

* [Inicio](http://panteradigital.com/es/)
* [Sobre nosotros](http://panteradigital.com/es/sobre-nosotros/)
* [Qué hacemos](http://panteradigital.com/es/que-hacemos/)
* [Blog](http://panteradigital.com/es/blog/)
* [Contáctenos](http://panteradigital.com/es/contactar-a-pantera-digital/)
* [EN](http://panteradigital.com/using-facebook-marketing-target-hispanics/)

[Inicio](http://panteradigital.com/es) » [Blog](http://panteradigital.com/es/blog/) » **Usando el marketing de Facebook para dirigirse al hispano**

**Usando el marketing de Facebook para dirigirse al hispano**

Por [Alicia Harkness](http://panteradigital.com/es/author/harkness-alicia/) 20 julio, 2014



Actualmente, hay 18 millones de hispanos en los Estados Unidos que utilizan Facebook. Es casi el número de la población del estado de Nueva York. Con la participación hispana en los sitios web de comunicaciones sociales superando el resto de la población online, marketing en Facebook y otros canales sociales tiene gran potencial.

La presencia social ha proveído por muchos años un canal grande de marketing para marcas y compañías y con SEO dependiendo en su presencia social, este es el momento para empezar a ser social. Aquí hay unas ideas útiles para que comience con marketing de Facebook a su público hispano:

* Relacionar todo su contenido a su público hispano.
* Crear contenido exclusivo online.
* Socializar online.
* Producir todo su contenido y esfuerzos de marketing en Español para su público hispano.
* Analizar su presencia de Facebook y la efectividad y el efecto que tiene en su público hispano y clientes.

**Relacionar todo su contenido a su público hispano:**

Lo mas importante que tiene que hacer uno cuando hace marketing a cualquier público, en cualquier canal, es asegurarse que su público puede relacionarse al contenido que esta proveyéndole. Debería abarcar los intereses de su público hispano y los retos del día. También debería trabajar por las necesidades de su público hispano y debe enfocarse en resolver lo que necesitan resolver.

Hay que mirar un ejemplo: Está en un supermercado en los Estados Unidos y usted quiere comenzar a dirigirse a la población hispana. Usted está comenzando una extensión que se centra en la cocina, ingredientes y comidas españolas y desea alcanzar al mercado hispano para hacerles saber acerca de esta nueva extensión.

Facebook es una gran plataforma para mercadear a su público hispano. Sabemos que mucha gente hispana esta en Facebook y mas cautivada que el resto de la población online. Ellos tienden a compartir y leer mas contenido que sus amigos y familiares han compartido. También son mas propensos a unirse a páginas de marcas que le gustan. Hay muchos beneficios en usar Facebook como una herramienta de marketing para la población hispana.

Ahora necesitamos gran contenido que atraerá al hispano a su pagina de Facebook y como resultado traerlos a su website o tienda. Unas ideas de contenido para su nueva extensión puede ser haciendo entradas de recetas españolas tradicionales, a lo mejor añadiéndoles un toque para hacerlas diferentes y emocionantes. Infórmele a su público que pueden obtener todos los ingredientes en su mercado local. Usted también puede hacer encuestas para ver que productos el hispana quiere mirar en sus tiendas. Su pagina de Facebook no solamente estará promoviendo su marca, sino que también relacionara con su público y los va hacer sentir como si usted los entiende a ellos y sus necesidades.

**Crear contenido online exclusivo y excepcional:**

Ya que tenga unas ideas del contenido con que su público hispano se pueda relacionar, debe de asegurarse que el contenido que este produciendo sea único a su marca. Produciendo contenido único no solamente atrae visitantes a su sitio, pero también tiene grandes beneficios SEO para su sitio. El contenido puede ser único por el formato en que este presentado. Por ejemplo, su contenido puede ser un video, una infografía o un cuestionario interactivo online.

Otra forma de producir contenido exclusivo es proveer opiniones e ideas que nadie mas en la web esta proveyendo. Actualmente el mercado hispano es una gran oportunidad y hay muy poco contenido online que este específicamente dirigido a ellos. Agregue su conocimiento o información que nadie esta poniendo en la web. Idealmente usted va a querer hacer ambos aspectos únicos para atraer su público.

**Socializar online:**

En cualquier forma de negocio, interactuando y comunicando con sus clientes y público es importante. Le da una idea si de verdad esta resolviendo para su clientes y si sus productos o servicios están trabajando o si algo necesita ser cambiado. El networking social es la cima de la interacción con sus clientes y clientes potenciales por lo cual debemos usar esto.

Como se había mencionado previamente, puede usar Facebook y otros sitios de medios sociales para obtener opiniones en nuevos productos o para dejarle saber a su público que tienen una voz en que productos o servicios les gustaría mirar. Hable con su público hispano sobre lo que quieren y lo que sus servicios actuales están haciendo para ellos. Lo mas que entienda esta demográfica, lo mejor que pueda resolver para ellos y lo mas que obtendrá clientes hispanos.

**Produzca todo contenido y esfuerzos de marketing en español para su público hispano:**

Cuando haga marketing al hispano en Facebook, use páginas de fans en español e inglés. Es muy importante que no solamente tenga una página con unas entradas en inglés y unas en español. Su público americano y su público hispano pueden querer dos cosas completamente diferentes de su negocio por lo cual tener dos páginas de fans le dejara dirigirse a esa demográfica en particular. Por ejemplo, si usted es un negocio de cosméticas, puede encontrar que su hispano esta muy interesado en consejos y sugerencias de como perfeccionar varios estilos de maquillaje. Al mismo tiempo, puede encontrar que su público anglosajón quiere enterarse de sus productos mas recientes y quiere saber lo último en la moda. Al tener una pagina de fans en español, puede ensenarle a su público hispano lo que quiere mirar, y aun mejor, puede proveerles contenido en español. Estas son grandes maneras de conseguir que su público hispano interactúe con su marca y visite su sitio.

**Analizar:**

Finalmente, es importante llevar a cabo un seguimiento de sus esfuerzos de marketing en Facebook y la mejor manera de hacer esto es continuamente analizar su desempeño. Puede hacer esto usando varias herramientas de analítica que le dejan seguir su presencia social en la web. Una manera de medir su éxito es medir cuantas veces su pagina o blog es compartido en Facebook, o cuando alguien comenta en algo que ha puesto en Facebook. Esto le muestra que contenido esta cautivando a su público y que contenido va atraer mas visitantes a su sitio.

También puede medir la tasa de conversión de sus websites sociales. Al enfocarse en los resultados puede mirar cuanta gente proviene de sitios de medios sociales y si hicieron le que usted quería que hicieran. En Google Analytics, puede seguir veredas de conversión y puede mirar que canales atribuyeron a una conversión. Muchos de sus usuarios visitaran su sitio varias veces antes de convertirse y pueden venir su sito vía múltiples canales. Por ejemplo, a lo mejor escuchan sobre su website en Facebook y hacen clic en un enlace, entonces usan una búsqueda de Google para encontrarlo y finalmente visitan su sitio escribiendo el URL antes de convertirse. Aunque un sitio de medios sociales no sea responsable por su ultima visita cuando un usuario se convirtió, juega una gran parte en el viaje de conversión que definitivamente merece ser medido.

Lea los comentarios de Facebook y mire que esta diciendo su público hispano sobre la información que esta proveyendo. ¿Esta interesante para su público o necesita pensar sobre diferente contenido que cautive a la población hispana? ¿Qué productos le gustan? ¿Qué productos no le gustan y por qué? Trate de no medir ‘likes’ de Facebook solamente. Eso no le da mucha información en el efecto que networks sociales están teniendo en el éxito de su negocio. Networks sociales son una gran manera de obtener comentarios en los servicios o productos que provee usted. La analítica no solamente cubre data de cantidad, data calidad tiene igual importancia.

Hay lo tiene, una guía simple como puede mercadear al hispano usando Facebook.

1. De acuerdo con la lectura, ¿por que debemos utilizar Facebook como herramienta de mercadeo para dirigirnos al hispano?

2. ¿Cuáles son tres ideas para comenzar utilzando FB para el marketing?

3. ¿Cómo podemos relacionar nuestro contenido de publicidad en FB al público hispano?

4. ¿Qué atraerá al público hispano a nuestra página de FB?

5. ¿Qué debemos hacer para analizar nuestros ezfuerzos en FB?

6. Escribe un resumen de este artículo.