**3 claves que te ayudarán a potencializar tu negocio en redes sociales**

La explosión de las redes sociales ha generado grandes cambios en la manera de comunicarse y compartir contenido. En México, de acuerdo con la agencia [DataReportal](https://datareportal.com/reports/digital-2021-mexico), para enero de este año se calculaba que había **al menos 100 millones de usuarios de redes sociales**, equivalentes al 77.2% de la población total, y entre 2020 y 2021 el número de usuarios de alguna red social creció más del 12%.

Debido a este acelerado incremento, **cada vez más microempresarios las aprovechan** paracomercializar productos y servicios; más que ser plataformas sociales, se han transformado en el espacio de miles de emprendimientos que se han apoyado del marketing digital para hacer crecer sus negocios.

Una [reciente encuesta](http://www.ift.org.mx/comunicacion-y-medios/comunicados-ift/es/crece-uso-de-internet-entre-mipymes-para-comercio-electronico-comunicado-422020-7-de-mayo) del Instituto Federal de Telecomunicaciones (IFT), revela que el 44.6% de las micro empresas tienen **redes sociales** o sitio web con dominio empresarial, dato que escala al **57% en las pequeñas** y que **en las medianas se ubica en 71.5%**.

Un caso de éxito de una estrategia en redes sociales bien implementada es **Mr Bon**, el emprendimiento mexicano que elabora y vende uniformes médicos (*scrubs*) y que ha incrementado su comunidad en menos de dos años a partir de sus acciones digitales en Instagram y Facebook.

Dar a conocer un nuevo emprendimiento a través de plataformas digitales permite incrementar las probabilidades de hacerlo rentable, por lo que es fundamental contar con una estrategia de marketing digital en redes sociales. Para lograrlo, Manuel Ramírez, Director de Mr Bon, comparte las 3 acciones más importantes para elaborar una estrategia digital en redes sociales y convertir tu emprendimiento en un caso de éxito.

1. **Interactúa con tu comunidad**

Es una de las acciones más importantes dentro de las tareas de un *community manager*, ya que siempre debes de escuchar, conocer e interactuar con tu comunidad, empezando por atender los comentarios tanto positivos como negativos, y a partir de ello elaborar contenidos que los atrapen y convenzan de levantar un pedido.

“Es poner en marcha lo que técnicamente se conoce como *‘social listening’* y dejar atrás el sólo responder a preguntas y sugerencias, como todavía hacen muchas marcas que no han sabido dar el siguiente paso”, comenta Manuel.

1. **Creación, publicación y promoción de contenidos**

En este punto es necesario conectar el mercado meta junto con los objetivos, para así definir el contenido de nuestras publicaciones a través de una técnica de *storytelling*, que te ayudará a hacer clic con tu audiencia de una manera más cercana y así lograr diferenciarse de la competencia.

“Nosotros ahora vemos con ojos de valor cualquier conversación en torno a las publicaciones que comparten los clientes vistiendo nuestros *scrubs*, ahí está una de las claves que nos han permitido crecer y expandirnos a otros países”.

1. **Acciones de engagement**

Para este punto, debes establecer una personalidad de tu marca y así implementar diversas acciones que te ayuden a crear *engagement* con tus seguidores; algunas acciones son: ser constante, crear dinámicas, unirte a *seasonalities* y tendencias, conversar con tus usuarios, comunicar tus campañas importantes y hacer a tus seguidores parte de ellas.

“El marketing está en constante evolución y el marketing 4.0 es un claro ejemplo de cómo debemos de ver a nuestros compradores, porque en este punto ya es necesario humanizar a nuestra marca y utilizar estrategias omnicanales, ofreciendo la misma experiencia de servicio en todos los espacios en los que se encuentre la marca”.

Toma en cuenta estas claves para realizar tu estrategia de marketing digital y comprueba los beneficios de expandir tu marca al siguiente nivel, así como Mr Bon, que ha logrado crecer y expandirse a otros países con estos increíbles consejos que pueden ayudarte a ti como emprendedor a potencializar tu negocio.

**Acerca de Mr Bon México**

Mr Bon es una empresa mexicana dedicada a la elaboración y venta digital de scrubs / uniformes médicos para profesionales del sector salud que buscan lucir una vestimenta más moderna y original en comparación con los diseños convencionales. Mr Bon con tan poco tiempo en el mercado se ha posicionado dentro del sector gracias a los diseños, calidad de sus prendas y personalización de colores, logrando adaptarse a las necesidades y gustos de cada profesional.

Para más información sobre Mr Bon y sus productos visita [www.mrbon.com.mx](https://www.mrbon.com.mx/) y sigue sus redes sociales en [Instagram](https://www.instagram.com/mrbon.mx/) y [Facebook](https://www.facebook.com/mrbon.mx).