



7

**tendencias de
redes sociales
para el 2020
que harán crecer
tu negocio.**



www.o3.cl



01. **Tienda en línea.**

Cualquier emprendedor debe hacerle la pregunta OBLIGATORIA de cómo va a ser su tienda en línea en este 2020. Los cambios en las principales redes sociales están orientados a llevar a los usuarios a un comercio online, a simplificar la compra de productos. El reto en esta área tiene que ser aumentar el tráfico a tu sitio con herramientas como Google AdSense y Google Analytics, además de integrar a tu equipo a un profesional con conocimientos en posicionamiento digital.

02. **Crea tu propia base de datos.**

Comparte tu número de teléfono con tus clientes. Los grandes creadores de contenido como Ellen De Generes y Lele Pons ya lo están haciendo y ¿por qué? ¡simple! creación de base de datos personalizada. Sin intermediarios, sin plataformas, con un simple mensaje puedes conectarte con la gente que realmente quiere saber de ti y de tus productos.

Recuerda que los datos de tus seguidores en Facebook e Instagram, no están a tu alcance, sino que le pertenece a estas empresas, que a su vez te permiten acceder a ella pagando ADS con un anuncio. Con la comunicación directa, puedes segmentar más tus servicios, saber de dónde te escriben y cómo potenciar más tus ventas.

03. **Delivery y suscripción**

Las personas y los tiempos actuales nos exigen aprovechar de mejor manera el tiempo y qué mejor manera de hacerlo que acercándole tu producto a quienes lo necesitan. En Chile tenemos alrededor de 5 plataformas potentes de delivery que cobran un cargo muy bajo por suscribirse a ellas. Si quieres ser más arriesgado, crea tu propio sistema de entregas y suscripción, para que tus clientes se sientan atendidos de una manera más personalizada.

04. **Pequeños Influencers.**

Los micro y nano influencers (500 a 10.000 seguidores) tienen audiencias más pequeñas y entusiastas, que ayudan a evitar cruzarse con influencers falsos. Se espera que para el 2020 la marcas se relacionen más con este tipo de cuentas para así crear nuevos grupos que podrán ser administrados de forma más efectiva.

05. **Realidad aumentada y realidad virtual.**

La realidad aumentada afectará de manera positiva las tiendas físicas, creando nuevas experiencias de compras, mientras que la realidad virtual complementará la conectividad y las redes.

Muchas empresas ya han utilizado catálogos de productos en 3D, probadores de ropa virtual y aplicaciones para ver cómo luce un cliente con el producto.





06. **Te vas a enamorar de la inteligencia Artificial.**

Muchas empresas ya han apostado por este rubro para simplificarle la vida al consumidor. Invertir en Inteligencia Artificial te ayudará a maximizar resultados, ya sea acelerando los esfuerzos de marketing, administrar datos o mejorar la experiencia del cliente.

Un ejemplo que puedes empezar a utilizar son los chatbots que están respondiendo 24/7 a través de las cuentas digitales de cada marca.

07. **Variedad de plataformas.**

Ante la constante incertidumbre que tienen los creadores de contenidos sobre qué publicar, se creó en el 2016 la plataforma china TIK TOK que ofrece la oportunidad de generar "retos", "coreografías" y "canciones" que se replican en sus usuarios y al mismo tiempo ayudan a trabajar en la creatividad.

Actualmente registra unos 750 millones de usuarios activos al mes, la mayoría menores de 30 años y desde enero del 2019 habilitó la opción de publicidad.

