

6 ESTRATEGIAS DE MARKETING EN REDES SOCIALES PARA TIENDAS FÍSICAS



6 ESTRATEGIAS DE MARKETING EN REDES SOCIALES PARA TIENDAS FÍSICAS

Posted on 5 agosto, 2024

El uso efectivo de las redes sociales de tu comercio será el que marque la diferencia y te sitúe por delante de tu competencia.

Te traemos 6 estrategias clave para aprovecharlas al máximo y atraer más clientes a tu tienda física.



Optimiza tu perfil

Asegúrate que los perfiles en redes sociales de tu tienda estén completamente optimizados.

Recuerda: Incluye la dirección física, horario de atención, y un enlace a tu sitio web.

Utiliza imágenes de buena calidad y trabaja en una descripción atractiva que refleje la personalidad de tu marca.

Contenido localizado

Para fomentar y reforzar la conexión con tu audiencia, **crea contenido interesante para tu público local**.

Publica sobre eventos locales, colaboraciones con otras empresas de la zona o

comparte historias de tus clientes en tu perfil.

Promociones exclusivas

Ofrece a tus seguidores en Redes Sociales promociones exclusivas.

Algunos ejemplos pueden ser: descuentos especiales, ventas flash o regalos gratuitos para aquellos seguidores que mencionen una publicación.

Incentivar las visitas físicas a través de tus redes sociales aumentará el tráfico peatonal hacia tu comercio.

Marketing de Influencers Locales

Los influencers ya tienen la confianza de la comunidad.

Colabora con los influencers locales para atraer audiencia a tu tienda.

Actuarán como embajadores de tu marca, aumentarán tu visibilidad y atraerás a nuevos clientes.

Anuncios Geolocalizados

Para aumentar la probabilidad de visitas a tu comercio físico, en el caso colocar anuncios en tus redes sociales, utiliza la segmentación geográfica.

De esta forma, serán vistos por personas del entorno que pueden acudir fácilmente a tu tienda física.

Eventos y Transmisiones en vivo

Organiza eventos en tu tienda y promuévelos a través de redes sociales.

Utiliza transmisiones en vivo para mostrar lo que está sucediendo en tiempo real, creando sensación de urgencia y exclusividad.

Esto atrae a más visitantes y aumenta la interacción en tus plataformas sociales.

ESTRATEGIA EXTRA

Ya te hemos hablado en otro artículo de la importancia de las reseñas y testimonios.

Las opiniones positivas generan confianza y pueden persuadir a nuevos clientes a visitar tu tienda.

Puedes leer el artículo pinchando [aquí](#)