

Analítica para principiantes:

Mide lo que realmente importa

Natalia Macías

Experta en Redes Sociales



Enlace al Webinar

El dilema de la PYME actual

¿Has publicado un post con muchos 'Me gusta', pero que no ha traído ni una sola venta?

El error más común es confundir popularidad con rentabilidad.
En este webinar aprenderás a separar el ruido del beneficio real.





Hay dos tipos de números



Los números de Popularidad

Te hacen sentir bien y se ven bonitos, pero no pagan las facturas de tu empresa.

- *Seguidores*
- *'Me gusta'*
- *Visualizaciones*



Los números de Negocio

Son acciones de personas reales que demuestran que les interesa lo que vendes.

- *Clics en tu web*
- *Mensajes Directos*
- *Guardados*



Cambia tu enfoque



Tener miles de seguidores no sirve de nada si nadie te compra.

Concéntrate en buscar **interacciones útiles:**

-  **Mensajes Directos:** Quieren hablar contigo o pedir presupuesto.
-  **Compartidos:** Confían tanto en ti que te recomiendan a sus amigos.
-  **Clicks en tu perfil:** Quieren visitar tu tienda física, web o WhatsApp.



Las 3 Preguntas Clave

No mires todos los datos que te da la red social.

Solo necesitas responder a esto.



1. *Descubrimiento*



¿Me ve gente nueva?

Si siempre le hablas a los mismos clientes, tu negocio no crece. Necesitas atraer nuevas personas al embudo.

Qué datos mirar en tu red:

- **Alcance:** Cuentas totales que te han visto
- **Visitas al perfil:** Cuántos sintieron curiosidad por saber quién eres.



2. *Interés*



¿Les interesa lo que cuento?

No basta con que te vean. Tu contenido debe aportar valor para que el usuario se detenga y actúe.

El valor de la interacción:

- **Guardados:** Es el mayor cumplido. Quieren volver a leerte.
- **Comentarios:** Generan conversación y prueba social.
- **Compartidos:** Te avalan ante su propio círculo.



3. *Contacto*



¿Me están contactando?

El momento de la verdad. Aquí la red social se conecta con tu negocio real. Es el paso previo a la venta.

Métricas de conversión

- **Clics en el enlace:** Tráfico directo a web o teléfono.
- **Mensajes Directos:** Preguntas sobre productos o reservas.



¿Dónde miro estos datos?



No necesitas programas informáticos complicados ni pagar nada extra para empezar.

Tu propia cuenta: Toca el botón "Estadísticas" en Instagram (asegúrate de tener cuenta de Empresa o Creador).

Meta Business Suite: Una página de Facebook donde puedes ver los datos de tu Instagram y Facebook a la vez desde el ordenador.





En qué debes gastar tu tiempo



- Mirar datos de Negocio (80%)
- Mirar datos de Popularidad (20%)

Dedica el 80% de tu tiempo a analizar cuántos mensajes o clics consigues.

Deja de preocuparte tanto por si una foto tuvo menos "Me gusta" de lo normal.



Checklist: *Tu primer informe*



- ✓ **Paso 1:** Define tu objetivo (¿Vender o que me conozcan?).
- ✓ **Paso 2:** Abre Meta Business Suite cada lunes.
- ✓ **Paso 3:** Anota cuántos mensajes y clics has tenido.
- ✓ **Paso 4:** Identifica qué post funcionó mejor y repítelo.

Consejo de Experto

La constancia en la medición es más importante que los números altos.

Mide cada semana para entender qué le gusta a tu cliente.



Gracias por acompañarnos

Ayudanos a mejorar rellenando esta encuesta



www.cosmomedia.es

