ven en la imagen: los tweets de mi lista de top bloggers en España, mi lista de top bloggers de América Latina, los tweets que he enviado, los tweets que he programado, los tweets que me mencionan y los mensajes directos que me envían.



Esto gracias a la barra horizontal que permite deslizar la pantalla de lado a lado (bueno, esto lo entenderás probando Hootsuite);

Entre muchas otras posibilidades.

Además es una herramienta que te permite “manejar” tu Social Media, no sólo Twitter sino también otras redes sociales.

Lo primero que debes hacer es registrarte en <http://hootsuite.com/> Es súper simple y no te van a cobrar nada (estas funcionalidades son del modelo Freemium, sólo debes pagar si quieres opciones más avanzadas). Lo único que te piden es tu e-mail, tu nombre y tu contraseña como lo puedes ver en la imagen.

Es bastante intuitivo, y si tienes preguntas acerca de su uso, hazlas en Twitter como lo hice yo, o busca en Google « tutorial Hootsuite » o « tutorial Hootsuite en español » y encontrarás muchos artículos y videos tutoriales de sólo algunos minutos. Poco a poco lo vas a ir entendiendo, no olvides que « la práctica hace al maestro »;)

¡No pierdas tiempo! ¡Comienza a usar Hootsuite!

Cómo obtuve más de 1,000 seguidores por mes

Gracias a [Tweetadder](#), una herramienta que no era gratuita, pero que valía los 55 dólares de inversión por el ahorro en tiempo y esfuerzo, y la maximización de resultados.

Sin embargo, afortunada o desafortunadamente, como se quiera ver, justo antes de lanzar este e-book y recomendar esta herramienta, Tweetadder dejó de funcionar (momentáneamente, si tenemos suerte), por estar en un litigio con Twitter, que está tratando de resolver.

Por ello, he debido eliminar toda la explicación que había preparado sobre Tweetadder. Actualmente no puedo recomendar esta herramienta porque no está funcionando (Una pena porque sé que varios líderes de la blogósfera española, francesa y estadounidense la usaban debido a su gran utilidad).

Dado que quiero que tú también aproveches las ventajas de Tweetadder te avisaré si la herramienta entre al mercado nuevamente, en la parte [Herramientas web](#) de mi blog. Y por supuesto allí también te diré si salen nuevas herramientas verdaderamente claves para manejar Twitter. No dejes de revisar mi blog para estar al tanto ;)

5. Cómo ser increíble en Twitter siendo un buen marketero y un buen Social Manager

Primero que nada conoce la clave del marketing para tener éxito en Twitter (y en cualquier red social)

Como éste no es un e-book de marketing sino de Twitter (aunque el tema está relacionado) no voy a desarrollar el tema en profundidad aquí, sino que voy a compartir contigo algunos artículos de mi blog, aprovechando que ya he escrito sobre el tema.

Si quieres ser bueno en Twitter, comienza a aprender a ser buen marketero. Lee los siguientes artículos, que te ayudarán:

[Introducción al marketing: ¿Qué es el marketing? y ¿cuál es la clave de un buen marketing?](#)

[Las 5 P del marketing: Producto, Precio, Plaza, Promoción y “Partners” \(Socios\)](#)

[Ejemplos de empresas web exitosas: cómo las empresas cubren las necesidades del mercado](#)

[El marketing y el cliente: ¡Conoce tu mercado meta para aumentar tus ingresos!](#)

Genera « engagement » y diviértete a ti y a tus seguidores con excelentes conversaciones

Porque un ejemplo vale mil palabras, te presento nuevamente esta cuenta. Tiene más de 80,000 seguidores y desde el perfil ya « llama a la interacción »: « Si te gusta cocinar o quieres aprender, ya sabes, twittéanos... »



Recetas de cocina

@gallinablanca

Recetas de cocina en 140 caracteres. Si te gusta cocinar o quieres aprender ya sabes, twittéanos o métete en nuestra web.
spain <http://www.gallinablanca.es>




8.999 TWEETS

4.204 SIGUIENDO

81.434 SEGUIDORES

Y sólo en el movimiento de la cuenta puedes ver claramente por qué tiene más de 81 000 seguidores.

Tweets



Recetas de cocina @gallinablanca

¡No os perdáis los últimos programas! #laresopa Hoy nos dicen cómo llamar a alguien que esté loco por la sopa! youtu.be/R1PSOkC-pwg

▶ Ver vídeo

29m



Recetas de cocina @gallinablanca

Esta receta es ideal para que desayunen los niños: macedonia variada con un poquito de chocolate. ¿La probaréis? ow.ly/96OP0

4h



Recetas de cocina @gallinablanca

¿Os apetece una cena tradicional? Esta noche tenemos judías verdes con jamón dulce y huevo duro. ¡Delicioso! ow.ly/8w5uT

16h



Recetas de cocina @gallinablanca

@nestor_1981 ¡Qué combinación más original! ¡Habrà que probar esos espagueti! :)

← En respuesta a Nestor Osuna

19h



Recetas de cocina @gallinablanca

Hay mil formas de pasta: fresca, seca, rellena: macarrones, espagueti, espirales... ¿Cuál es vuestra favorita? ¿Y con qué salsa? :)

19h



Recetas de cocina @gallinablanca

¿Qué vais a comer? Nosotros hemos preparado este risotto de setas y salchichas. Un plato sabroso, rico y completito... ow.ly/9kKzI

22h



Recetas de cocina @gallinablanca

Explicar qué es la sopa parece fácil... pero, ¿cómo se lo explicaríais a un extraterrestre? En La Resopa lo intentan: ow.ly/9kDNE

▶ Ver vídeo

28 de feb



Recetas de cocina @gallinablanca

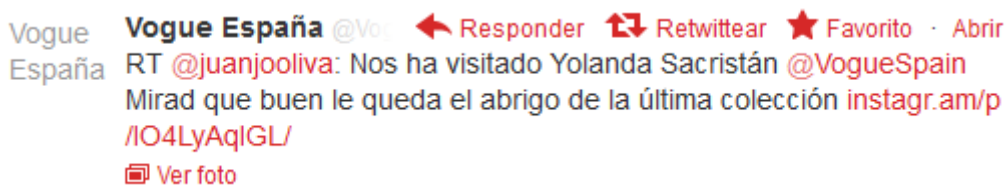
Otra receta dulce la que tenemos hoy para desayunar: ¡Brazo de gitano de galleta! ¿Os animáis a probarla? ow.ly/8PkoY

28 de feb

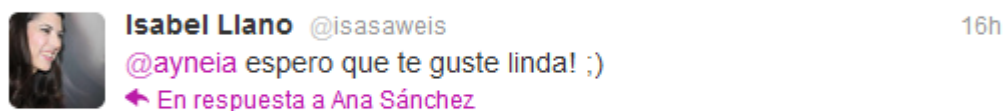
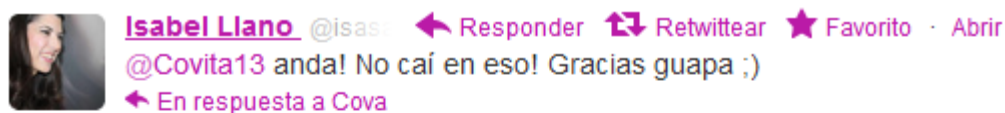
Entre otras razones, puedes ver la comunicación súper humana de la cuenta (pareciera que conversa con un amigo) y te da datos superinteresantes sobre la cocina, que obviamente sus seguidores (que aman la cocina) adoran.

Por algo Gallina Blanca fue considerada la mejor empresa española en Twitter en el 2011 según el estudio realizado por [MktFan](#): « Estudio de Marcas Españolas en Twitter ». Además, varios bloggers han mencionado a Gallina Blanca en sus artículos cuando han dado ejemplos de empresas que saben usar el Social Media.

Twitter no es sólo dar BUENA información, que por supuesto es imprescindible...



Sino sobre todo ESCUCHAR y MANTENER CONVERSACIONES



Sin embargo, revisando las cuentas Twitter de muchas grandes empresas líderes del mercado, he visto que no hay nada de interacción. Lo único que hay en sus tweets son informaciones, okey, interesantes, pero no hay respuestas, ni preguntas, ni un poco de toque personal. Incluso muchas de ellas tienen tweets automáticos.

- **Escucha para poder responder :**



- **Responde a tus clientes o a tus clientes potenciales :**



- **Agradece :**





Coca-Cola España Responder Retwittear Favorito · [Abrir](#)
 @fcomm2 Gracias Curro por compartir tu momento #CocaCola con nosotros ¡Nos encanta! :) la próxima... A nuestra salud ;)
[← En respuesta a Curro Moreno](#)

- Muestra empatía, que entiendes los problemas de tus seguidores:



Pablo F. Burgueño Responder Retwittear Favorito · [Abrir](#)
 @rosa_bermejo 2º Cambia tu contraseña de Twitter por otra más segura. Puedes usa [password.es](#) para generarla.
[← En respuesta a Rosa Bermejo](#)



Pablo F. Burgueño @pablofb 17 de mar
 @rosa_bermejo 1º haz un análisis completo de tu PC con un buen antivirus ([cloudantivirus.com](#), [AVAST.com](#) o [AVG.com](#))
[← En respuesta a Rosa Bermejo](#)



Pablo F. Burgueño @pablofb 17 de mar
 @rosa_bermejo Hola Rosa! Cómo estás? Vaya, qué rabia que se hayan apropiado de tu twitter... Algunos consejos en mi siguiente tweet.
[← En respuesta a Rosa Bermejo](#)

- Genera interacción preguntando cosas interesantes, y obtendrás respuesta :



muchoviaje @muchoviaje Responder Retwittear Favorito · [Abrir](#)
 #elmiomás. Por qué es tu padre el mejor del mundo?? [bit.ly/vEJXAJ](#)
[@ofertasMviaje](#)

Esta pregunta generó muchas respuestas: “Porque es un apoyo en todo momento”, “mi padre no es el mejor del mundo pero yo lo amo con locura”, “el mío es único”.

- Genera interacción con concursos (Si puedes hacerlo o si te interesa, claro):



Vogue España @VogueSpain 14 de mar
 Con el sorteo de Vogue con [@LaRocaVillage](#) & [@LasRozasVillage](#) podéis ganar 12 looks primaverales ideales. Click aquí: [bit.ly/zDe0fC](#)



Banco de Guayaquil @BancoGuayaquil Retwittear Favorito · [13h](#)
 Mastercard Banco de Guayaquil te lleva a la final de la UEFA Champions League [flic.kr/p/brt4fS](#)
[Ver foto](#)

- Si tu producto o servicio es más visible con fotos o videos, ¡inclúyelos en tus tweets ya! Como lo hace @tipsdeviajero que tiene más de 80,000 seguidores... porque una imagen vale más que mil palabras.



Tip para novatos: Botón para insertar imágenes en los tweets

Twitter añadió hace menos de un año, un botón con la forma de una cámara fotográfica, para subir imágenes a tu tweet.



Puedes ver el botón debajo de la ventana para escribir el tweet, en el lado izquierdo.

- **Genera expectativa :**

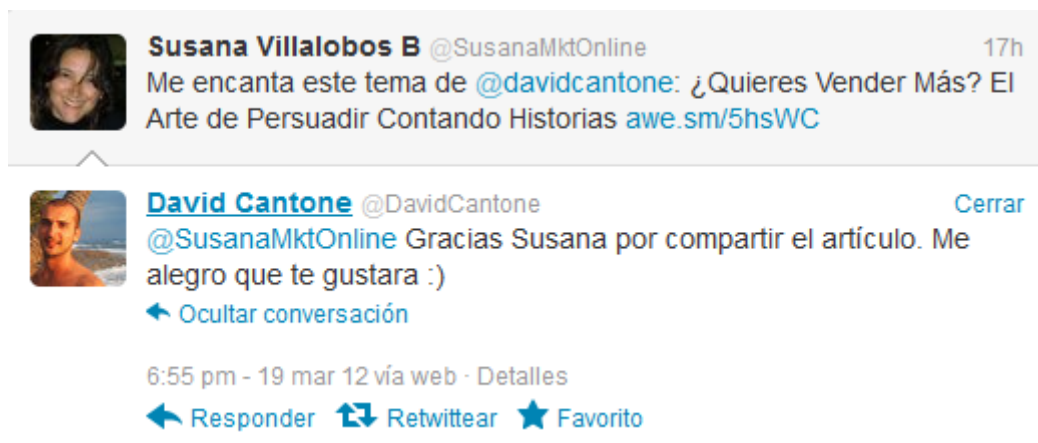
Tu objetivo es que tus seguidores continúen interactuando contigo, y también que visiten constantemente tu sitio web. Generar expectativa es una de las mejores formas de lograrlo.



También puedes presentar tus productos con anticipación para generar expectativa: « No olvides que pronto estaremos lanzando... », « En unos días te tenemos una sorpresa.... »

- **Retuitea con estilo :**

Escribe un mensaje personal tanto para la cuenta a la que sigues como para tus seguidores. Retuiteando con estilo generas conversación.



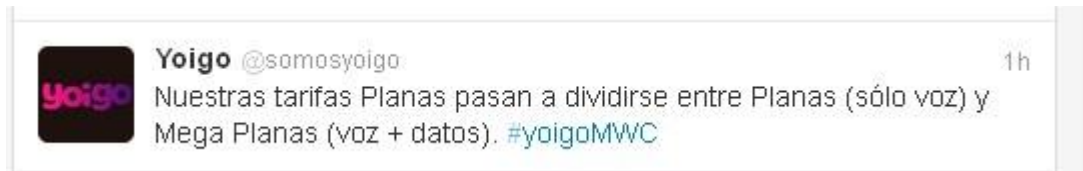
Aprovecha al máximo Twitter como herramienta de marketing

En el Capítulo 2 te mostré por qué Twitter es una excelente herramienta de marketing con algunos ejemplos. Aquí te doy algunas ideas adicionales y más ejemplos para que tú también aproveches Twitter al máximo para marketearte.

Establece lazos más fuertes con tus clientes actuales para fidelizarlos

1. Comunica tus últimas noticias, eventos y productos en Twitter

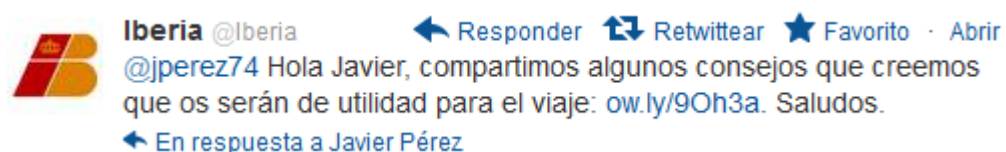
- Informa las últimas novedades que puedan interesar a tus clientes: los espectáculos por lanzarse, la cata de vino que organizarás en dos semanas, las nuevas tarifas, el nuevo paquete turístico, etc.

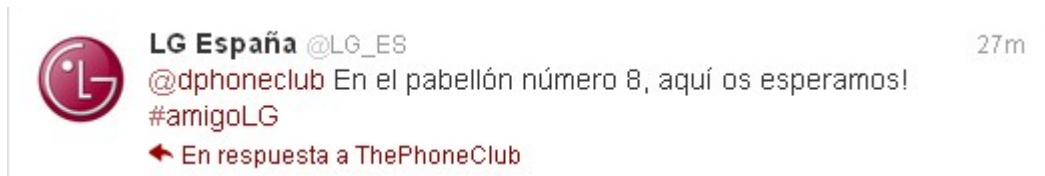


- Informa las mejoras en tu servicio o en tus productos.

2. Haz la vida más fácil a tus clientes

- Por ejemplo, indícales que hay algún problema temporal (aprovechando que es "tiempo real") con tus productos o servicios: un evento completo, un problema técnico en tu sitio web.
- Dale a tus clientes tips para mejorar la utilización de tu producto o servicio o para maximizar la experiencia: cómo utilizar mejor el software que vendes, cómo llegar más rápido a tu tienda, con qué platos es mejor tomar el vino del mes, etc.





3. Halaga y da un trato especial a tus clientes

- Premia a tus clientes más activos o más fieles
- Agradece a tus clientes de manera personal con un @
- Anuncia promociones de venta y ofertas especiales exclusivas para tus clientes, por ejemplo el « cierra puertas » por venir.
- O anuncia promociones exclusivas para tus tuiteros.



4. Utiliza Twitter para dar servicio al cliente



Comunícate con una comunidad de clientes potenciales

5. Presenta productos o servicios que pueden interesar a tus seguidores y genera así ventas inmediatas



Yoigo @somosyoigo

2h

Presentamos Bono voz IP que permitirá acceso a apps como Skype o Viber por 6€+IVA/mes. 100 Mb dedicados a VoIP (unos 600 minutos).
#yoigoMWC

6. Anuncia promociones de venta y ofertas especiales para un futuro cercano o en tiempo real



Garbarino @garbarino



Responder



Retweetear



Favorito

· Abrir

¿Querés los últimos celulares al mejor precio? Mirá nuestro aviso de este sábado on.fb.me/zcliCA #GarbarinoCom

7. Comunica tus últimas noticias y eventos, que pueden interesar a tus clientes potenciales.

- Por ejemplo la apertura de nuevas locales o tiendas.



Starbucks Coffee /



Responder



Retweetear



Favorito

· Abrir

¡Mañana abrimos una nueva tienda! Los esperamos a las 8 am en Av. Callao 98 - Capital Federal :)

8. Responde a las preguntas sobre tu producto a personas que aún no lo han usado:

- Responde, e indica, por ejemplo: la dirección de tu restaurante, el precio de tus productos, su utilización, etc.

9. Posiciona tu marca como una marca humana y de valores auténticos



Telepizza España



Responder



Retweetear



Favorito

· Abrir

y.. ¿eres de los peli+palomitas? sino #noeslomismo ;D



Telepizza España @telepizza_es

1h

@amorscream eres de #grandesclásicos =)

← En respuesta a Amor Sánchez



Telepizza España @telepizza_es

1h

@topiman84 gracias por la recomendación!!

← En respuesta a Topiman84



Telepizza España @telepizza_es

1h

¿Nos recomiendas alguna peli que ha visto últimamente? ;)

Incrementa tu mercado actual y potencial

10. Descubre oportunidades de mercado en tiempo real



11. Viraliza tu información y promociónate entre más gente (Marketing viral).

- Retuitea los buenos comentarios de tus clientes y viraliza esta información. Por ejemplo muchos tuiteros –incluso los famosos– comentan positivamente sus buenas experiencias en los restaurantes y los mencionan en sus tweets. Esto es usado por los restaurantes que saben aprovechar Twitter como herramienta de marketing, para retuitear esta interesante información y compartirla con sus seguidores.



- Haz notas de prensa interesantes para que sean retuiteadas.



- Lanza juegos y concursos, que atraen a mucha gente.

12. Conéctate con gente influyente de tu sector, que en un futuro puede promocionarte

- Conéctate con famosos de tu sector, invítalos a probar tu servicio, y recibe halagos promocionales gratis;)
- Entra en contacto con bloggers influyentes del sector. Ellos publicarán tus notas de prensa si tus noticias son interesantes.

Hazte líder de tu mercado

13. Obtén valiosa información para mejorar tus productos o servicios, o tu servicio al cliente.

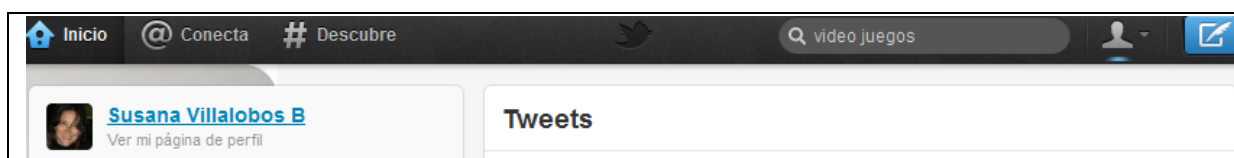
- Lanza encuestas y preguntas y obtén “feedback” de tus clientes (actuales o potenciales).
- Haz test de productos, por ejemplo pregunta sobre el nuevo plato, la nueva cartera de cuero, o el nuevo seminario que vas a lanzar.
- Escucha: Estudia tus interacciones con tus seguidores y crea nuevos productos en base a lo que necesitan o lo que desean. Al estar en contacto con tus clientes a través de Twitter, ellos te dirán qué les gusta de tu producto, o te darán recomendaciones o pistas para mejorarlo.

14. Obtén información muy valiosa del sector

- Sigue a los tuiteros más influyentes de tu sector y obtén contenidos interesantes del sector que puedas compartir con tu comunidad.
- Sigue conferencias y eventos de tu sector.
- Escucha y descubre oportunidades de mercado en tiempo real y aprovéchalos antes que tus competidores.

Tip para novatos: El buscador de Twitter

Utiliza el buscador de Twitter para encontrar información valiosa sobre tu sector, y coloca la palabra (o palabras) de tu sector que te interesa. En el ejemplo: “videojuegos”.



También puedes realizar una búsqueda avanzada, aunque no siempre funciona mejor que la búsqueda « normal »



Observa que cuando Twitter te da los resultados (en la búsqueda normal o en la búsqueda avanzada), al lado izquierdo te presenta la posibilidad de buscar personas, imágenes o videos que contienen esa(a) palabra(s)



15. Comunícate con profesionales y líderes del sector

- Intercambia ideas con profesionales de tu sector, otros profesionales pueden haber pensado en algo en lo que tú no. Además, si tuiteas de manera correcta con otros profesionales, encontrarás no sólo clientes sino también proveedores, colaboradores... y podrás crear alianzas con otras empresas.
- Intercambiando con estos líderes, sé uno de los primeros en recibir novedades de tu sector.

16. Vigila tu competencia y haz « benchmarking »

- Entérate de los pasos de tu competencia, utilizando el buscador de Twitter como se mencionó anteriormente (en la parte superior derecha: « Buscar »), pero esta vez para buscar a tus competidores.
- O crea alertas automáticas para seguir lo que se dice de tu competencia. Aquí te doy el nombre de algunas herramientas online que te envían e-mails cuando alguien tuitea acerca de las palabras claves que te interesen (por ejemplo referidas a tu competencia): <http://www.tweetalarm.com/>, <http://www.ugotwitt.com/>, <http://pu.ly/> y <http://www.twilert.com/> (Fuente : [Clases de Periodismo](#))
- Haz « benchmarking » (en palabras sencillas: “copiar lo mejor, las mejores prácticas ») de las estrategias que usan tus competidores. Estas pueden ser buenas ideas también par ti.

Tip: Para hacerte líder de tu sector debes hacerte confiable

Un estudio realizado por Microsoft y la Carnegie Mellon University fue publicado en uno de los medios web más importantes el mundo, Mashable, el 18 de marzo último, y lo traduzco aquí. Es muy importante que consideres sus resultados para hacerte un tuitero confiable. Una cuenta Twitter no confiable no podrá ser líder de su mercado.

Las 10 cosas que hacen más confiable una cuenta Twitter, en orden de importancia

1. El post fue retuiteado por alguien en que uno confía

2. El autor es un experto del tema
3. Uno sigue al autor
4. El tweet contiene un enlace sobre el que cliqueaste
5. El autor es alguien de quien uno ha escuchado
6. La cuenta tiene un sello de verificación
7. El autor siempre tuitea sobre el tema
8. Los tweets del autor siempre incluyen contenido similar
9. La imagen del autor es una foto personal
10. El autor es muchas veces mencionado y retuiteado.

Las 5 situaciones que no hacen confiable una cuenta Twitter

¡Atención con las imágenes de tu perfil! y ¡atención con seguir a mucha gente! Son puntos muy importantes como lo expliqué en el capítulo 4 “Cómo ser increíble en Twitter: Cómo obtuve más de 500 seguidores en una semana ». Constituyen 4 de las 5 situaciones que no te ayudarán a tener una cuenta Twitter confiable.

1. No tener una buena gramática o puntuación.
2. La imagen de tu perfil es la imagen por defecto de Twitter.
3. La imagen es una caricatura o un dibujo animado.
4. El autor sigue a demasiados usuarios.
5. La imagen del autor es un logo.

Cuida tu e-reputación

17. « Escucha » en Twitter lo que se dice de ti (y responde si es necesario para cuidar tu reputación online)

- Sigue lo que se dice de ti con buenas alertas automáticas y buenas búsquedas en Twitter. Así, si alguien te critica, no serás « tomado por sorpresa », y responderás adecuadamente y en el momento preciso.

Utiliza Twitter como pieza clave de tu plan de Social Media

Hemos estado viendo el inmenso poder de Twitter como herramienta de marketing, pero ¿te imaginas si lo usas en sinergia con tus otras cuentas sociales? (tu blog, tu cuenta Facebook, etc.)...

Haz de Twitter una importante fuente de tráfico para tu blog o sitio web

Primero que nada, recuerda que un sitio web (blog, sitio web de ventas, etc...) es normalmente el « centro » sobre el cual gira tu estrategia de Social Media. En otras palabras, tus cuentas Twitter, Facebook, Linked In, etc. te ayudan a llevar tráfico (visitantes) a tu blog o sitio web, que es donde tienes (generalmente) la publicidad de tus productos y/o servicios principales, o tu tienda online. Es allí donde los clientes van a realizar la acción que deseas (comprar, inscribirse, donar, etc).

- **Con Twitter, lleva tráfico (visitantes) a tu blog**

Recuerda que [un blog tiene muchas ventajas](#) para hacerte líder en tu mercado, lo que te atraerá más clientes.

Para que veas cómo Twitter ayuda realmente a generar visitas en tu blog te mostraré nuevamente mi propia experiencia. Sólo dos semanas después de comenzar a utilizar Twitter con más « profesionalismo » o “perseverancia” para promocionar los artículos de mi blog (coloqué mi blog en mi perfil Twitter y tuiteaba con más frecuencia los artículos de mi blog) obtuve los siguientes resultados:



Susana Villalobos B

@SusanaMktOnline

Community manager, Business developer, emprendedora.

Sígueme p discutir y recibir los mejores tuits de Marketing Online, Social Media, redes sociales

Paris · <http://estrategias-marketing-online.com>

- Más promoción de mis artículos, y por lo tanto, de mi sitio web, y de mi nombre

Al promocionar mis artículos en Twitter, mis artículos eran mencionados por tuiteros y leídos por sus seguidores, por lo que mi blog pasó a ser “descubierto” por tuiteros que no lo conocían. Y esto es muy importante, porque uno puede tener un muy buen producto, pero si nadie sabe que existes, no podrás “venderlo”. En mi caso, mi producto era mi blog. Gracias a Twitter, las personas que pensaban que mis artículos eran buenos, y que podían cubrir las necesidades del mercado al que iba dirigido, me ayudaban a promocionar mi blog con sus retweets. ¡Y hay que considerar que en esa época los tuiteros eran considerados entre la gente más influyente! (y yo creo que eso todavía continúa, al menos por el momento) ¡Así que mi blog promocionado por tuiteros era de lo mejor!

- Mejor posicionamiento en Google gracias a los links entrantes (enlaces que llevan hacia un blog)

Las menciones en Twitter y sobre todo en los blogs de algunos de estos tuiteros mejoraron el posicionamiento Google de los artículos de mi blog.

Tip para novatos: Posicionamiento en Google y enlaces entrantes

Para los que no conocen mucho sobre el posicionamiento en Google lo resumo en palabras simples: Un mejor posicionamiento en Google es aparecer en las primeras posiciones de Google cuando alguien realiza una búsqueda sobre los temas en los que uno escribe. Obviamente si alguien encuentra tu sitio web cuando busca en Google palabras relacionadas a tus productos o servicios, esto te permite llegar a un mercado más amplio. Por ejemplo, si tu mercado es el de viajes de aventura, y tu sitio web aparece en los primeros resultados cuando alguien busca “viajes de aventura”, tienes un buen posicionamiento en Google, y tienes más clientes potenciales a los que llegar.

Pero ¿qué tiene que ver todo esto con Twitter y con los enlaces entrantes? Aquí lo verás:

[Linking para novatos: Imprescindible para tu buen posicionamiento web](#)

- Más mercado entre mi segmento objetivo

No olvidemos que en marketing, incluso por internet, tienes que concentrarte en tu segmento objetivo (esto lo repito siempre en mi blog y lo he repetido varias veces en este e-book). Y Twitter, bien utilizado, te permite encontrar a la gente que te interesa tener en tu comunidad Twitter, es decir encontrar seguidores de tu segmento de mercado, clientes potenciales. Retomando mi experiencia, gracias a Twitter mis lectores aumentaron, pero lo más importante, lectores de mi segmento de mercado: todos aquellos que quieren aprender a aprovechar la web para hacerse de un mercado, para sus productos o servicios.

- Más comentarios en mi blog

Gracias a Twitter obtuve varios comentarios en los artículos de mi blog. Recién tenía 3 meses y medio con él, y sólo había obtenido unos pocos comentarios de gente que me encontraba en Google (como era un blog reciente aún no tenía un excelente posicionamiento para que la gente me encuentre). Obviamente más comentarios significaron más interacción, que es una de las cosas más importantes del Social Media.

- **Con Twitter, lleva tráfico (visitantes) a tu sitio web**

Un ejemplo: Elle utiliza Twitter como una de las herramientas para promocionar sus concursos



y llevar a sus seguidores hacia la página del concurso en su sitio web.



EL GIN-TONIC PERFECTO

¿Qué tiene que tener un gin- tonic para ser soberbio? ¡Lo que te regala la tienda on line Perfect Gin Tonic! Una ginebra exquisita, 14 variadas tónicas premium y los mejores limones ecológicos. Son los componentes de cada uno de los tres packs que regalamos. ¡Consigue el tuyo y disfruta!

PERFECT GIN TONIC

Para participar sólo tienes que contestar a la siguiente pregunta:

¿Con qué personaje te encantaría tomarte un gin- tonic (o dos, o tres...)?

Haz de Twitter una importante fuente de tráfico para tus redes sociales

- Utiliza Twitter para convertir a tus seguidores en fans y/o para generar interacción en tu cuenta Facebook

(En general) Es más fácil hacerse seguidores en Twitter que fans en Facebook... (y sobre todo para ti, cuando apliques los consejos de este e-book:D)

- Utiliza Twitter para convertir a tus seguidores en fans en Facebook

Si haces que muchos de estos seguidores (en unos meses tendrás cientos o miles :D) se conviertan también en tus fans en Facebook, vas a aumentar también tu número de fans, lo que representa aún más clientes potenciales.

Publica tweets invitando a tus seguidores a hacerse fans de tu Página Facebook y coloca por supuesto el URL de tu cuenta Facebook para que tus seguidores puedan llegar a ella directamente.



- Utiliza también Twitter para generar interacción en Facebook.

La interacción en Facebook y en Twitter es un poco diferente (en la forma). Por ejemplo, a diferencia de Twitter, Facebook te permite realizar Preguntas y mantener en un solo bloque todas sus respuestas (como en la imagen de la página siguiente, que te muestra la Página Facebook de una pregunta en la cuenta de Delicity Argentina). Por ello a veces nos interesa tener ciertos tipos de preguntas en Facebook y no en Twitter.

Aunque en Twitter no puedes tener las respuestas en un sólo bloque como en Facebook, Twitter puede ayudarte a incentivar a tus seguidores a responder las preguntas que debes hacer en Facebook. Por ejemplo Delicity Argentina hace una pregunta en Twitter...



... que lleva a su página Facebook, y que con ayuda de Twitter, ha generado interacción (23 “Me gusta” y 3 comentarios como se observa en la imagen)



Delicity
 En este preciso instante tenemos antojo de Tostados :)
 ¿Cuál es tu antojo del momento?
 Me gusta · Comentar · Compartir · 9 de marzo

Álbum: Fotos del muro
 Foto compartida con: Público

Descargar
 Denunciar esta foto

A 23 personas les gusta esto.

Maria Lis los sandwichde jamon crudo es un manjar!!
 9 de marzo a la(s) 15:25 · Me gusta · 1

Lucia Gomez Las MEDIALUNAS.!!!!..!!..!!!!!!..!! Nose como pero un dia me voy hasta palermo.!!.
 9 de marzo a la(s) 15:31 · Me gusta · 1

Laura Canali tostados!!

Tip para novatos (y no novatos, yo acabo de descubrirlo): Cómo obtener el enlace de la página que contiene tu pregunta en Facebook (para poder colocarla en tu tweet)

Haz clic en la fecha del post de Facebook que contiene tu Pregunta.

Estrategias Marketing Online ha hecho una pregunta.
 17 de febrero

Facebook: ¿Qué utilizan para promover vuestros blogs?

☐ Las dos ...

☐ Una Pagina Facebook (Fan Page) ...

☐ Una cuenta Facebook personal

+ Añade una opción...

Esto te llevará a la página específica que corresponde a la Pregunta, con el enlace correspondiente,



que podrás copiar en tu tweet después de recortarlo (como se explicó en el capítulo 3, en “5 cosas que debes hacer como nuevo usuario de Twitter”)

- **Utiliza Twitter para promocionar otras redes sociales, como parte de tu estrategia integral de Social Media**

El Rancho Madrid es un buen ejemplo:

En este tweet El Rancho Madrid lleva a sus seguidores en Twitter a su canal YouTube:



Y en el siguiente tweet la imagen incluida en el tweet es una promoción para su cuenta en otra red social, Foursquare, red muy interesante para negocios locales como los restaurantes:





ElRanchoMadrid
@ElRanchoMadrid

Seguir

¡Noticia! Os presentamos nuestra gran apuesta en [#foursquare](#) -> El Reto RanchoSquare, queremos conseguir 1.000 check-ins
pic.twitter.com/wgri69Pn



Twitter como parte de tu plan de Social Media

Como comenté anteriormente, Twitter por sí sólo puede ayudarte a acceder a un mercado más grande, pero para obtener el máximo resultado, debes usar Twitter junto a otras redes sociales. Y la mejor manera de hacerlo es con un plan de Social Media.

¿Por qué es necesario realizar un plan de “Social Media”?

El primer paso para tener éxito en tu Social Media (blogs, redes sociales, etc.) es planificar y organizar.

Tantas redes sociales, tantas estrategias para cada una, y el consumo de tiempo que requiere su manutención, pueden ser “trampas” que no te permitan aprovecharlas. Muchas empresas y profesionales se “lanzan” a usar Twitter, Facebook, un blog, sin haberse tomado el tiempo necesario para analizar qué redes sociales son más importantes para su mercado. Muchos se “lanzan” sin conocer cómo funcionan estas redes sociales. Y el resultado no puede ser otro que un blog sin visitas, una Página de Facebook sin fans, una cuenta Twitter sin seguidores (problema que vas a remediar aplicando los consejos de este e-book :D)...

¿Cómo puedes realizar un plan de Social Media?

Como el tema de este e-book no es el Plan de Social Media, pero es importante para aprovechar Twitter al máximo, comparto contigo algunos artículos de mi blog que hablan sobre el tema y que te van a servir de buena guía para planificar y controlar tus estrategias de marketing online:

[5 pasos clave para lograr la estrategia adecuada de redes sociales en internet](#)

[5 pasos clave para llevar al éxito tu estrategia de "Social Media"](#)

[Cómo hacer una auditoría de tu estrategia de Social Media - Parte 1](#)

[Cómo hacer una auditoría de tu estrategia de Social Media - Parte 2](#)

¡Crea tu plan de Social Media para sacar el máximo provecho de Twitter y de todas tus cuentas sociales!

6. Cómo ser increíble en Twitter : Más trucos para tener éxito en Twitter rápidamente

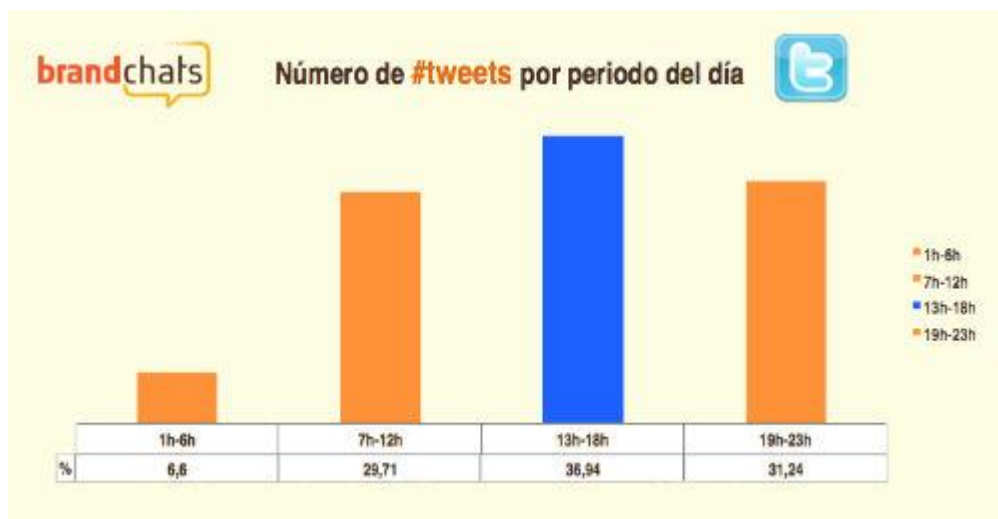
Si quieres tener éxito en Twitter, aquí verás los « pequeños grandes detalles » que te van a ayudar a destacar, y hacerte líder en tu sector.

¡Conoce cuáles son los mejores días y horas para tuitear para que saques el máximo partido de tu cuenta en Twitter!

- Las mejores horas para tuitear en España

(Fuente: [BrandChats](#))

En el siguiente gráfico se puede ver que las mejores horas para tuitear son entre 13h y 18h.



¡Muy interesante! Pero el estudio también nos habla de datos específicos como 2 picos horarios que te pueden ser muy útiles si lo sabes aprovechar: las 11 de la mañana y las 11 de la noche, que es el pico más importante. Según BrandChats, esto se debe a que la red social ha sustituido a los programas clásicos y series de esta franja horaria.



- **Las mejores horas y días para tuitear en México**

Según el [Estudio de Mente Digital : Twitter en México \(marzo 2011\)](#) el martes es el día con mayor interacción en México. Y las horas de mayor tráfico son entre las 10am y 1pm, y entre las 4pm y 7pm.

- **Las mejores horas para tuitear considerando tu sector o eventos específicos**

Tampoco olvides considerar las horas adecuadas para tus tweets si tu producto o sector de mercado lo amerita. Por ejemplo, @gallinablanca ofrece sus contenidos a las mejores horas para su público objetivo: da recetas a la hora de cocinar el almuerzo o la cena.

En la siguiente imagen se ve cómo @cocacola_es publica un tweet relacionando Coca Cola y la comida. Este tweet fue lanzado poco antes de la hora de la cena.



También puedes aprovechar un evento particular a una hora determinada (por ejemplo un partido de fútbol) para promocionarte (si corresponde porsupuesto) como lo hace @telepizza_es



- **Recomendaciones sobre las mejores horas para tuitear en español si tienes mercados de diferentes países**

Si trabajas para mercados internacionales, no olvides tener en cuenta las horas de los países a los que te diriges. Por ejemplo si estás en España y te diriges al público latinoamericano, debes saber exactamente los horarios de los países de tu mercado. Contándote nuevamente mi experiencia personal, te comento que recientemente hice un cuadro Excel con las diferentes horas de los países en español a los que me dirijo, lo que me ayudó enormemente a tuitear a las horas correctas y generar interacción con estos mercados.

¡Promociona tu cuenta Twitter por todos lados!

Si estás leyendo este e-book es porque tienes toda la intención de tener éxito en Twitter. Entonces ¡promociona tu cuenta en todos los medios posibles!

Coloca un enlace que lleve a tu cuenta Twitter en los medios online (dentro de la web):

- En cada mail que envías y en cada Newsletter (boletín informativo).
- En cada firma de tu correo electrónico
- En tu blog
- En cada sitio web

Y coloca el nombre de tu cuenta Twitter o el logo Twitter en los medios offline (fuera de la web, impresos):

- En tus tarjetas de visita
- En cada cartel publicitario
- En cada recibo
- En el paquete de tu producto
- En cada anuncio publicitario impreso, como aquí :



Utiliza las mejores herramientas para gestionar tu cuenta Twitter de manera eficaz y lograr tus objetivos más rápidamente

Con tanta información, tantas redes sociales, tantos seguidores, tantos fans, tantas interacciones, etc. es recomendable usar herramientas que te ayuden a gestionar tus medios sociales. Sin ellas, te vas a demorar años luz en lograr los resultados que deseas o que ya están obteniendo tus competidores.

Felizmente, existen muchísimas herramientas para gestionar Twitter, muchas de ellas gratuitas, y otras por las que vale la pena invertir. Lo que es muy importante es saber escoger las herramientas que te ayuden a lograr los mejores resultados en el menor tiempo.

- **Las que he usado: Hootsuite y Tweetdeck**

Por ello, en este e-book te he mencionado las herramientas que he usado y que me han ayudado enormemente: [Hootsuite](#) (puedes usar Tweetdeck que es similar) y [Tweetadder](#) (aunque recuerda que por el momento esta herramienta está sin posibilidades de uso... si se reactiva o si una herramienta similar sale al mercado, te lo comentaré en mi blog en [Herramientas web](#)). No es por casualidad que estas herramientas aparecen justamente en el capítulo 4 “Cómo ser increíble en Twitter y obtener más y más seguidores”: estas herramientas fueron clave para conseguirlos. Para saber si hay novedades sobre estas herramientas te recomiendo revisar regularmente la categoría Gestión del Social Media de mi blog, específicamente “[Herramientas web](#)”.

- **La que me han recomendado: Shotools**

También quiero hablarte de una herramienta española que me han recomendado y que ha ganado muchos premios, como por ejemplo la “2da iniciativa innovadora para starts-up de FICOD 2011”.

Shotools es un servicio online que combina un poco lo que es Hootsuite y Tweetadder, y por supuesto te da otras posibilidades. Como lo explica su sitio web: “Te permite organizar, programar y promover toda tu estrategia social online fácilmente, es la solución ideal para incrementar tu visibilidad y tu influencia”. Esta herramienta es continuamente mejorada y justamente la última versión está saliendo en estos días.

¡Una opción gratuita exclusiva para los lectores de este e-book!

Así es, desde mi blog (un artículo que escribiré en [Herramientas web](#)) podrás subscribirte a Shotools gozando de un descuento especial que he coordinado para ti con Alex Puig, creador de esta herramienta y líder de la blogósfera española: Podrás probar gratuitamente por un mes la versión “Personal Solutions”, que normalmente cuesta \$ 25.

- **Un curso online de un líder de la formación: “Twitter para negocios”**

No, ésta no es una herramienta para gestionar Twitter, pero sí una herramienta para saber más sobre Twitter. Los cursos de José María Gil son unos de los mejores cursos online del mercado en español. Con sus interesantes videos y audios, José María te explica de manera sencilla cómo puedes utilizar Twitter en tus negocios. ¡Además justo está terminando la actualización y mejora de este curso!

¡Un descuento exclusivo para los lectores de este e-book!

Para que puedas aprovecharlo con más gusto aún, he coordinado con José María Gil un precio especial para los lectores de mi e-book. Desde mi blog (un artículo que escribiré en « [E-books y cursos de marketing online](#)”) podrás tener un descuento de 30% de su curso “Twitter para los Negocios”

¿Quieres conocer más sobre estas herramientas y sobre otras nuevas?

Como comenté anteriormente, en [Herramientas web](#) (dentro de “Gestión del Social Media”) de mi blog estaré profundizando sobre las herramientas mencionadas aquí, y comentando las mejoras importantes que te puedan interesar. Aquí también te informaré sobre la situación de Tweetadder, y por supuesto si aparecen nuevas herramientas verdaderamente claves.

Te comento que a mí particularmente no me gusta hablar de decenas de herramientas pequeñas, como tantas listas en la web (por ejemplo “Las 30 herramientas a utilizar para gestionar Twitter”), sino que prefiero hablar de aquellas que te van a dar un verdadero “plus”: LAS herramientas a utilizar. Si quieres conocerlas revisa [Herramientas web](#) de mi blog de vez en cuando, donde continuaré compartiendo contigo mi experiencia con las herramientas web.

¡Y no lo olvides! ¡Vale la pena aprender a usar estas herramientas para optimizar tu tiempo y tus resultados! ¡El tiempo que te demores en conocer su uso (que no es mucho) te ahorrará muchísimo tiempo después!

Conoce los 10 errores que debes evitar en Twitter

Si eres de las personas que se guían más por lo que no deben hacer que por lo que deben hacer, o si ya has implementado tu plan de acción en Twitter y no avanzas como lo deseas, verifica que no estás cometiendo los siguientes errores « garrafales » para tu cuenta Twitter.

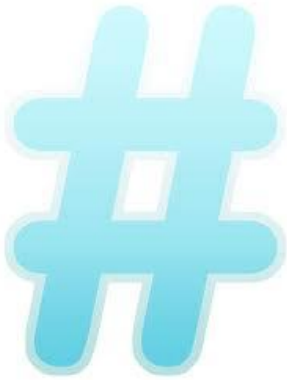
Responde a las siguientes preguntas y si tu respuesta es NO, realiza las acciones necesarias ahora, inmediatamente, para poder obtener más seguidores en Twitter. Recuerda que tus seguidores son clientes potenciales, por lo que cuántos más seguidores tengas (porsupuesto, bien segmentados, que correspondan a tu perfil de clientes, que puedan necesitar tus productos y servicios), más mercado potencial para ti.

1. ¿Tienes un correcto perfil de usuario?
2. ¿Haz definido bien tu [mercado objetivo](#)?
3. ¿Sigues a los seguidores de los líderes de tu sector?
4. ¿Das buen contenido, es decir contenido de calidad y que pueda servir a tu mercado objetivo?
5. ¿Tuiteas regularmente, pero sin spamear?
6. ¿Utilizas herramientas como Hootsuite o Tweetdeck para programar tus tweets, y para llevar un mejor control y organización de tu cuenta Twitter?
7. ¿Tienes listas de tuiteros con buen contenido para tus seguidores?
8. ¿Conversas con otros tuiteros sin pasar solamente retweets?
9. ¿Tus tweets son personales y humanos y no son como hechos por una máquina automatizada?
10. ¿Haz promocionado tu cuenta en todos los medios posibles: tu blog, tu firma de correo electrónico, tu tarjeta personal de presentación impresa, etc.?

Si la respuesta es NO ¡es tiempo de mejorar todos estos aspectos de tu cuenta Twitter!

Utiliza hashtags... cuando sea necesario

Introducción a los hashtags (para novatos en Twitter o novatos en hashtags)



Dado que no soy utilizadora de hashtags (aún no me he dado tiempo de analizar sus ventajas y usos), no puedo hablarte de mi experiencia personal por lo que no profundizaré mucho en el tema. Además, revisando los tweets de mi lista de tuiteros tops observé que la gran mayoría de « expertos web » no lo usan mucho porque no es algo que se deba usar « a diestra y siniestra ».

De todos modos es bueno saber qué son, para entenderlos cuando los encuentres en algunos tweets, y por qué no, para usarlos cuando lo creas conveniente.

Los hashtags (hash = « # » y tags = « etiquetas » o « palabras claves ») son palabras que pones inmediatamente después del símbolo #. Los hashtags sirven para catalogar y conectar tweets sobre un tema específico. Esto ayuda a los tuiteros a encontrar fácilmente los tweets sobre un mismo tema. Por ejemplo, cuando fui al EBE (Eventoblog), éste tenía el hashtag #ebe y cada una de las conferencias tenía un hashtag específico (como se puede apreciar en el programa 2011 <http://eventoblog.com/programa/>). Gracias a los hashtags, pudimos seguir los tweets de cada conferencia: con preguntas para los conferencistas, con opiniones, etc.

Por ello, el hashtag puede ser usado también para impulsar las conversaciones acerca de un producto o evento. Por ejemplo puedes hablar de mi e-book con el hashtag #Twitterparatodos y así podrás encontrar fácilmente los tweets que hablan de él.

Tú también puedes crear tus propios hashtags para « seguir » los tweets acerca de los temas que te interesen. Sin embargo, como lo acabo de leer en varios artículos en inglés y en

francés, la mayoría no sabe cómo usar los hashtags correctamente. En todo caso mi recomendación (personal): No uses hashtags de manera continua sino sólo en los casos en los que creas que valga la pena, para crear, ser parte de, o seguir, un tema específico de conversación. Cuando lo creas necesario, crea un hashtag pertinente (corto, preciso, que corresponda a un tema específico), promociónalo e incentiva su utilización.

¡No olvides comentar y hablar sobre mi e-book con el hashtag #Twitterparatodos para que todos podamos seguir la conversación! ;)

Conclusión

7. En conclusión: ¡Utiliza Twitter y aprovecha tú también esta oportunidad!

Después de haber casi terminado de leer este e-book te habrás dado cuenta la gran cantidad de personas que hay en esta red social y la gran cantidad de información que hay en Twitter. También te has dado cuenta de la gran ventaja que puedes sacar de Twitter, para aumentar tus ventas. Twitter por si sólo es una herramienta de marketing muy útil para fidelizar tus clientes actuales y aumentar tus clientes potenciales, pero también es una herramienta poderosa para acompañar toda tu estrategia de marketing online (como parte de tu plan de Social Media), llevando tráfico a tu sitio web (normalmente donde vendes tus productos), a tu blog, o a tus redes sociales.

¡Organízate, para aprovechar Twitter al máximo! En este e-book te he explicado qué tipo de acciones y herramientas te van a ayudar a ser más eficaz, para obtener resultados. Tienes ya las claves, ahora sólo te falta aplicarlas. En mi blog [Estrategias Marketing Online para Todos](#) no me canso de repetir que si bien internet es gratuito en dinero, no es gratuito en esfuerzo. Los resultados en internet no son mágicos, son resultado de saber usar las estrategias de marketing online (con este e-book ya sabes cómo usar Twitter) y de trabajar en ello de manera continua y siendo [perseverante](#).

Poco a poco te sentirás más familiarizado(a) con Twitter, harás mejores tweets, tendrás mejores listas, alertas, etc. y mejorarás tu trabajo en esta red social. Ten paciencia, piensa en tu mercado, y cuando menos te des cuenta llegarán los resultados.

¡Comienza ya y conviértete en líder de tu sector con ayuda de Twitter!

¡Nos vemos en Twitter!

[@SusanaMktOnline](#)

¿Te ha gustado este e-book?

Ayúdame a promover el uso de las redes sociales en español.

Tuitea acerca de mi e-book con el hashtag

#TwitterparaTodos

y compártelo en la web;)

¿Quieres promocionarte o/y simplemente compartir tus experiencias?

Cuando logres muchos seguidores en tu cuenta Twitter, me encantaría conocer tu experiencia, por lo que te agradeceré enormemente compartirla conmigo enviándome un mail a [estrategias.marketing.online arroba gmail.com](mailto:estrategias.marketing.online@gmail.com)

Si deseas promocionar tu cuenta Twitter (u otras cuentas sociales en las que has tenido éxito) indícamelo en tu mail con el asunto:

“Testimonio de éxito en la web – Promoción online”.

Eligiré los mejores testimonios para compartirlos en la web.

Si no deseas promocionarte, sólo compartir tu experiencia, envíame el mail con el asunto « Testimonio de éxito en la web »

(sin colocar “Promoción online”)

Recomendaciones para escribir buenos testimonios sobre Twitter:

Te recomiendo mencionar en tu testimonio:

1. Cuánto tiempo y esfuerzo habías dedicado a tu cuenta Twitter **antes de recibir este e-book**, y los resultados que habías obtenido.
2. Los resultados que has obtenido **siguiendo las instrucciones de este e-book** y en cuánto tiempo.

¡Te deseo mucho éxito en Twitter

y en la web!:D

¡Hasta pronto!;)

Autora: Susana Villalobos-Breton

Fundadora del blog



[Estrategias Marketing Online para Todos](#)

Mi perfil profesional



[Susana Villalobos-Breton](#)

Puedes saber más sobre mí en la página de Contacto en mi blog:



[Contacto de mi blog](#)

¡Y no lo olvides! ¡Sigue obteniendo interesante información sobre Twitter y sobre Estrategias de Marketing Online, e interactúa con nuestra comunidad!

Haciéndote fan de



[Estrategias Marketing Online en Facebook](#)

y por supuesto siguiéndome en Twitter;)



[@SusanaMktOnline](#)