

## Guía para redes sociales 2023

Disponer de perfiles de redes sociales creados con perfil corporativo, aunque no se usen con toda la frecuencia que nos gustaría, da confianza sobre la empresa y facilita nuestra búsqueda para clientes actuales y potenciales. Además, son un canal ideal para fidelizar clientes, y que estén al día de novedades, ofertas e información útil de la empresa.

El primer paso es hacer el esfuerzo de crearlas, y tener al menos una publicación para que nuestros clientes puedan encontrarnos, y nadie pueda usar nuestro nombre.

Los perfiles personales pueden ser positivos para apoyar al inicio del perfil de empresa, pero hay que saber diferenciarlos y darle la importancia a la cuenta de empresa.

Seguir a Fronius España, compartir contenido de nuestras cuentas e interactuar es fundamental.



[@froniusespana](#)



[@froniusespana](#)



[Lista Fronius España](#)



[Fronius España](#)

Crear contenido, sin miedo, la cantidad o calidad que esté al alcance de cada uno, y sin vergüenza.



Podéis utilizar recursos como imágenes o el contenido y material que tenéis a vuestra disposición en [myFronius](#).

### Consejos y tendencias para cada red social:

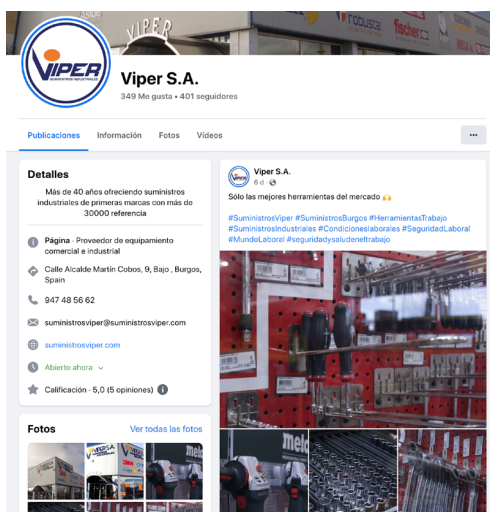
Facebook:

Plataforma ideal para publicar información de servicio como: días de apertura, horario, novedades u ofertas.

En Facebook tiene mucha importancia que nuestros seguidores compartan el contenido, siendo la mejor forma de crecer.



## Ejemplo de buena práctica: [Suministro Viper](#)



## Instagram:

Es una red social mucho más visual donde la información ha de estar en las fotografías o videos.

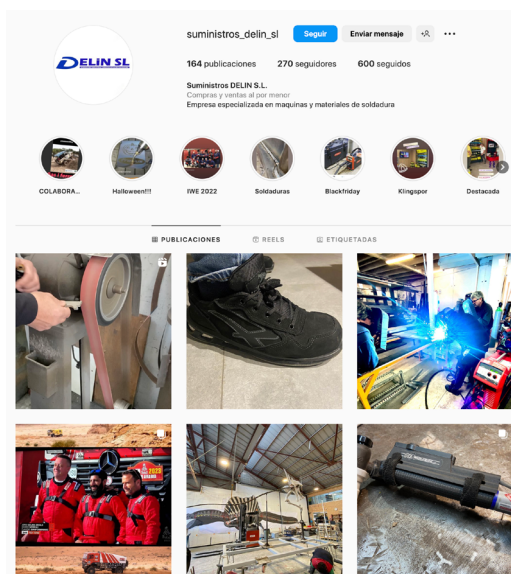
Las tendencias para 2023 son usar las stories para información rutinaria y vídeos verticales cortos que se pueden utilizar para ofrecer explicaciones o demostraciones.

En Instagram son muy importantes las menciones (en stories y posts poner el @ de la marca a mencionar, como @froniusespana) para poder compartir el contenido y así crecer conjuntamente.

Por otro lado, usar hashtags como #Soldadura o de otra temática de la que trate la información, nos hace llegar a más personas.



## Ejemplo de buena práctica: [Suministros Delin](#)



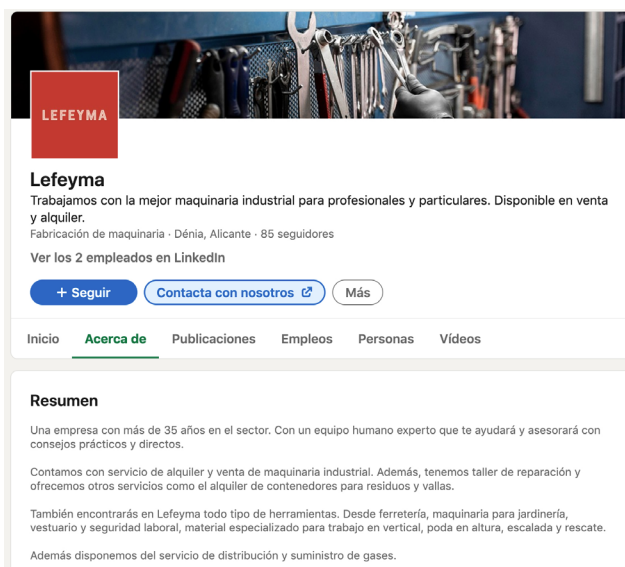
LinkedIn:

Se centra en contenido más profesional y serio, muy focalizado en negocios, y es una buena herramienta para que potenciales clientes conozcan nuestra empresa.

En esta red social es muy importante recibir recomendaciones, ya que en LinkedIn cada recomendación es casi un compartido, aunque también existe la opción compartir y mencionar a personas o empresas. Esto último es una buena forma para que quien recibe la información comparta el contenido.



Ejemplo de buena práctica: [Lefeyma](#)



The screenshot shows the LinkedIn profile for Lefeyma. At the top is a banner image of various industrial tools. Below it is the company name 'LEFEYMA' in a red box. The profile text reads: 'Lefeyma', 'Trabajamos con la mejor maquinaria industrial para profesionales y particulares. Disponible en venta y alquiler.', 'Fabricación de maquinaria · Dénia, Alicante · 85 seguidores', and 'Ver los 2 empleados en LinkedIn'. There are three buttons: '+ Seguir', 'Contacta con nosotros', and 'Más'. Below the buttons is a navigation menu with 'Inicio', 'Acerca de', 'Publicaciones', 'Empleos', 'Personas', and 'Vídeos'. The 'Acerca de' section is expanded, showing a 'Resumen' with the following text: 'Una empresa con más de 35 años en el sector. Con un equipo humano experto que te ayudará y asesorará con consejos prácticos y directos.', 'Contamos con servicio de alquiler y venta de maquinaria industrial. Además, tenemos taller de reparación y ofrecemos otros servicios como el alquiler de contenedores para residuos y vallas.', 'También encontrarás en Lefeyma todo tipo de herramientas. Desde ferretería, maquinaria para jardinería, vestuario y seguridad laboral, material especializado para trabajo en vertical, poda en altura, escalada y rescate.', and 'Además disponemos del servicio de distribución y suministro de gases.'

Perfil en Google:

Aunque no está considerada red social, y a nivel de marketing local muchas veces se olvida, es una plataforma muy práctica, permitiendo introducir horario, teléfono, web, ubicación, fotos del lugar y recibir reseñas.

Tener bien configurado el perfil en Google nos sirve para que cuando alguien busque ferretería, suministros o cualquier palabra relevante en Google o Maps, aparezcamos en el mapa.



Ejemplo de buena práctica: [Suministros Zadorra](#)

**Suministros Zadorra**

Sitio web · Cómo llegar · Guardar · Llamar

3,2 ★★★★★ 12 reseñas de Google

Empresa de suministros industriales en Vitoria-Gasteiz

**Dirección:** Gamarrako Atea, 9, 01013 Gasteiz, Araba

**Horario:** Abierto · Cierra a las 19:00 -

**Teléfono:** 945 26 96 97

**Provincia:** Álava

Sugerir un cambio · ¿Eres el propietario de esta empresa?

**Preguntas y respuestas**  
Sé el primero en hacer una pregunta [Haz una pregunta](#)

**Horas punta**

LUN MAR MIÉ JUE VIE SÁB DOM

14: No suele estar muy concurrido

La gente suele pasar 15 minutos aquí

[Enviar a tu teléfono](#) [Enviar](#)

**Reseñas** [Escribir una reseña](#) [Añadir una foto](#)

Las reseñas no se verifican

"Compré lo que necesitaba con la ayuda del **vendedor** de forma amable y fluida."  
★★★★★

"**Buen trato** y es cómodo que abran los sábados a la mañana."  
★★★★★

"Muy buena atención y eficacia."  
★★★★★

[Ver todas las reseñas de Google](#)

**De Suministros Zadorra**

"En Suministros Zadorra contamos con un amplio catálogo y stock de todo tipo de suministros para la industria, la agricultura y la automoción."

**Perfiles**

[Facebook](#) [LinkedIn](#) [Instagram](#)



Si aun no tenéis creados perfiles de empresa en redes sociales o queréis ampliar información, os dejamos el siguiente: [Webinar de creación y buen uso de Redes sociales.](#)