PROMOCIONATE EN LAS REDES SOCIALES

Todo el mundo utiliza sociales y por eso tu empresa debe estar presente en ellas. Aprovecha el potencial de las redes más conocidas y descubre las ventajas que te ofrecen. Utiliza las que más te convengan y amplía tú círculo de contactos interactuando en ellas.

Pregunta 1: ¿cuál de los objetivos siguientes pueden conseguir las empresas gracias a las redes sociales?

a) Atraer a audiencias nuevas.

b) Forjarse una buena reputación entre los clientes.

c) Conseguir los objetivos de venta.

d) Incrementar el tráfico del sitio web.

Pregunta 2: ¿cuál de los siguientes es un ejemplo de objetivo para tu estrategia de redes sociales?

a) Conseguir reseñas de productos auténticas.

b) Atraer más tráfico a tu tienda.

c) Establecer comunicaciones unidireccionales con los clientes.

d) Imitar la estrategia de la competencia.

Pregunta 3: ¿Qué datos deberías incluir en la página de perfil de tu empresa de una plataforma de redes sociales?

a) Información sobre el director ejecutivo.

LIVEWORKSHEETS

b) Un enlace a un sitio web de fichas locales en el que aparece tu empresa.

c) La descripción de empresa.

d) El coste de los productos y los servicios.

Pregunta 4: rellena el espacio en blanco: Las empresas deberían centrar su estrategia en plataformas de redes sociales que _____

a) Tengan la mejor reputación.

b) Se prevea que captan la atención del mayor volumen de usuarios.

c) Tengan una audiencia relevante.

d) Cuenten con el mayor número de usuarios.

LIVEWORKSHEETS