

pymenauta

PRESENTADO POR:

BN PYMES



TikTok para Pymes: Estrategia primero, promoción después

Aprenda a identificar qué videos tienen potencial para atraer clientes y cómo usar la herramienta "Promocionar" de TikTok para mostrárselos a miles de personas, todo desde su celular y con un presupuesto que usted controla.

Heidy Murillo Quesada



- Especialista en Marketing Digital
- Consultora empresarial y especialista en marketing digital. (14+ años).
- Máster en Dirección de Marketing, Gestión de Clientes y Web 2.0. Gerente General de Óptima con H. Costa Rica.

✉ vendamos@optimaconh.com

🌐 www.optimaconh.com

Objetivo del curso

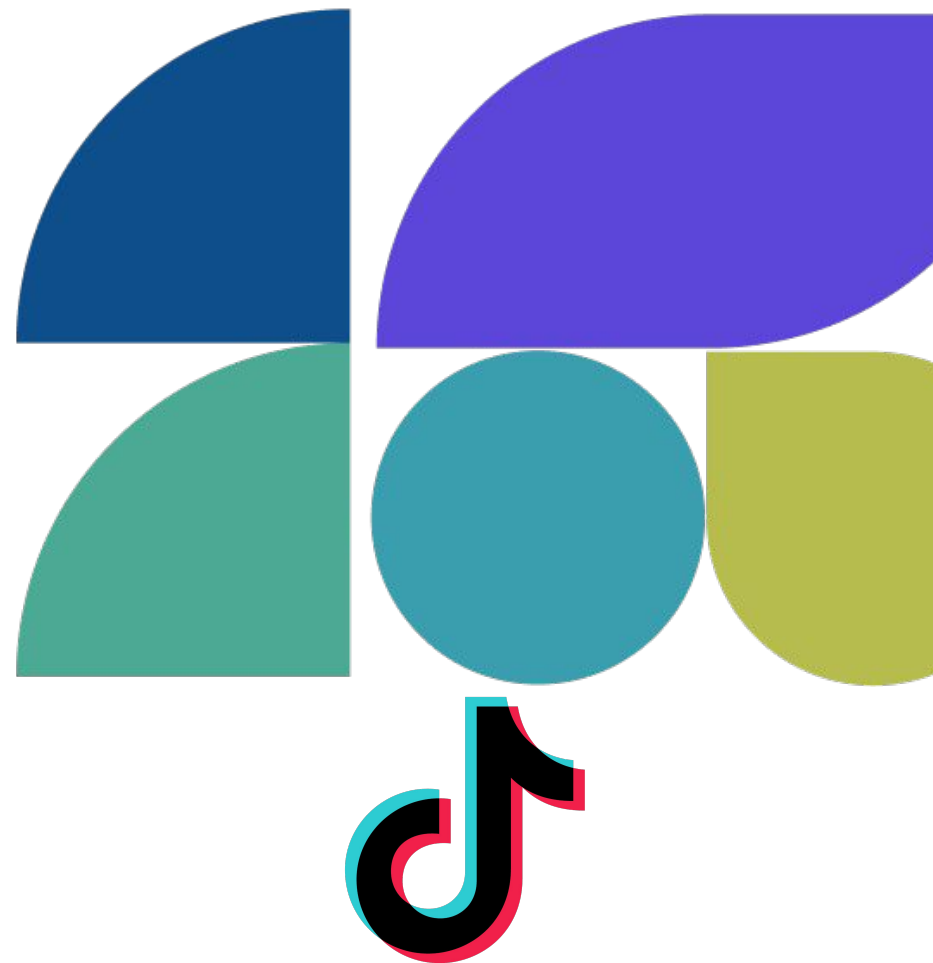


Este enfoque permitirá a PYMES como la suya:

- Desarrollar una estrategia de contenido básica.
- Pautar de manera efectiva para aumentar el alcance de sus videos.
- Atraer seguidores y generar interacciones de negocio.

La estrategia primero: ¿Qué publicar para que TikTok le muestre?

Tema 1.





Sus clientes ya están aquí (Usted es el que falta)



1 4,06 millones de usuarios en CR

TikTok no es una red social más, es donde está la atención de Costa Rica. Si no aparece ahí, le está regalando sus clientes a la competencia que sí publica

3 Ya no es de “carajillos”

Más del 31% de los usuarios en Costa Rica tienen entre 25 y 44 años.

Fuente: [Datareportal](#)

2 Alcance de la herramienta "Promocionar"

TikTok puede llegar al 85% de los internautas ticos.
Interacción x4 que en otras redes sociales.

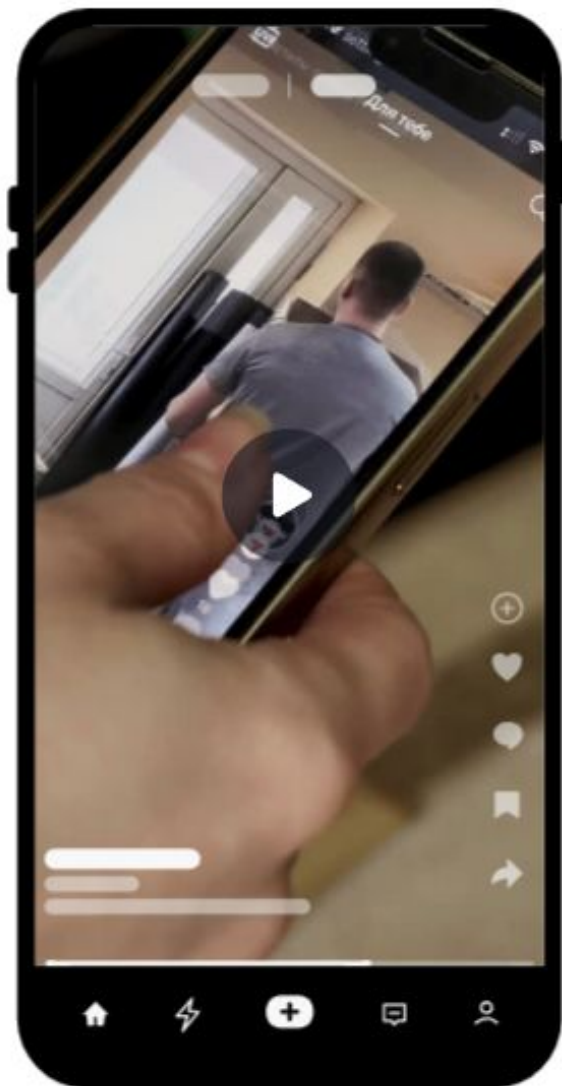
4 De la pantalla al tarjetazo

78% de los usuarios compraron algo tras verlo en TikTok.

Los ticos son 2 veces más propensos a recomendar un negocio si lo encuentran en esta app.



La fórmula de 3 pilares



Gancho

- 3 segundos
- Detiene el scroll)

Valor

¿Qué le aporta su negocio a la persona?

CTA (Call to action)

Llamada a la acción: qué quiere que haga su cliente.



Ganchos

Autoridad

- "Lo que nadie le dice sobre cómo elegir [su producto/servicio] en Costa Rica".

Curiosidad

- "Vea lo que pasó cuando intentamos [proceso del negocio]..."



Gancho

- "¿Cansado de que su [problema común del cliente] no tenga solución?"

Ahorro/Beneficio

- "3 formas de estirar su presupuesto de [área del negocio] este mes".



¿Qué es contenido de valor?





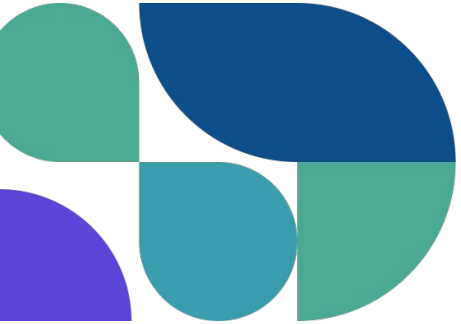
Cliente ideal (Buyer persona)

¿Qué le quita el sueño a su cliente respecto a lo que usted vende?



¿Qué duda le impide comprarle a usted en este momento?

¿Qué solución rápida está buscando mientras desliza videos en su celular?



Recorrido de comprador



1. Descubrir.



2. Considerar.



3. Decidir.





Fórmula de contenido de valor



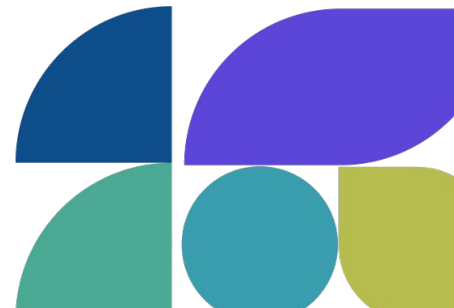
Educación



Transparencia



Preguntas frecuentes





Call-to-action





Hagámoslo fácil...



Clic el enlace en mi perfil y hablemos por WhatsApp



Haga clic en el botón 'Enviar mensaje' para recibir el catálogo de hoy.



Comente la palabra 'INFO' y yo le enviaré todos los detalles



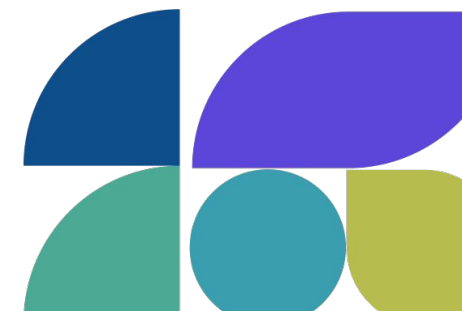
Visite nuestra página web, busque la sección de 'Contacto' y llene el formulario para una cotización



Llámenos a nuestro número de oficina 2222-0000 para agendar su cita en horario laboral.



Búsquenos en Facebook como 'Mueblería El Roble' para ver más fotografías de este modelo





Tipos de CTA según objetivo

Interacción

1

"Deje un 'me gusta' si le fue útil este consejo".

2

"Guarde este video para cuando necesite reparar su [producto]".

Comunidad / dudas

3

"¿Tiene alguna duda sobre este proceso? Déjela en los comentarios".

4

"Síguenos para aprender más sobre cómo cuidar su inversión en [servicio]".

Conversión

5

"Haga clic en el botón de 'Enviar mensaje' para una cotización personalizada".

6

"Toque el enlace en mi biografía para ver el catálogo de esta semana en WhatsApp".

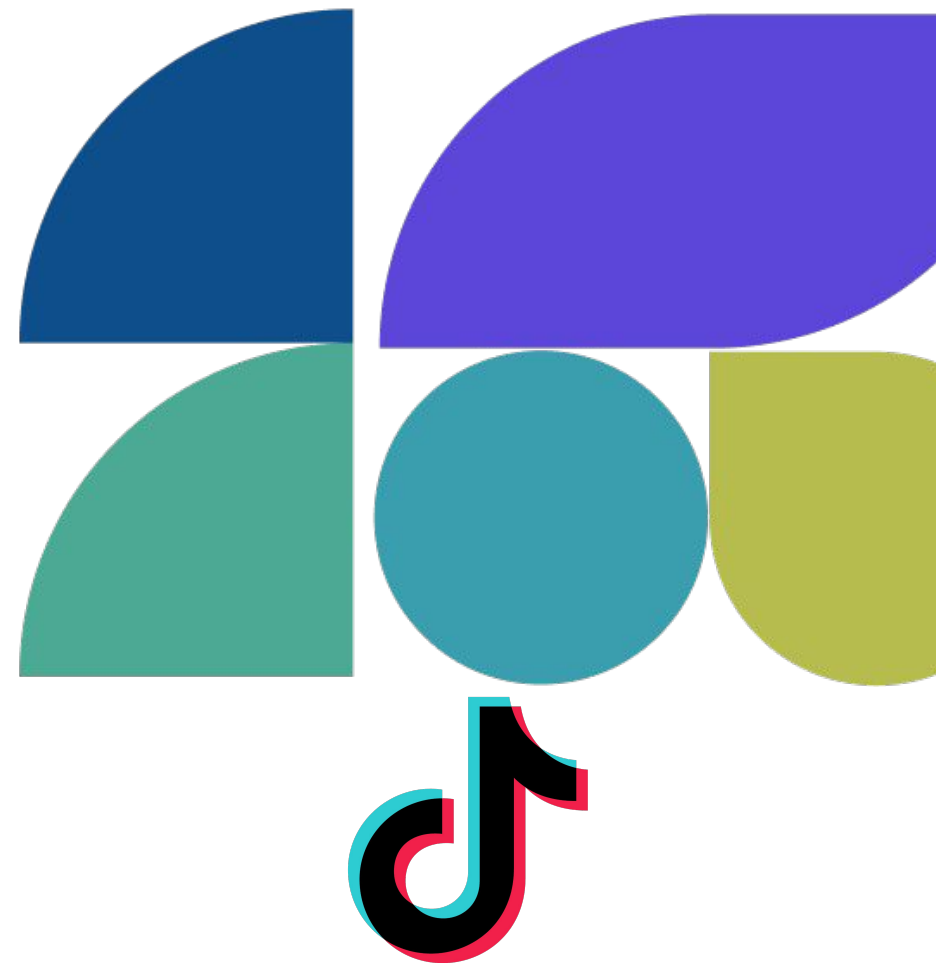


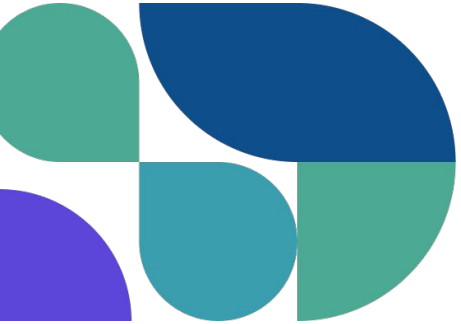
Inspirémonos



¿Cómo usar la herramienta "Promocionar" paso a paso?

Tema 2.





Paso a paso para promocionar



Menú



Promoción



Objetivo



Creatividades



Presupuesto





Objetivos

Impulsar cuenta

Conseguir ventas

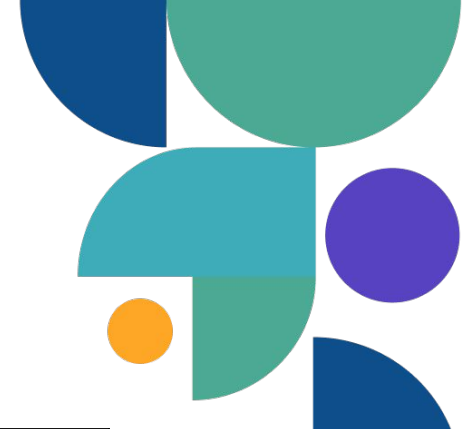
**Conseguir clientes
potenciales**

Impulsar lives





¿Cuál es el objetivo correcto?



Si usted necesita...	Elija la pestaña...	Y seleccione el objetivo...
Que la gente conozca su local o marca.	Impulsar la cuenta	Más visualizaciones de videos.
Que le pregunten precios o pidan citas.	Conseguir clientes potenciales	Más mensajes de TikTok.
Vender productos desde su tienda virtual.	Conseguir ventas	Más visitas a sitios web.
Aumentar su base de fans en Costa Rica.	Impulsar la cuenta	Más seguidores.



Creatividades (contenidos)

1

Rendimiento orgánico previo.

2

Uso de música comercial.

3

Cumplimiento de los 3 pilares.

4

Calidad visual.



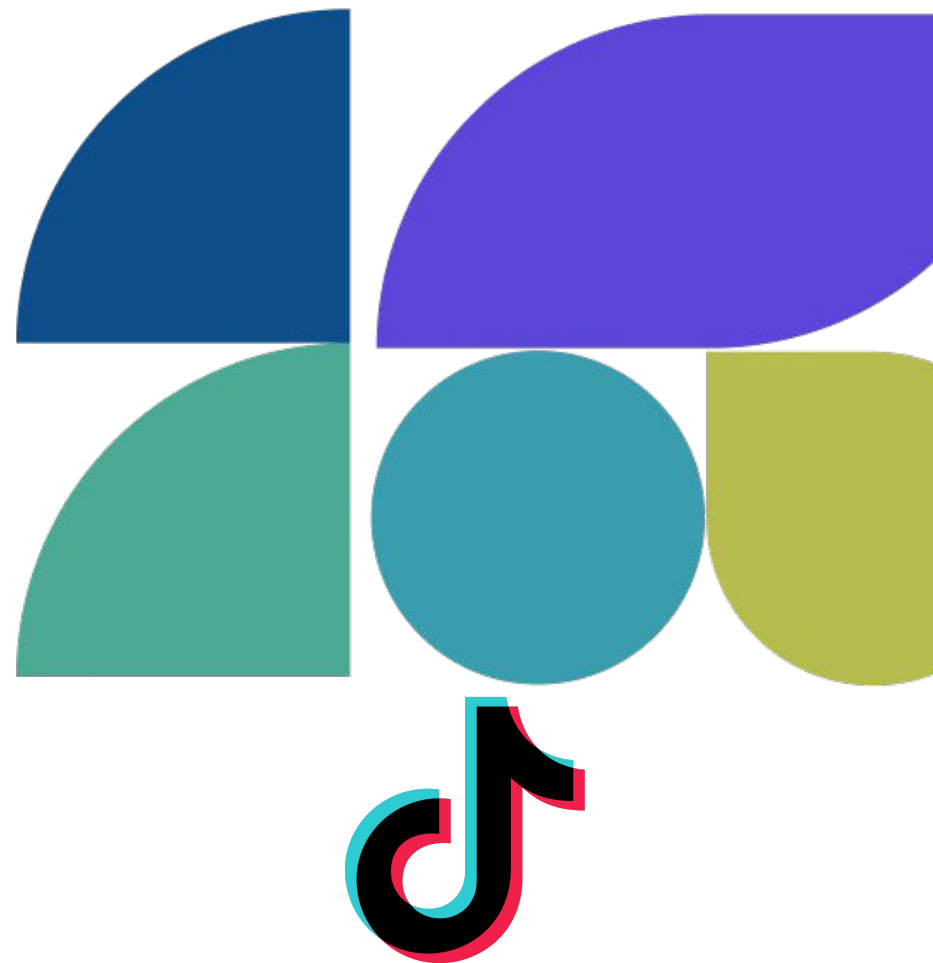
¿Pack de promoción o personalizar?



- 1) **Pack:** Tiene configuración predeterminada, fácil y asequible.
- 2) **Personalización:** permite cambiar la audiencia y el presupuesto.

Definiendo tu audiencia desde la App: ¿Automático o manual?

Tema 3.





Audiencia automática



- 1) Es la opción ideal si usted es principiante en la pauta digital o si su producto es de consumo masivo y no requiere un perfil de cliente muy específico.
- 2) El algoritmo realiza pruebas iniciales y, conforme detecta qué personas ven el video completo o interactúan, optimiza la entrega para buscar resultados similares.



Audiencia personalizada



Género



Intereses

Edad



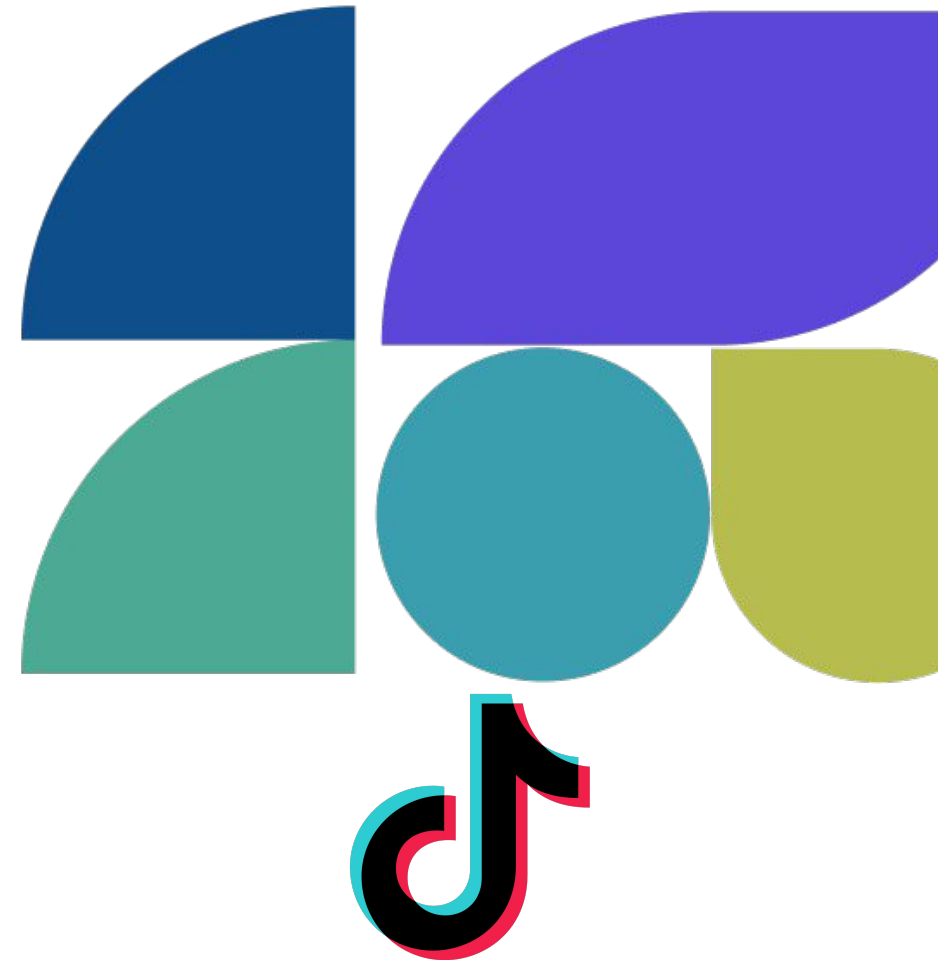
¿Cuándo escoger...?



- **Automático:** Cuando su video es educativo o de entretenimiento y busca alcance masivo para que mucha gente conozca su marca.
- **Personalizado:** Cuando su video ofrece un producto caro, un servicio técnico especializado o si usted sabe exactamente que su cliente es, por ejemplo, solo mujeres de más de 30 años interesadas en decoración.

Midiendo el éxito en sencillo: ¿Valió la pena su inversión?

Tema 4.





Métricas

Alcance por dinero invertido

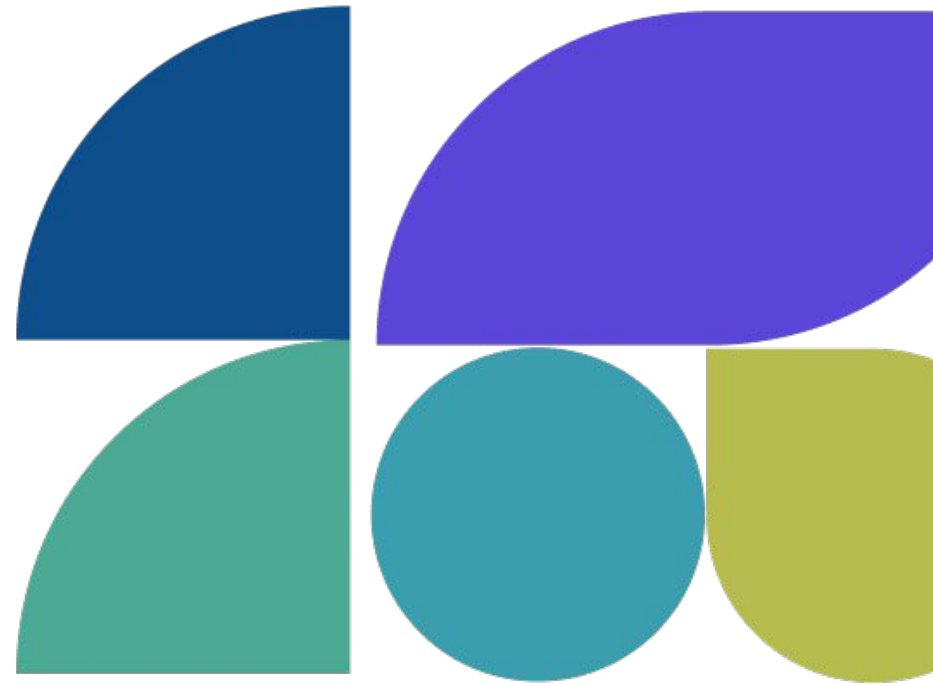


Rendimiento en relación
con el objetivo

Perfil de la audiencia

- Sexo
- Edad
- Ubicación (provincia)

¡Gracias!



¿Preguntas?



pymenauta

BN PYMES

