



Cómo monetizar las Redes Sociales

de Pedro Rojas y María Redondo

ISBN: 978-84-1788-020-0

Editorial: LID Editorial

Colección: Acción Empresarial

Edición: 2ª Edición

Idioma: Español

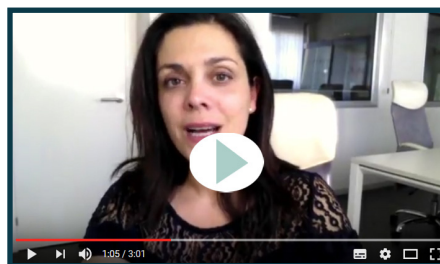
Páginas: 300

Encuadernación: Rústica

Formato: 15x22 cm

PVP papel: 19,90 euros

PVP e-book: 11,90 euros



#MonetizarRRSS

La obra

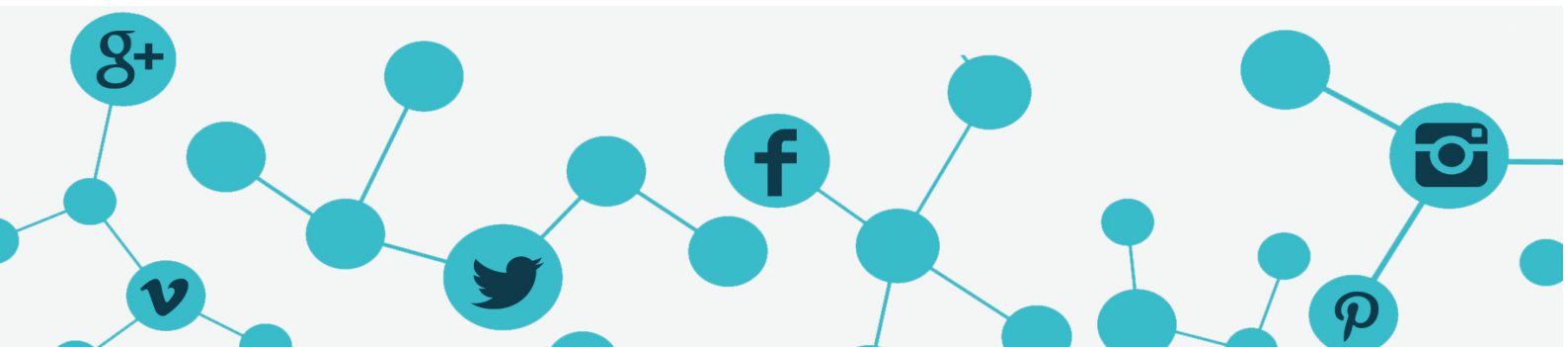
Llevamos más de diez años hablando sobre redes sociales y su impacto en la sociedad, en las personas, en las empresas y principalmente en los negocios.

Aunque su ubicuidad es evidente, el nuevo auge de las redes sociales ya no se basa en su uso lúdico y personal. Cada vez más, los directivos responsables de empresas y emprendedores se preguntan si deberían incorporar estrategias en estas plataformas que generen ingresos antes de que lo haga la competencia. La cuestión es ¿cómo hacerlo?

Pedro Rojas y María Redondo ofrecen su ayuda para afrontar este reto a través de *Cómo monetizar las redes sociales*, una guía que ofrece al lector todo lo que debe saber para poder utilizar las redes sociales como canales generadores de crecimiento y beneficios para la empresa. Y lo hacen paso a paso, desde el principio, para evitar que se cometan los errores propios de aficionados.

Este libro, escrito por dos profesionales con una amplia experiencia en el sector, recoge herramientas, procesos y trucos imprescindibles para generar la monetización.

Como cualquier canal de comercialización, las plataformas sociales son solo parte de las piezas del rompecabezas que conforman todo el proceso. Lo más importante es realizar un seguimiento de los clientes que han interactuado con las redes sociales durante todo el ciclo de venta evaluando su conducta y conociendo cuándo se han convertido en clientes y por qué. Si se ha conseguido hacer felices a los usuarios durante sus primeras experiencias, es probable que compren de nuevo ¡Esa es la misión!



Los autores

Pedro Rojas es licenciado en Administración y Dirección de Empresas y en Contaduría Pública por la Universidad Santa María y posgrado en Social Media Management por EAE Business School. Es socio fundador de la agencia internacional The Plan Company desde donde actúa como consultor en Social Media Marketing y Growth Hacking para empresas en Europa, EE.UU. y Latinoamérica. Es profesor de MBA y director en posgrados y másteres de Marketing Digital, Social Media y RR.HH. 2.0.



María Redondo es consultora en estrategia digital para empresas, marcas y campañas políticas, formadora y conferenciante. Emprendedora desde los 23 años, es socia directora de la agencia The Plan Company, donde lleva a cabo proyectos de digitalización para empresas y desarrolla planes de social media, así como diseño de campañas de Social Ads. Además es profesora de estrategia digital en diferentes centros universitarios y escuelas de negocio.

Índice

Agradecimientos

Introducción

1. Conceptos que necesitas tener en cuenta
2. Por qué no ha funcionado lo que has hecho hasta ahora en redes sociales
3. Qué debes tener en cuenta y qué debes evitar si estás empezando
4. Más allá del retorno de la inversión (ROI), ¿cómo se determina el beneficio monetario utilizando las redes sociales?
5. Cómo monetizar el uso de las redes sociales sin pagar por publicidad
6. Dos armas imprescindibles que generan más ventas y beneficio: el contenido y el blog
7. Cómo alinear las redes sociales con tu modelo de negocio
8. Plan paso a paso para preparar a tu empresa y ganar dinero con las redes sociales
9. Todo bien hasta ahora, pero ¿dónde está el dinero en las redes sociales?
10. Cómo obtener beneficio con publicidad (social ads) en redes sociales
11. Algunas herramientas que ayudan en la monetización

Conclusiones