

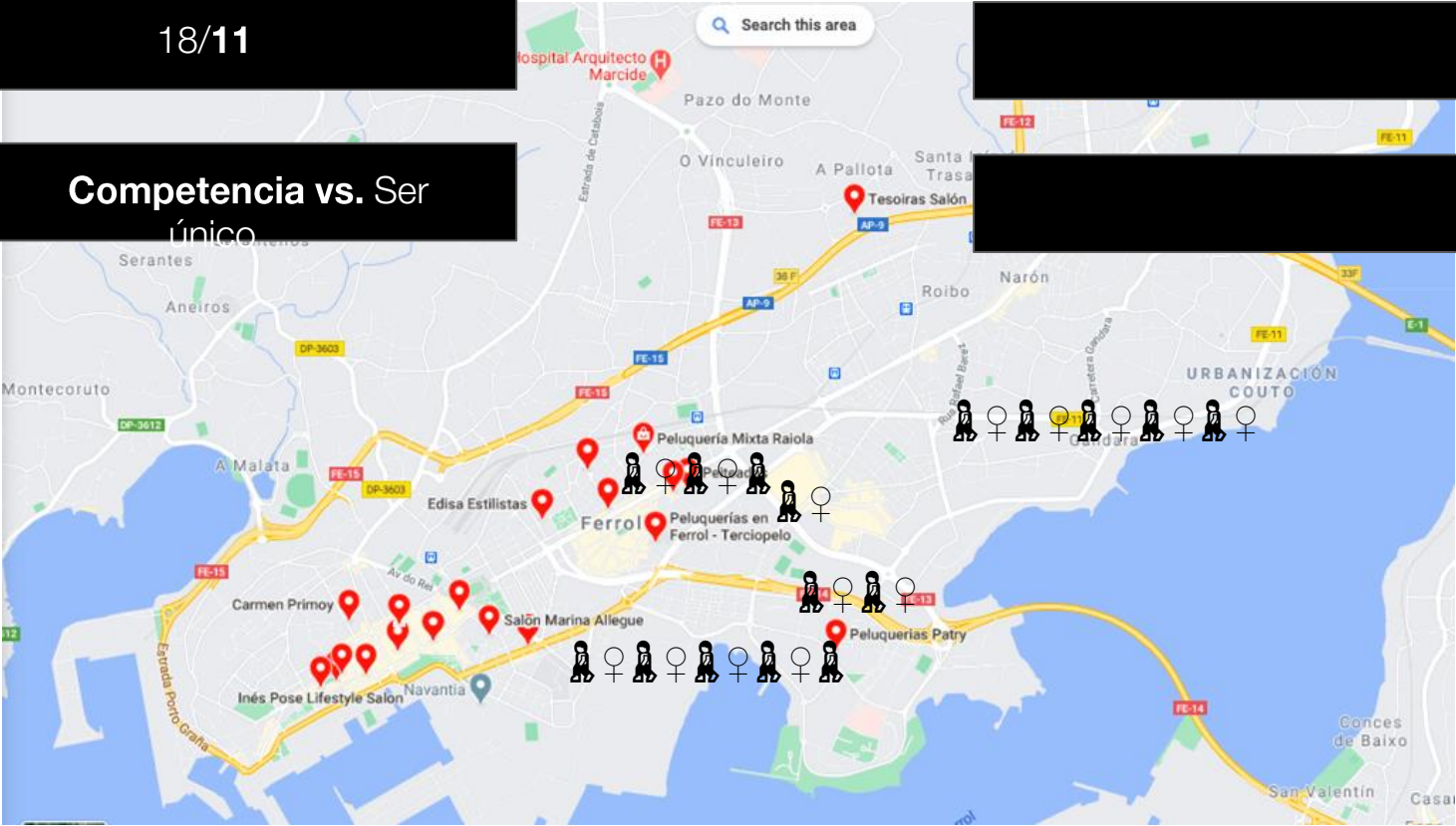
GRUPOS

Grupo >

Grupo > **Tienda** = odnrg

18/11

Competencia vs. Ser
único



18/11



Competencia vs. Ser

único

Fidelización

Dejar de buscar n/clientes



Primero tenemos que **entender** qué gente compra tu producto y porque:

1. **Confian en ti**
2. **Les caes bien**
3. **Te conocen**

18/11

**Competencia vs. Ser
único****Cuando duele, nos quejamos****Fidelización****Dejar de buscar n/clientes****temas profesionales = grupos**

18/11

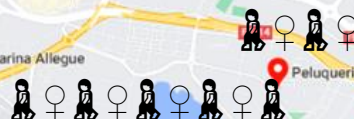
Competencia vs. Ser
únicoCuando duele, **nos** quejamosPodemos fidelizar y **sin** grupos

@sende

Restaurante

Fidelización

Dejar de buscar n/clientes

temas profesionales = **grupos**¿Cuándo hace **falta?** →

**Cuando queremos conectar
gente con el mismo interés:**



Tienda de 🚲 en Coruña: “**Bici Norte**”

Mal: “Grupo Bici Norte” donde
públicas nuevos modelos

Bien: “Grupo **La Vuelta Coruña**”
donde publicas rutas, donde se
organizan viajes con la bicicleta,
donde se descubren rutas



Group by Victor Guerra García

Bici de Montaña (de rutas)

Public group · 6.2K members

Tu negocio:

Tienda de **ropa deportiva**

Carniceria o vendes **barbacoas**

Vendes clases de **inglés**

Tu grupo (interes):

Grupo: “Rutas de senderismo y jogging”

Grupo: Donde se comparten recetas

Grupo: Donde se comparten maneras novedosas para aprender inglés

La clave es:

92% No - 8% Si

No vender.

Escuchar, dar respuesta, ayudar, organizar, ser el dueño de la bodega

Y cuando deciden comprar una bici nueva, van a Bici **Norte**

Me llamo **Edo**



@sende

Pagina

Grupo



GRUPOS

Que contenido publicar

92%

Valor / exclusivo /

Dar consejo / ayudar

**Crear espacio para otros
Debatir**

8%

Vender

Gente vuelve a tu grupo para recibir

valor

Tu trabajo = Identificar **valores** y buscar **razones**

¿Si publico hoy esto, mañana van a volver por más?

Pensar en ~~personas~~ = producto

Valores:

Educación
Aprendizaje
Curiosidad
Espíritu de aventura
Honestidad
Eficiencia
Innovación
Creatividad
Buen humor
Paz
Comunidad
Compasión...

comida vegana $\neq$ recetas de conejo

*Es facil saber lo que no
va relacionado con el
grupo, pero ¿cómo
saber qué funciona?*

Para entender el contexto

Analizamos competencia

2. Vamos a analizar un grupo de *padel*
3. Grupo dos
4. Grupo 3

1. *Gente se une en grupos pero no recibe mucho valor*
2. *Venden todo el tiempo*
3. *Las publicaciones no son adecuadas*
4. *Compartir trucos funciona*
5. *Una buena descripción funciona*

————— *Oportunidad*

————— *Oportunidad (mejorar trucos) ver trucos de otros deportes*

¿Invertir en 2 cámaras en vez de un sofa?

Para analizar valores y encontrar razones:

¿Quien es tu cliente?

Comunicación - Copy - Landing page - Para redes - Diseño

Avatar

El buyer persona es un arquetipo (o robot) de nuestro cliente

Padel Vigo Avatar 

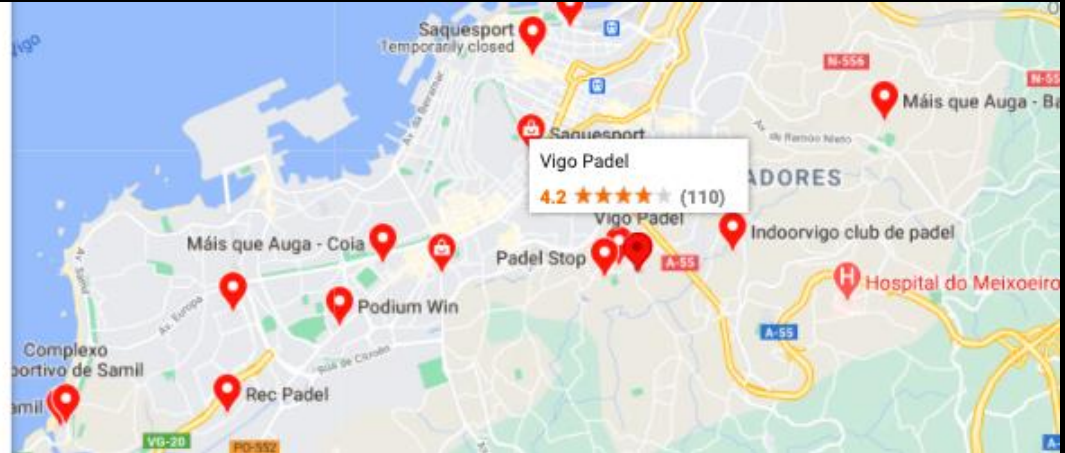
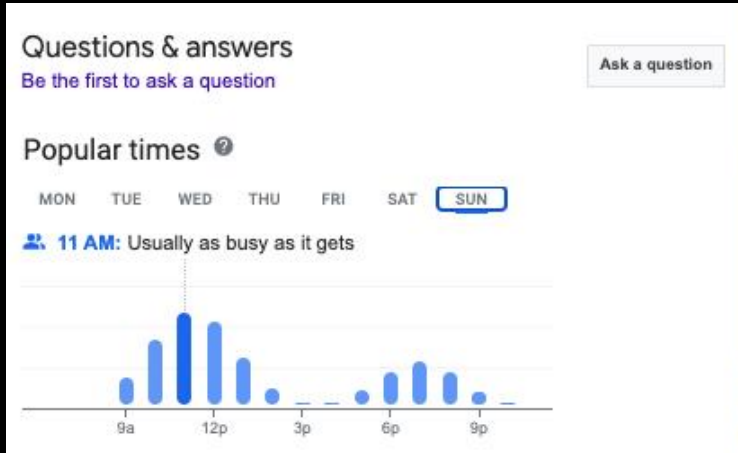
Juan, tiene 44 años, casado con 2 hijas. Trabaja como encargado de logística en una nave de congelados en Vigo. Gana 1900€/mes. Le gusta tener un coche bueno. Siempre era fit, pero empezó a ganar un par de kilos y le dio un susto. Se aburre al hacer jogging, y gracias a un amigo ha descubierto el padel. Juega solo domingos y su parte favorita del juego son las tapas y vermut de después del partido. El Padel es el único momento en el que puede salir de su rol diario, entonces no se pierde ni un domingo. Es competitivo y ve en YouTube los trucos sobre cómo ganar a sus compañeros.

Es de Celta, pero quiere más al Real Madrid.

Ha cambiado cañas con amigos con grupos de WhatsApp donde intercambia muchas chorradas.

Le gusta viajar, pero más viajes nacionales, a través de la agencia de viajes El Corte Ingles, así se sienta más seguro. Le gustó un viaje y un hotel de Gandía porque tenía un campo de padel.

Hablé con dos personas



Podemos ir los domingos a las 11.

Foros, grupos, intentar entrar en los grupos de whatsapp

Valores

Que publicar

Google keyword research

Miedos y motivaciones no se comparten

A quien siguen + #

<https://www.facebook.com/ads/audience-insights/interests>

El Avatar nos ayuda decidir si hace falta crear un grupo y donde.

LinkedIN (manda un resumen diario o semanal) y **email**
Menos emojis, más formal.

Conectar dos imposibles

Reglas sociales

Las normas **sociales** son un conjunto de **reglas** que deben seguir las personas de una comunidad para tener una mejor convivencia, a las que se deben ajustar las conductas, tareas y actividades del ser humano.

es.wikipedia.org › wiki › Norma_social

[Norma social - Wikipedia, la enciclopedia libre](#)

Search for: [Reglas sociales](#)



Shock y contraste

Cuando la idea hace marketing

sende
llamacabras.com

Cuando se usan:

Puede ser un *side project que comunica valores*

Un blog post, publicaciones en el grupo etc.



📍 💬 ☆ Pontevedra

A pontevedresa que se negou a gardar un minuto de silencio por Maradona



Por Natalia Puga
hai 13 horas

Que publicar

Esta moza natural de Pontevedra explica que se vía incapaz de ...

pontevedraviva.com › xeral › paula-... › Translate this page

La pontevedresa que se negó a guardar un minuto de silencio ...

1 day ago — Paula reconoce que en el mundo del fútbol Maradona hizo historia y fue un deportista "con unas cualidades y habilidades futbolísticas ...

www.lavozdegalicia.es › 2020/11/29 › Translate this page

La jugadora gallega que se negó a guardar un minuto de ...

13 hours ago — La muerte de Diego Armando Maradona ha generado un sínfin de ... no obstante, reconoció al medio pontevedrés que Maradona hizo historia ...

www.elperiodico.com › deportes › U... › Translate this page

Una futbolista gallega se niega a rendir tributo a Maradona

16 hours ago — El homenaje a Diego Armando Maradona no fue unánime porque ... FÚTBOL | @DapenaPau_3 , a pontevedresa que se negou a gardar un ...

🖼 Images for pontevedresa negou maradona



Report images



View all

www.elconfidencial.com › futbol › p... › Translate this page

Paula Dapena, la jugadora que no homenajeó a Maradona ...

13 hours ago — Paula Dapena, la jugadora que no homenajeó a Maradona: "No ... FÚTBOL | @DapenaPau_3 , a pontevedresa que se negou a gardar un ...

"Dije que yo me negaba a guardar ese minuto de silencio por un violador, pedófilo, putero y maltratador y que si tenía que sentarme en el suelo y dar la espalda, pues lo hacía", explicó horas más tarde

Contraria / Noticias necesitan material

Grupos donde yo participo:

<https://www.facebook.com/groups/532696873566509/>

<https://www.facebook.com/groups/cultofcopy>

Para emprender

Que publicar

¿Preguntas?

Google

¿Quien es tu cliente?

¿Vendiste algo gracias a los redes?

Competencia

edo.rs/femxa



@sende

Gracias