

# REDES SOCIALES Y LIJ: UN ALIADO VERSUS UNA PÉRDIDA DE TIEMPO

---

# Un placer saludaros...



# ¿De qué va este taller?



- **Gira en torno a la literatura infantil y juvenil en la Red** con el objetivo de:
  - Compartir algunas informaciones generales y sentar las bases del diseño de una estrategia de marketing digital.
  - Revisar los canales que mejores resultados están ofreciendo (funcionamiento, aspectos clave, ejemplos de buenas prácticas)
  - Hacer un recorrido por las principales herramientas de apoyo para crear y trabajar el contenido, monitorizarlo y rentabilizarlo.

# ¿Cuál va a ser la dinámica del taller?

- **Sesión presencial:**  
2h. de presentación y trabajo
- **Soporte complementario:**  
[info@elisayuste.com](mailto:info@elisayuste.com)



# ¿Qué hay que hacer?



1.- **ASISTIR** y **PARTICIPAR** en la sesión.

2.- **DESCARGAR** la documentación complementaria.

3.- **REALIZAR** las tareas propuestas en la sesión.

4.- **DEBATIR** y **CONVERSAR** en la sesión.

5.- **CONSULTAR** las dudas que surjan por mail.

# Antes de nada, echemos un vistazo a nuestro alrededor...



# ¿Cómo os comunicáis con los lectores?



Escanead el QR o entrad en [www.menti.com](http://www.menti.com) e introducid el código 4231 8309

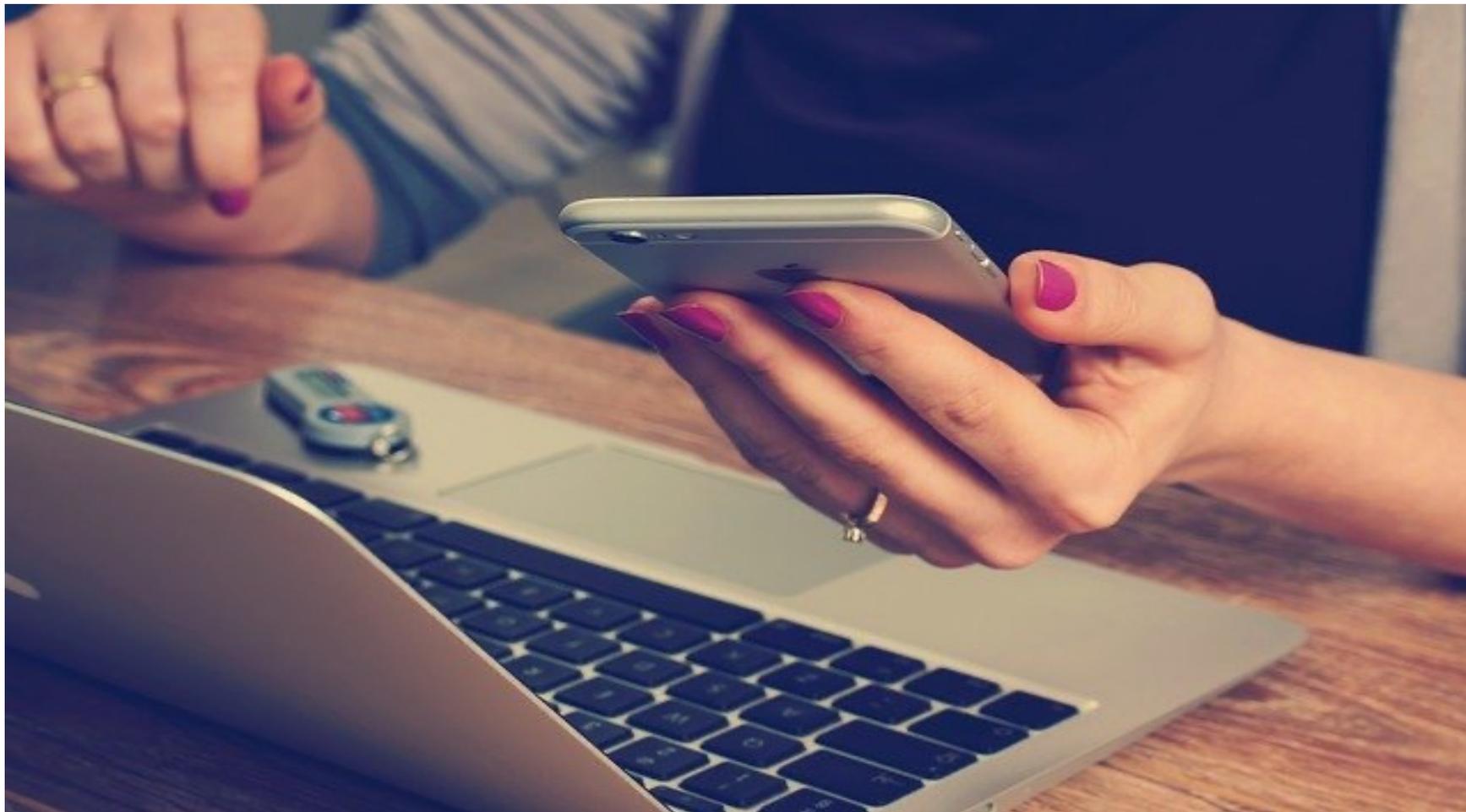
# ¿En qué medida una buena estrategia de marketing digital puede ayudarnos a mejorar nuestra comunicación?



# Podemos ver el vaso medio lleno o medio vacío



# Nunca antes hemos esta tan cerca de los lectores



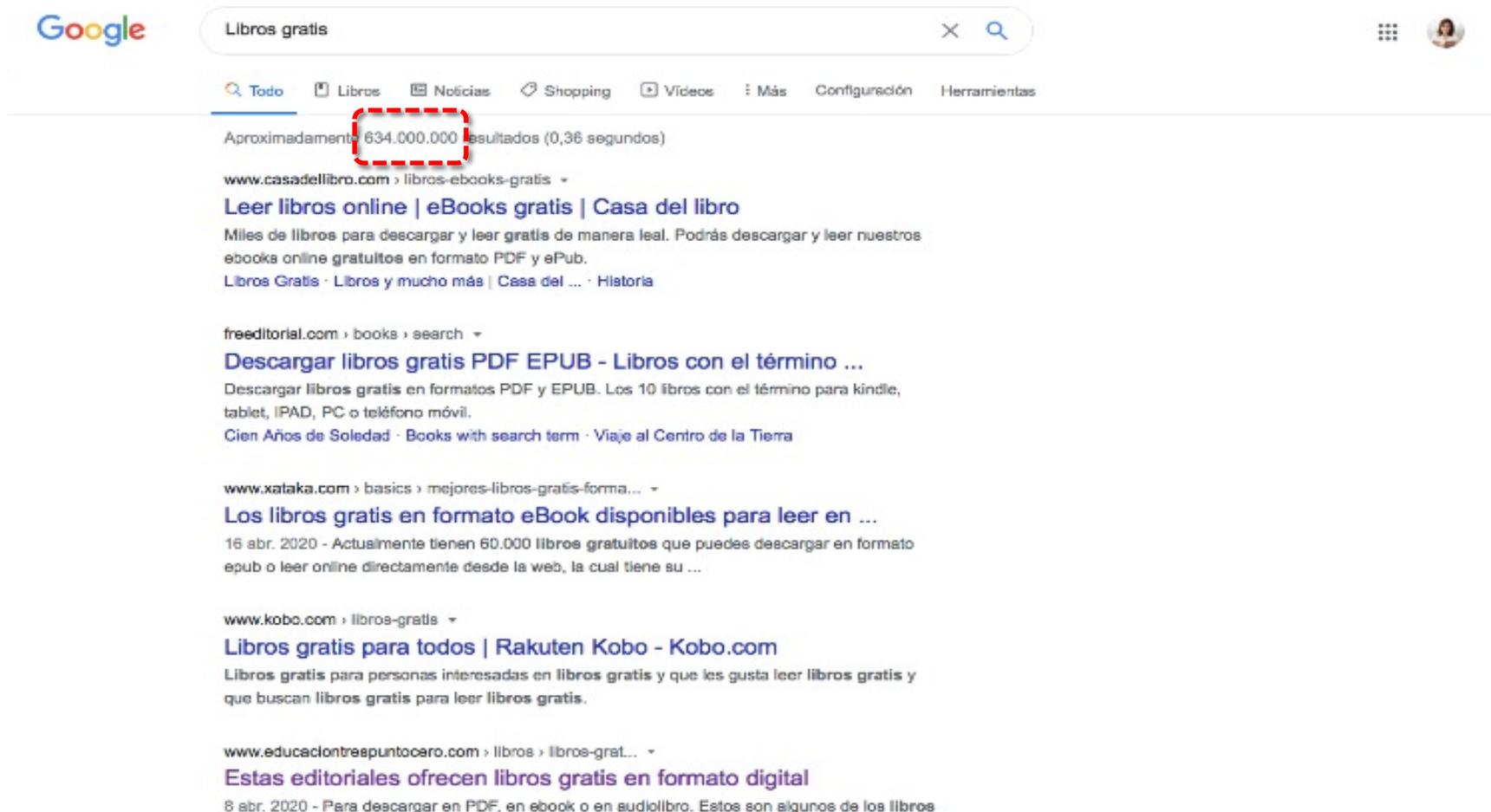
# Nunca antes hemos esta tan lejos de los lectores



# La competencia por la atención es más fuerte que nunca



# Además, hay una enorme oferta de contenido y servicios gratuitos



The image shows a Google search interface. The search bar contains the text "Libros gratis". Below the search bar, the results are displayed. The first result is from "www.casadellibro.com" with the title "Leer libros online | eBooks gratis | Casa del libro". The second result is from "freeditorial.com" with the title "Descargar libros gratis PDF EPUB - Libros con el término ...". The third result is from "www.xataka.com" with the title "Los libros gratis en formato eBook disponibles para leer en ...". The fourth result is from "www.kobo.com" with the title "Libros gratis para todos | Rakuten Kobo - Kobo.com". The fifth result is from "www.educaciontrespuntocero.com" with the title "Estas editoriales ofrecen libros gratis en formato digital".

Google

Libros gratis

Todo Libros Noticias Shopping Vídeos Más Configuración Herramientas

Aproximadamente 634.000.000 resultados (0,36 segundos)

www.casadellibro.com › libros-ebooks-gratis

**Leer libros online | eBooks gratis | Casa del libro**

Miles de libros para descargar y leer gratis de manera legal. Podrás descargar y leer nuestros ebooks online gratuitos en formato PDF y ePub.

Libros Gratis · Libros y mucho más | Casa del ... · Historia

freeditorial.com › books › search

**Descargar libros gratis PDF EPUB - Libros con el término ...**

Descargar libros gratis en formatos PDF y EPUB. Los 10 libros con el término para kindle, tablet, IPAD, PC o teléfono móvil.

Cien Años de Soledad · Books with search term · Viaje al Centro de la Tierra

www.xataka.com › basics › mejores-libros-gratis-forma...

**Los libros gratis en formato eBook disponibles para leer en ...**

16 abr. 2020 - Actualmente tienen 60.000 libros gratuitos que puedes descargar en formato epub o leer online directamente desde la web, la cual tiene su ...

www.kobo.com › libros-gratis

**Libros gratis para todos | Rakuten Kobo - Kobo.com**

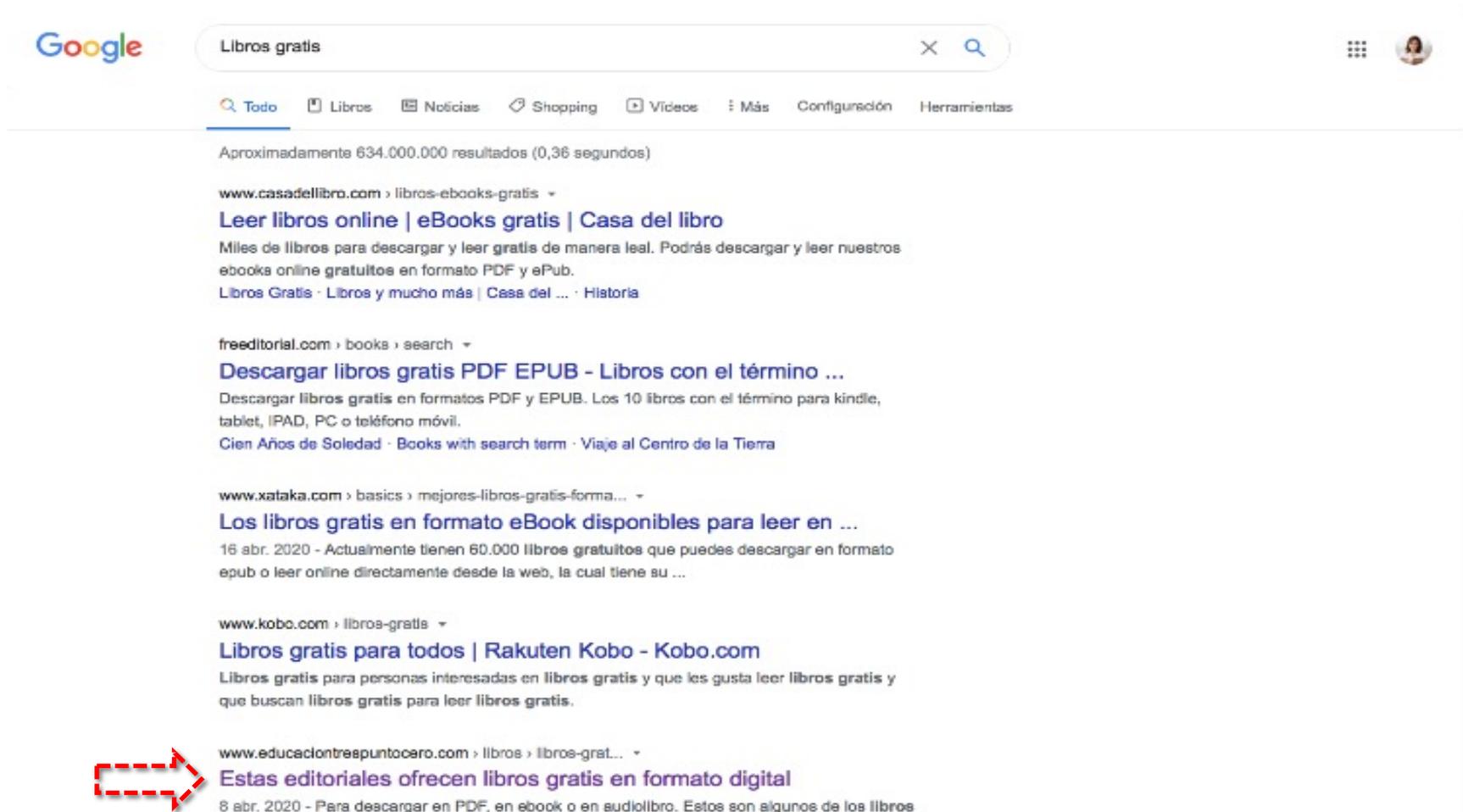
Libros gratis para personas interesadas en libros gratis y que les gusta leer libros gratis y que buscan libros gratis para leer libros gratis.

www.educaciontrespuntocero.com › libros › libros-grat...

**Estas editoriales ofrecen libros gratis en formato digital**

8 abr. 2020 - Para descargar en PDF, en ebook o en audiolibro. Estos son algunos de los libros

# Contenido y servicios, en muchos casos, de calidad



Google

Libros gratis

Todo Libros Noticias Shopping Vídeos Más Configuración Herramientas

Aproximadamente 634.000.000 resultados (0,36 segundos)

[www.casadellibro.com](#) › libros-ebooks-gratis

**Leer libros online | eBooks gratis | Casa del libro**

Miles de libros para descargar y leer gratis de manera legal. Podrás descargar y leer nuestros ebooks online gratuitos en formato PDF y ePub.

[Libros Gratis](#) · [Libros y mucho más](#) | [Casa del ...](#) · [Historia](#)

[freeditorial.com](#) › books › search

**Descargar libros gratis PDF EPUB - Libros con el término ...**

Descargar libros gratis en formatos PDF y EPUB. Los 10 libros con el término para kindle, tablet, IPAD, PC o teléfono móvil.

[Cien Años de Soledad](#) · [Books with search term](#) · [Viaje al Centro de la Tierra](#)

[www.xataka.com](#) › basics › mejores-libros-gratis-forma...

**Los libros gratis en formato eBook disponibles para leer en ...**

16 abr. 2020 - Actualmente tienen 60.000 libros gratuitos que puedes descargar en formato epub o leer online directamente desde la web, la cual tiene su ...

[www.kobo.com](#) › libros-gratis

**Libros gratis para todos | Rakuten Kobo - Kobo.com**

Libros gratis para personas interesadas en libros gratis y que les gusta leer libros gratis y que buscan libros gratis para leer libros gratis.

[www.educaciontrespuntocero.com](#) › libros › libros-grat...

**Estas editoriales ofrecen libros gratis en formato digital**

8 abr. 2020 - Para descargar en PDF, en ebook o en audiolibro. Estos son algunos de los libros



# Y no está 100% en nuestra mano hacérselo llegar



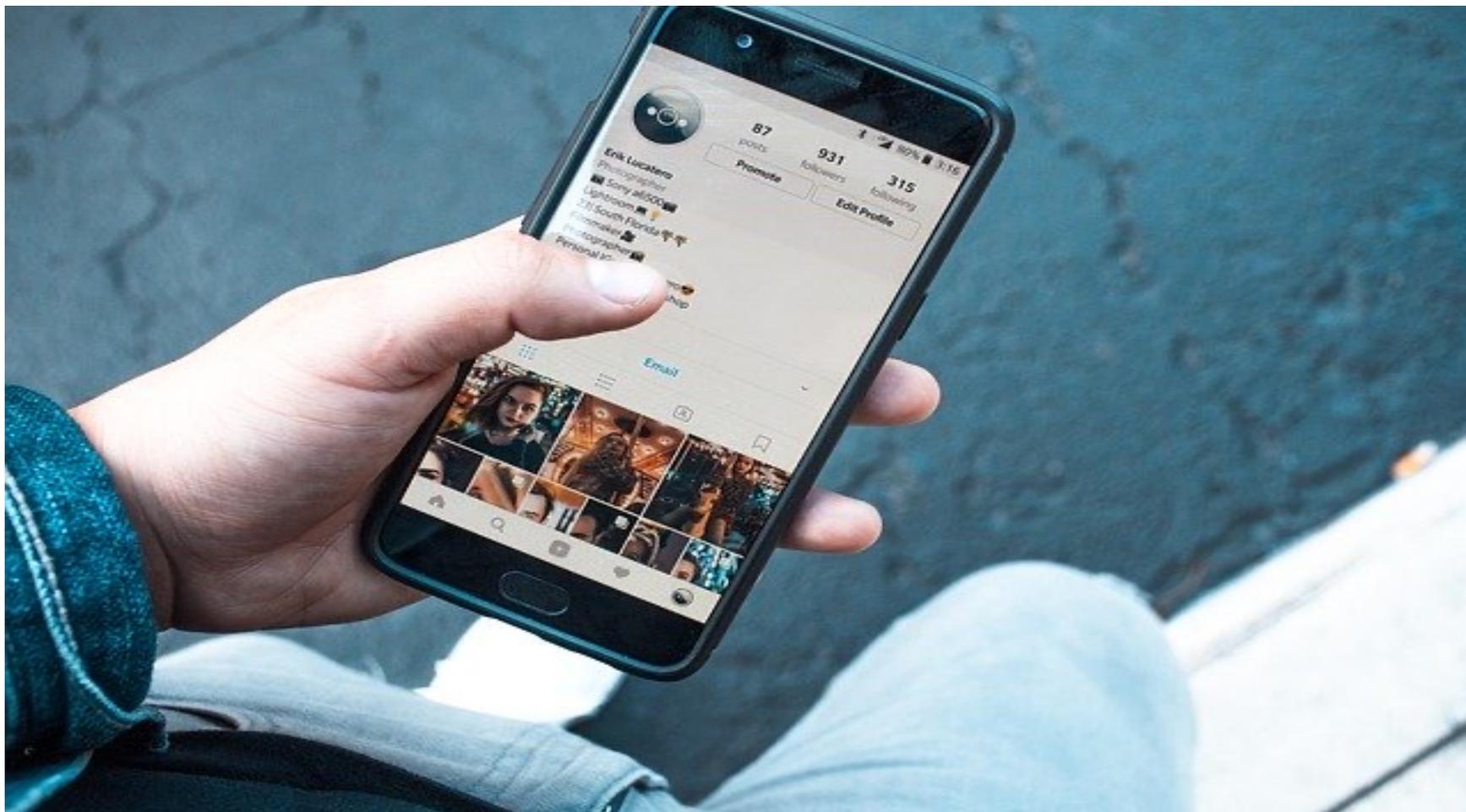
Os recomendamos  
la lectura de  
“Tiktok's  
enshittification”.



# Aunque se ponen herramientas a nuestro alcance



# Para comunicarnos de una forma “nueva” con los lectores



# Además, el alcance es mundial



# Pero hay que trazar una estrategia



# Si no, estaremos perdiendo el tiempo



# Vamos a repasar las claves



# Para hacerlo en tiempo récord



# Y empezar a conseguir resultados



# 1/ Mayor conocimiento/engagement



## 2/ Venta/Uso de contenidos y servicios



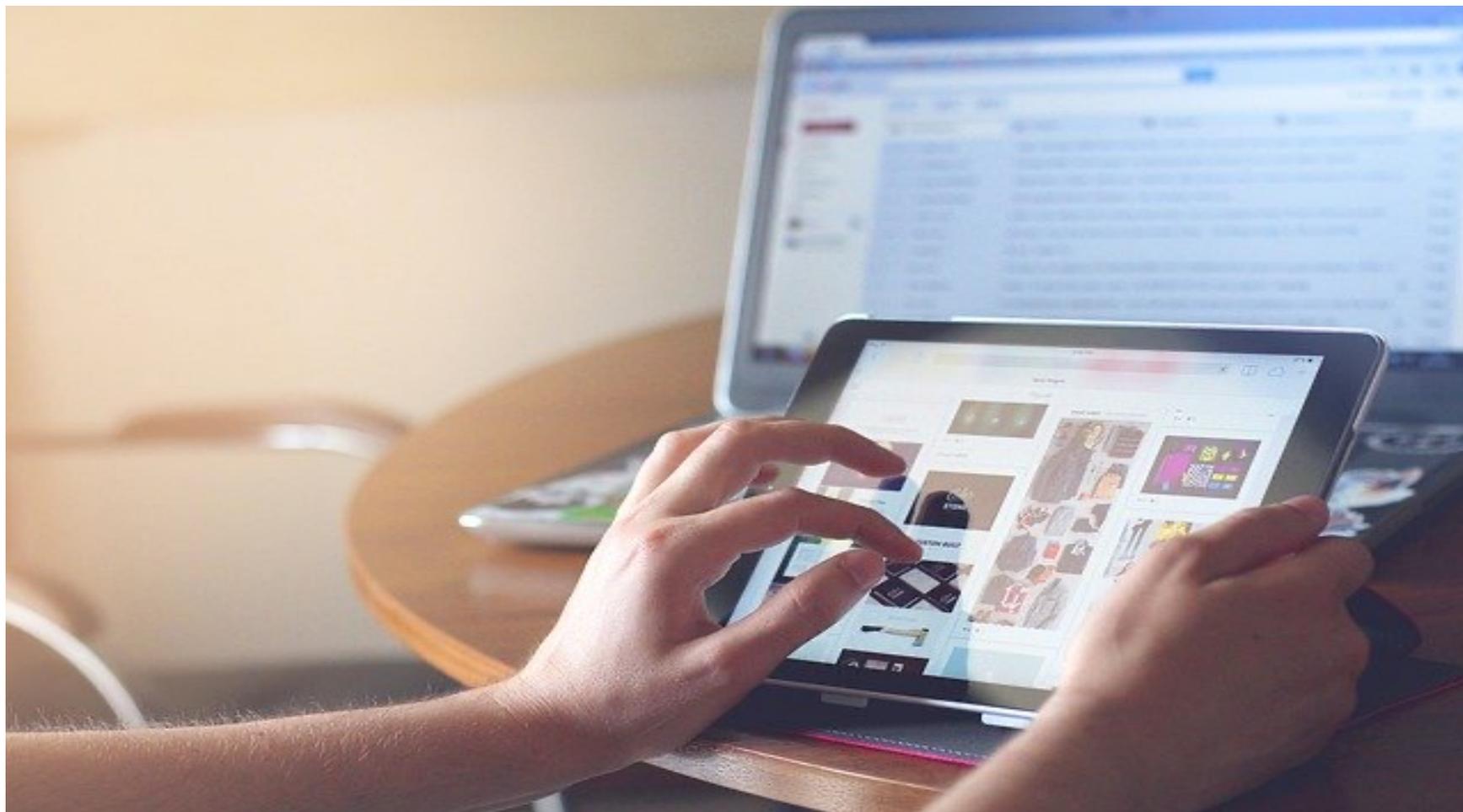
# ¿Cómo podemos desarrollar nuestro potencial comunicativo?



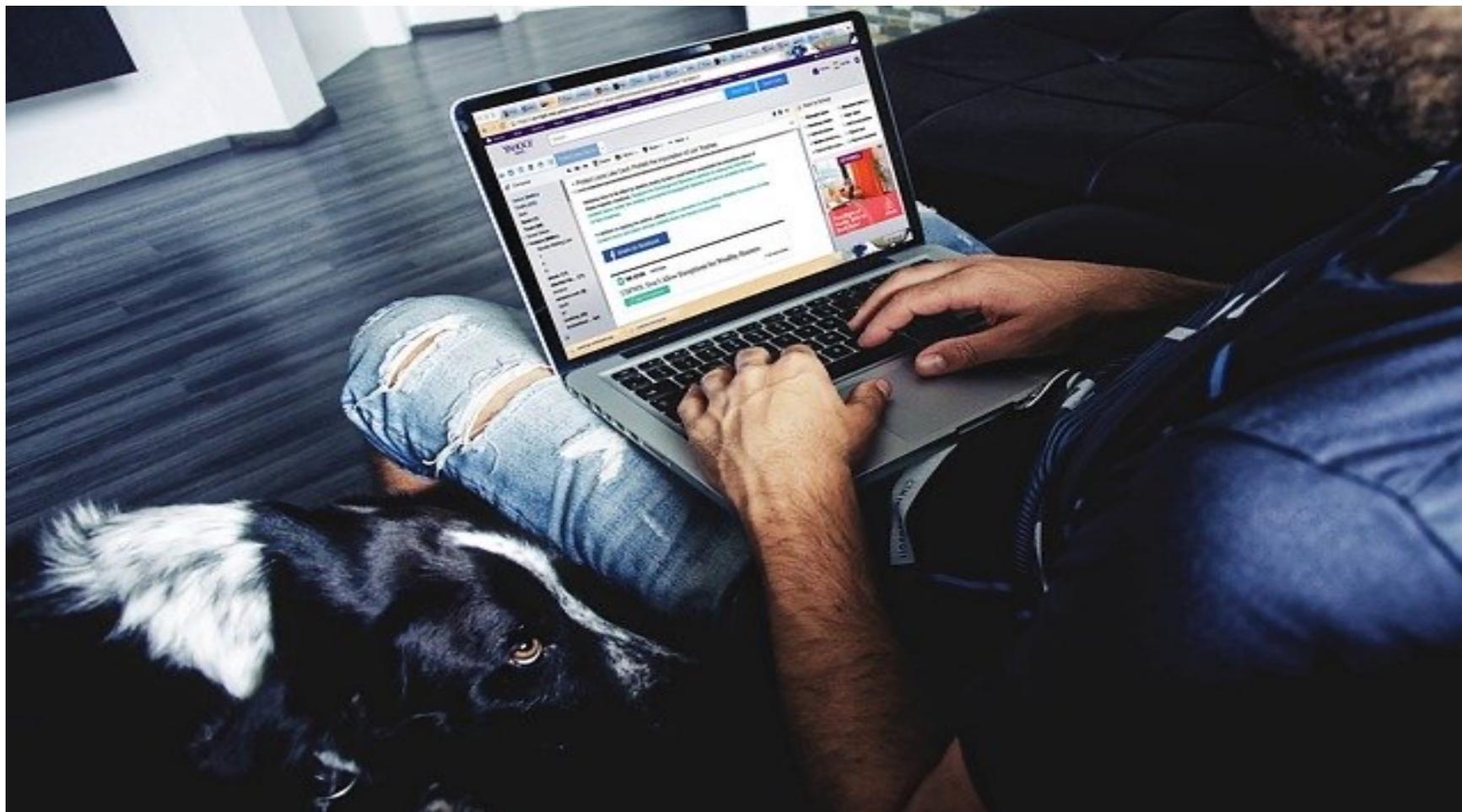
# ¿Cómo podemos dar + visibilidad a nuestros contenidos y servicios?



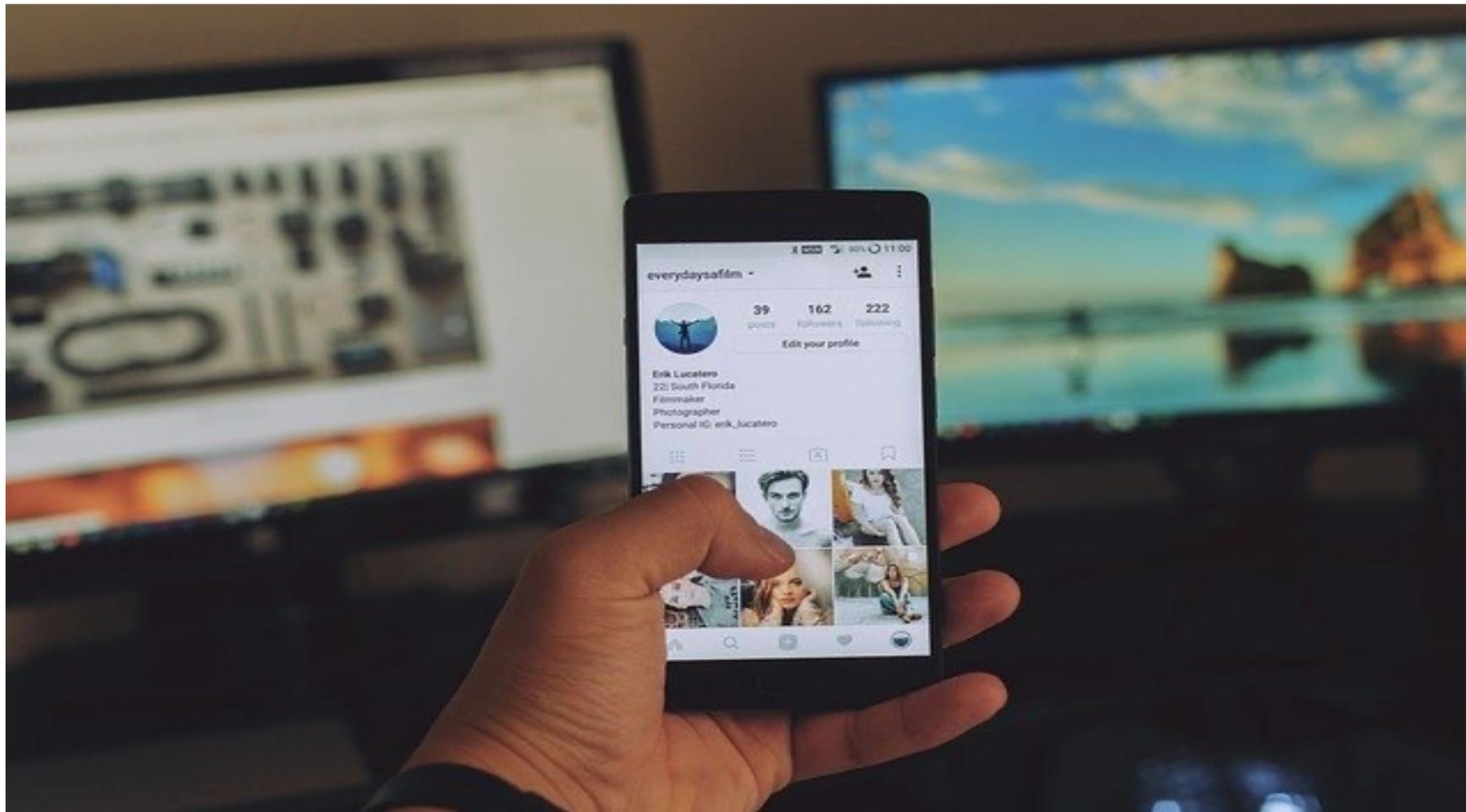
# + páginas de la web vistas



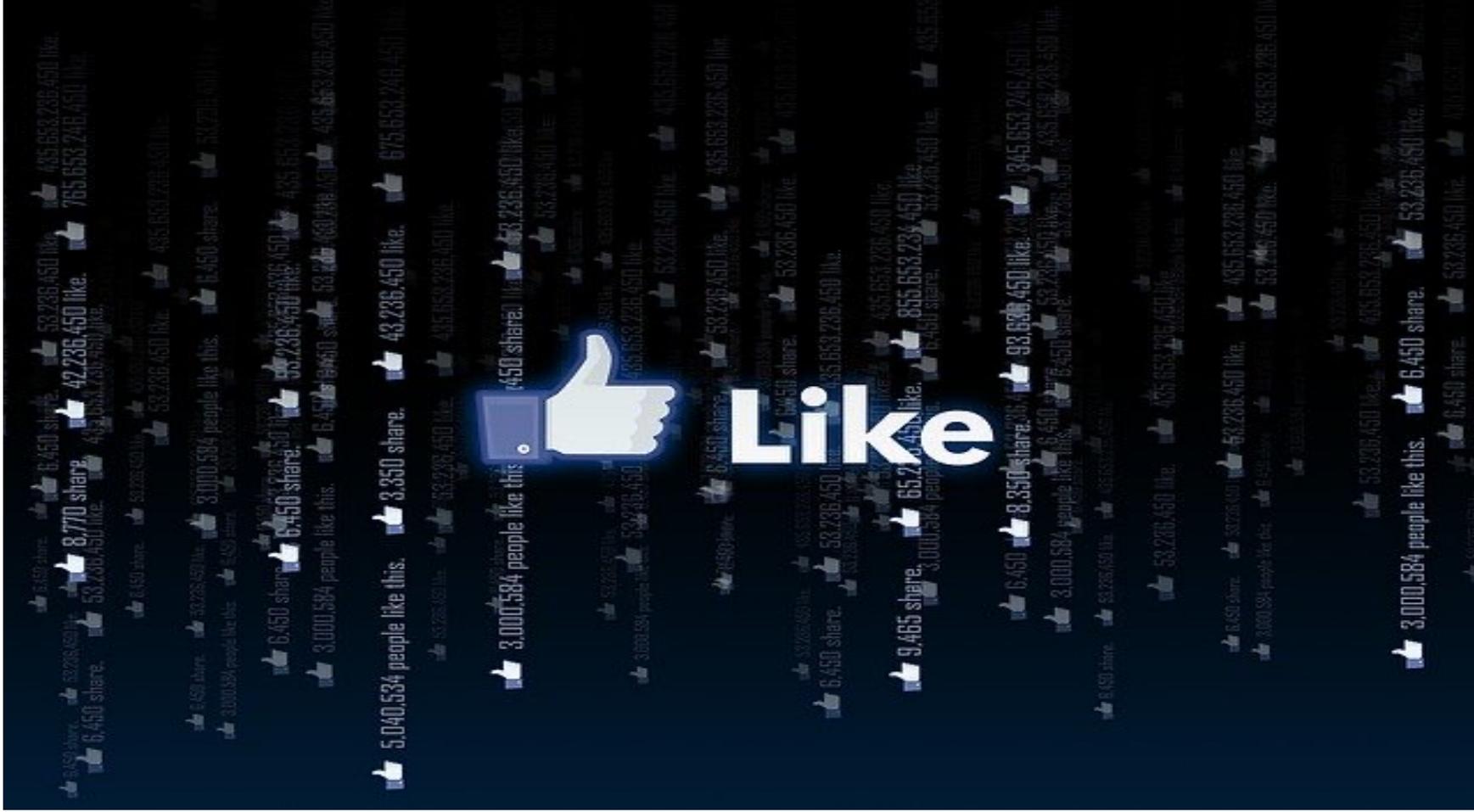
# + newsletters vistas



# + post vistos



# + interacción, sobre todo



# ¿Compartimos algunas ideas?



Escanead el QR  
o entrad en  
[www.menti.com](http://www.menti.com) e  
introducíd el  
código 5587 5796



# Vayamos paso a paso



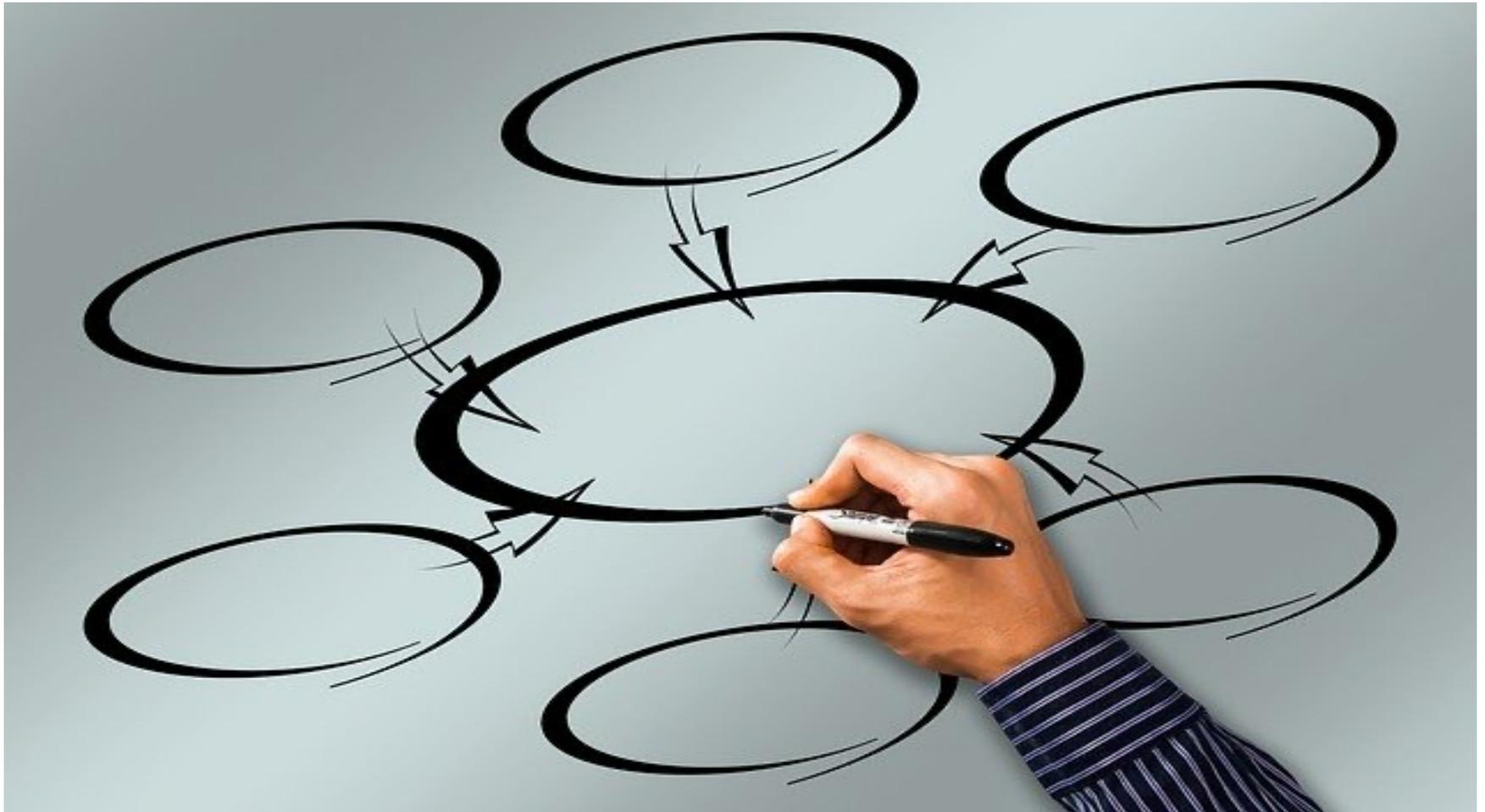
# Paso 1: Localizar a nuestros clientes/usuarios reales y potenciales



# Paso 1: Localizar a nuestros clientes/usuarios reales y potenciales

- ✓ **Busca tu empresa o institución en la red: en varios buscadores, en las principales redes sociales y foros de conversación online...**
- ✓ **Busca contenidos y servicios afines a los tuyos en los mismos sitios web en los que has buscado tu marca**
- ✓ **Rastrea a tu competencia directa e indirecta así como las peticiones de recomendaciones afines a tu catálogo de contenido o servicios, de nuevo, en las principales herramientas web: buscadores, redes online...**
- ✓ **Utiliza herramientas de rastreo de tendencias como Google Trends y de segmentación de públicos como Google Ads y Facebook Insights**

# Paso 2: Trazar nuestra estrategia diferencial



## Paso 2: Trazar nuestra estrategia diferencial

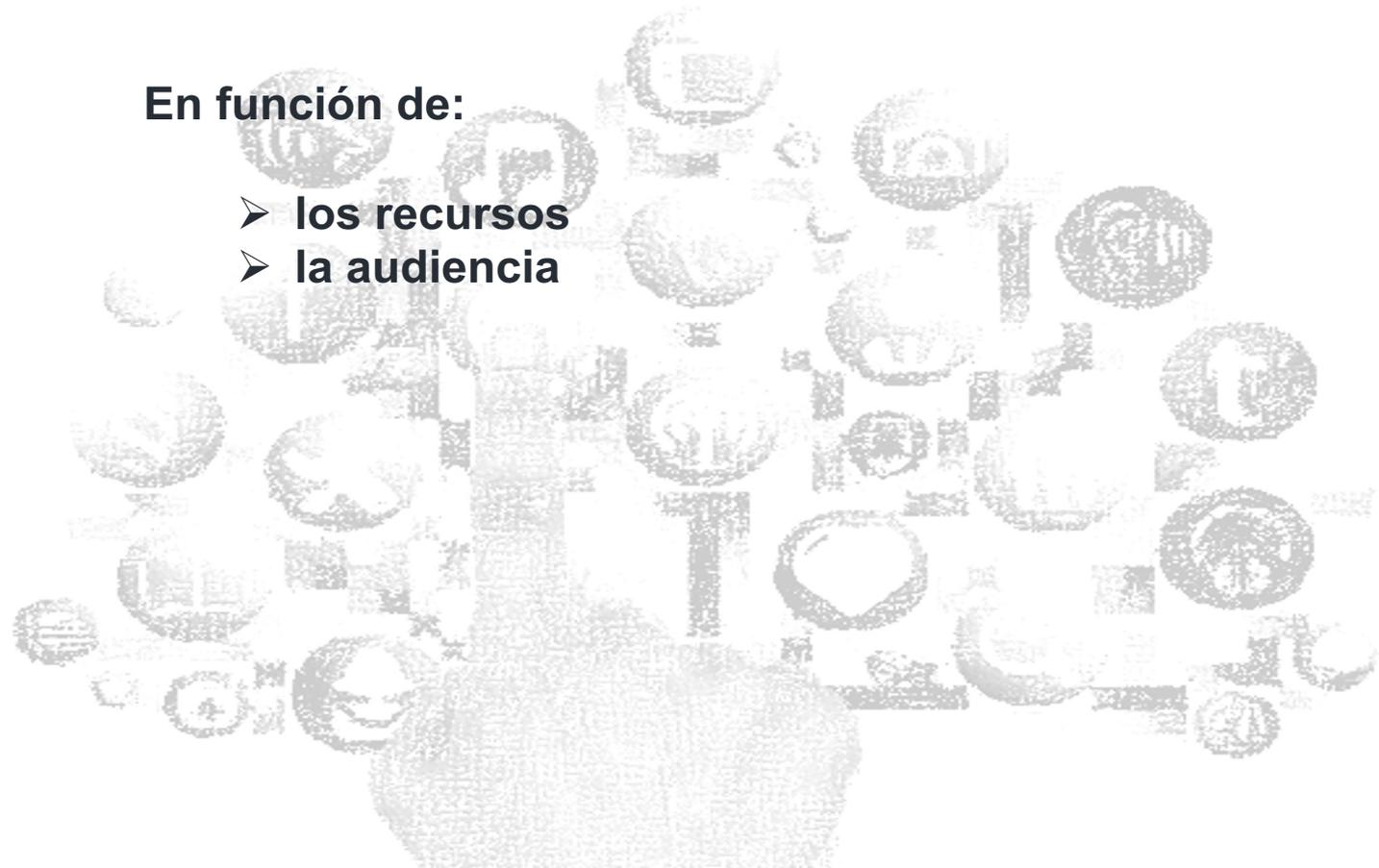
- Si tienes presencia en los sitios en los que están tus clientes/usuarios, y no has obtenido resultados, definitivamente, tienes que iniciar un protocolo de optimización de tu estrategia de marketing digital
- Si no tienes presencia en los sitios en los que están tus clientes/usuarios, definitivamente, tienes que iniciar un protocolo de diseño de una estrategia de marketing digital



# a) Seleccionar los canales: web, mail, Facebook, Instagram, TikTok...

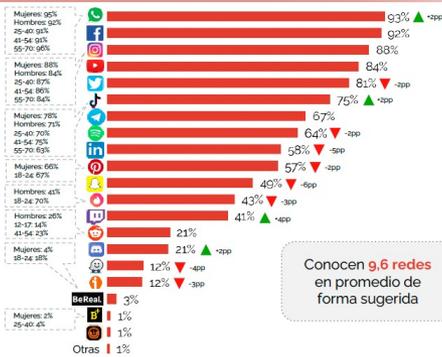
**En función de:**

- **los recursos**
- **la audiencia**



# \* Algunos datos de utilidad

## Conocimiento redes | Conocimiento sugerido



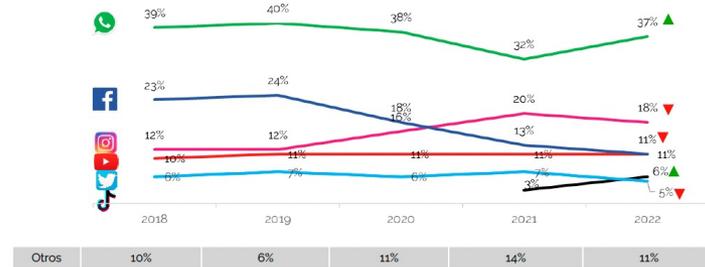
Conocen **9,6** redes en promedio de forma sugerida

- WhatsApp y Facebook siguen siendo las redes más conocidas. **TikTok sigue ganando espacio en la mente del usuario** y se ubica como la sexta más conocida (superada por Instagram, YouTube y Twitter).
- 4 redes suben su notoriedad, este año **la que experimenta mayor crecimiento: Twitch** (2020: 21% / 2021: 37% / 2022: 41%).
- Se mantiene el conocimiento de redes de forma sugerida, este año recuerdan una media de menciones de **9,6** redes, vs. 10 de 2021 vs. 8,1 de 2020.

Estudio Anual Redes Sociales 2022

## Preferencia de redes | Preferencia - Evolución desde 2018

- Facebook sigue perdiendo lovers desde 2019; mientras que **TikTok gana protagonismo** y Whatsapp recupera sus niveles de 2020.



Estudio Anual Redes Sociales 2022

PATROCINADO POR: **epsilon** ¿Cuál(es) de las Redes Sociales que te mostramos a continuación conoces?

ELABORADO POR: **iab** Diferencias con 2021 ▼ Base usuarios RRSS: 887

## Uso redes | Alguna vez



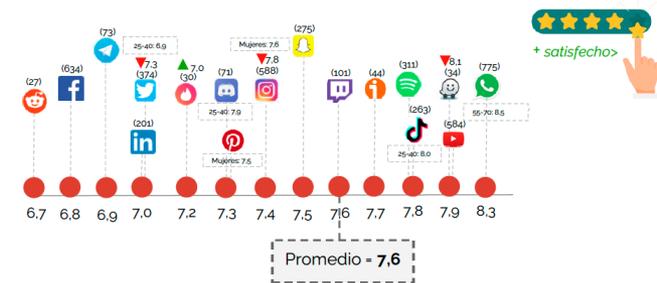
Han usado **5,2** redes en promedio alguna vez

- WhatsApp se mantiene como la red social con más usuarios, seguida de Facebook e Instagram (que crece vs 2021 (64%) y 2020 (59%) y consigue igualar a Youtube).
- TikTok es la red que **más crece en usuarios** (+5pp vs 2021 (25%) +13pp vs. 2020 (16%).
- Actualmente, los usuarios utilizan 5,2 redes en promedio. Sin diferencias significativas respecto al 2021 (5,4 redes).

Estudio Anual Redes Sociales 2022

## Valoración de redes | Satisfacción

- Whatsapp y Youtube siguen siendo las Redes mejor valoradas entre sus usuarios, seguidas de Waze y Tiktok.
- Tinder mejora su valoración, mientras Twitter e Instagram empeoran respecto al 2021.



Estudio Anual Redes Sociales 2022

PATROCINADO POR: **epsilon** ¿Cuál(es) de las siguientes utilizas/visitas?

ELABORADO POR: **iab** Diferencias con 2021 ▲ Base usuarios RRSS: 887

PATROCINADO POR: **epsilon** En una escala de 1 al 10, en donde 1 es el mínimo y 10 el máximo, ¿cuál es tu nivel de satisfacción con las Redes Sociales que utilizas?

ELABORADO POR: **iab** Diferencias con 2021 ▼ Base usuarios RRSS: 887

# \* Algunos datos de utilidad



**DIGITAL 2022**  
GLOBAL OVERVIEW REPORT  
THE ESSENTIAL GUIDE TO THE WORLD'S CONNECTED BEHAVIOURS

we are social | Hootsuite

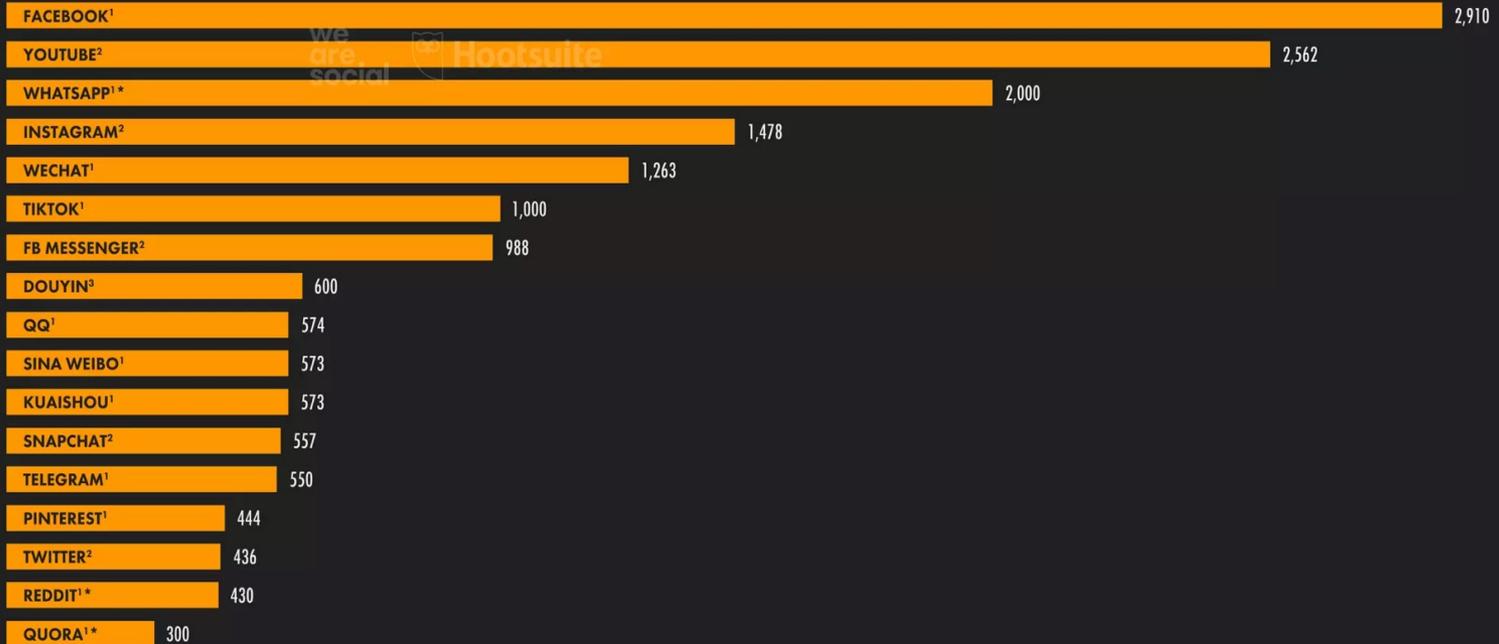
**JAN  
2022**

## THE WORLD'S MOST-USED SOCIAL PLATFORMS

RANKING OF SOCIAL MEDIA PLATFORMS BY GLOBAL ACTIVE USER FIGURES (IN MILLIONS)



GLOBAL OVERVIEW



## b) Seleccionar la fórmula: alcance orgánico / alcance de pago



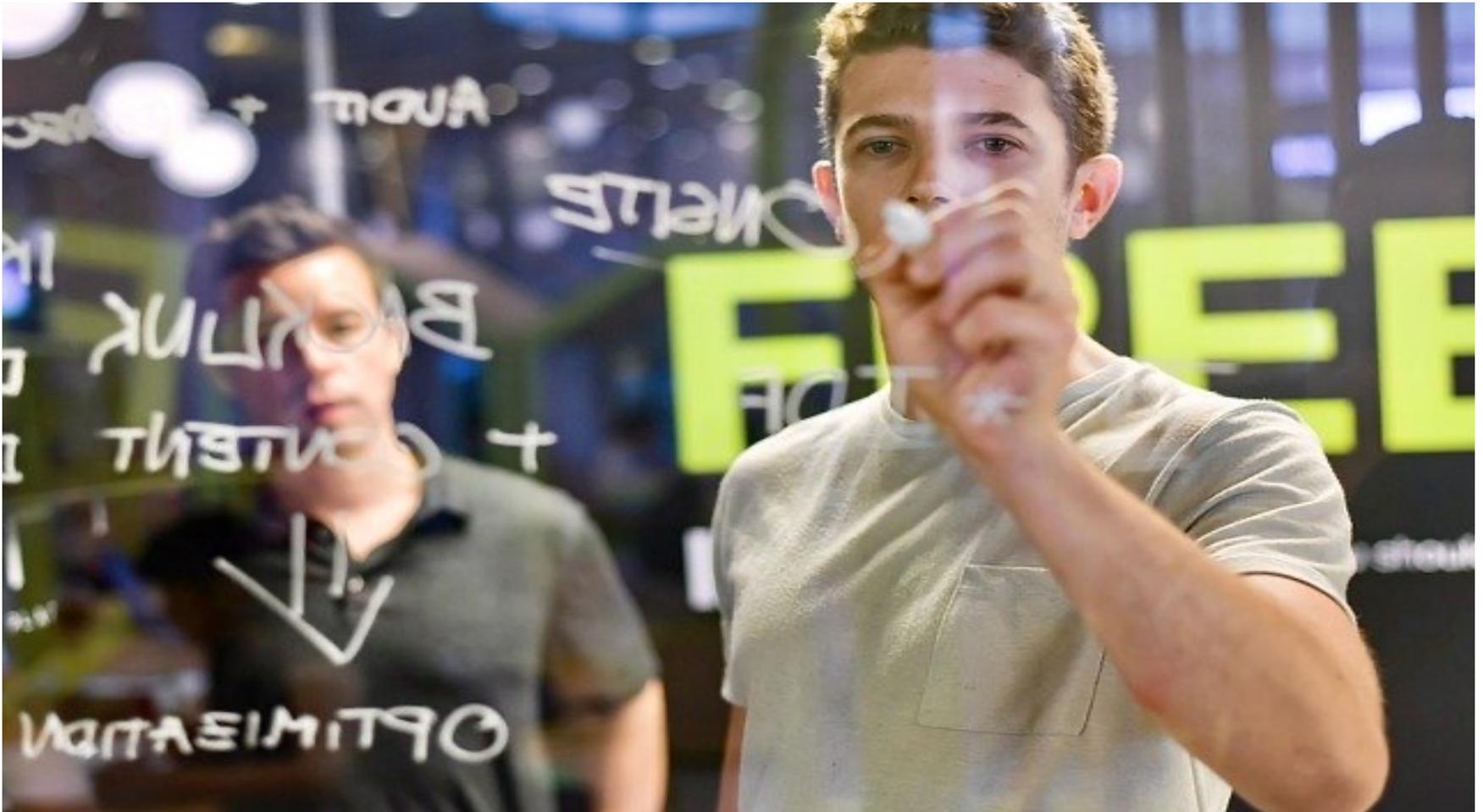
## b) Seleccionar la fórmula: alcance orgánico / alcance de pago

En función de:

- los recursos
- los plazos



## c) Crear el contenido de la campaña



## c) Crear el contenido de la campaña

**Que sea:**

- **de valor para tus clientes/usuarios y de forma regular**
- **que genere emociones (+ Likes), conversación (+ Comentarios), engagement (+ Clicks / + Compartir)...**
- **preferiblemente en positivo**
- **contigo pero, especialmente, entre tus usuarios**
- **Hay muchas herramientas que pueden ayudarte: Canva, Chat GPT-3, DALL·E 2...**

## d) Medir los resultados



## d) Medir los resultados

Con herramientas como:

- **Google Analytics**
- **Google Search Console**
- **Facebook Insights**
- **Facebook Business Manager**
- **Hootsuite**
- **Statista**

# Vamos a trabajar sobre el terreno...

Meta

## Empieza a utilizar las herramientas para empresas de Meta

Inicia sesión y accede directamente a la que necesites.

Inicia sesión



Crea una cuenta



Con **Meta Business Suite** o **Meta Business Manager** podrás hacer lo siguiente:

- Supervisar todas tus páginas, cuentas y activos comerciales desde un solo lugar.
- Crear y administrar fácilmente anuncios en todas tus cuentas.
- Hacer un seguimiento para saber qué es lo que mejor funciona con las insights de rendimiento.

Descubre todo lo que puedes hacer en [Meta Business Suite](#) y [Meta Business Manager](#).

# Pilares de una estrategia de marketing digital



Sitio Web Corporativo



Marketing de Contenidos



Campañas Email Marketing



Campañas ADS



Plan Social Media



# Campañas de Marketing Digital: Redes Sociales



Las campañas de marketing digital en redes sociales (o SMO - Social Media Optimization) consisten en **ganar visibilidad** en las principales redes sociales que nuestro público objetivo visita



Las redes sociales nos proporcionan **visitas cualificadas**, **usuarios** más **fidelizados** y sobre todo, **información relevante** de nuestro “mercado”



Para aprovechar al máximo el potencial que las redes sociales ofrecen, el primer paso es **definir las redes sociales** que usaremos y, luego, **diseñar** una estrategia o **plan de marketing adaptado**

# Campañas de Marketing Digital: Redes Sociales

## ¿A quién?

Los primeros pasos para **definir la audiencia** a la que nos dirigimos son:

- Identificar las afinidades de nuestros fans/seguidores
- Identificar el lugar de residencia de nuestros fans
- Definir geográficamente los lugares a los que nos interesa hacer llegar nuestra campaña (por ejemplo: por país o por ciudad)
- Otros parámetros: Género, edad, hábitos/afinidades

## Nuestro objetivo

- 1) Definir una **audiencia personalizada** a la que haremos llegar nuestras campañas
- 2) Tener una herramienta con la que **optimizar el presupuesto** destinado a campañas de marketing digital en redes sociales

# Campañas de Marketing Digital: Redes Sociales

## ¿Cómo será nuestra campaña?

Lo primero, tras **identificar el contenido/servicio** que hemos decidido potenciar, es definir una estrategia de marketing alineada con nuestra comunicación:

- Mensajes que buscan reforzar los puntos fuertes de nuestro contenido/servicio
- Imágenes que capturen la esencia de nuestro contenido/servicio
- Pruebas A/B: Diseñar y probar anuncios con distintas combinaciones de claims e imágenes para afinar la estrategia de inversión

## Nuestro objetivo

- 1) Mostrar nuestros anuncios sólo a la **audiencia definida**
- 2) Audiencia alineada con nuestra propuesta de valor (**usuarios potenciales**)
- 3) **Optimizar** nuestro presupuesto de marketing

# Campañas de Marketing Digital: Redes Sociales

**Facebook, Instagram y TikTok** nos ofrecen varios formatos sobre los que montar nuestra estrategia, más allá de los anuncios.



**Stories, reels:** Un formato directo e interactivo para reforzar nuestro mensaje a nuestra audiencia

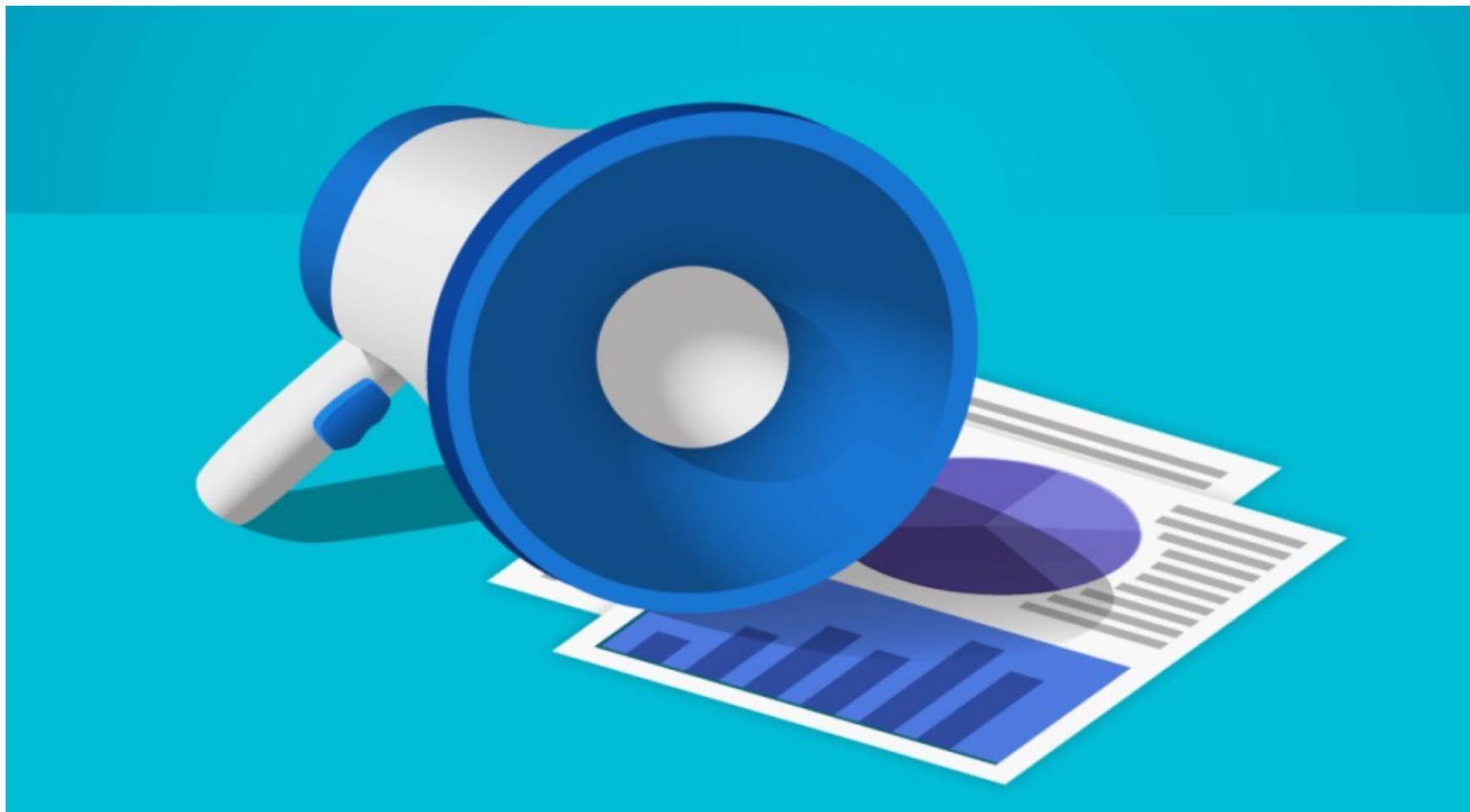


**Facebook Live:** Streamig en tiempo real para interactuar con nuestra audiencia



Podemos utilizar estos formatos para incorporar contenidos como historias o testimonios de clientes/usuarios con los reforzar nuestra campaña de **social ads** para aumentar nuestro público objetivo o audiencia, fidelizarlo y potenciar nuestra reputación

# Campañas de Marketing Digital: Marketing de contenidos



# Campañas de Marketing Digital: Marketing de contenidos

La base de nuestra estrategia es **crear, publicar y compartir** contenidos de interés para nuestra audiencia, a través de distintos formatos:



**Blog:** Un espacio en el que tu audiencia puede informarse y formarse una opinión sobre un tema determinado



**eBooks y whitepapers:** Formatos en los que se puede ampliar la información sobre distintos temas; una herramienta “descargable” a través de la cual se puede aumentar la lista de contactos (útiles para una newsletter)



**Video-tutoriales / entrevistas / podcasts:** Formatos directos e interactivos a través de los que podemos transmitir información, testimonios de otros usuarios, y acercarnos a nuestra audiencia para resolver sus inquietudes

# Campañas de Marketing Digital: Email Marketing



# Campañas de Marketing Digital: Email Marketing

El email marketing es una técnica del marketing directo que consiste en enviar un correo electrónico a diversos destinatarios de nuestra base de datos, de manera segmentada.



Su objetivo es hacer llegar nuestro mensaje a un conjunto de clientes/usuarios a través de la bandeja de entrada de sus emails



El email marketing es una de las herramientas de marketing directo más eficaces, pues nos permite mantener una relación estable a largo plazo con nuestros contactos actuales y los clientes/usuarios potenciales



Para sacarle el máximo a nuestra campaña de email marketing, nuestra audiencia debe estar correctamente segmentada, y nuestro mensaje debidamente enfocado y maquetado

# Campañas de Marketing Digital: Search Engine Marketing



# Campañas de Marketing Digital: Search Engine Marketing



**Plan de Marketing**



**Presupuesto para Marketing**



**ROI esperado**

# Campañas de Marketing Digital: Search Engine Marketing

Search Engine Marketing (SEM) o Marketing en Motores de Búsqueda es una estrategia que consiste en pagar para parecer en el motor de búsqueda cuando se utilicen palabras clave de interés para la biblioteca.



El primer paso es definir claramente los objetivos de nuestra estrategia SEM. Los objetivos son:

1. Aumentar los clientes/usuarios, las ventas/los préstamos...
2. Lograr una inscripción/suscripción (un nuevo email).
3. Aumentar la relevancia de nuestra marca con respecto a nuestros competidores
4. Aumentar el número de visitas al nuestro sitio web

# Campañas de Marketing Digital: Search Engine Marketing

El 92% de las búsquedas que realizamos en internet las hacemos desde el buscador de Google, es por ello que lo más recomendable es poner en marcha nuestra estrategia SEM usando la plataforma Google Adwords.

Algunos tips:



Utilizar la **segmentación geográfica** para llegar de manera directa a nuestros usuarios potenciales



¿Cómo nos buscan nuestros usuarios en Internet? Con el planificador de **palabras clave** de Adwords podremos identificar las palabras clave e ideas para crear nuestros anuncios



Crear una **landing page** atractiva y, sobre todo, que esté relacionada con las palabras clave, el contenido de nuestro anuncio y mensaje que transmitimos en redes sociales

# \* *Un pequeño añadido*

## Inteligencia Artificial Generativa

La **Inteligencia Artificial Generativa (Generative AI)** es una rama importante dentro del mundo de la IA que se enfoca en la creación de contenidos o soluciones nuevas de forma autónoma a partir de los patrones y relaciones aprendidos en un conjunto de datos.

En el campo de la publicidad puede ser de gran utilidad para mejorar la eficiencia gracias a la automatización de procesos y la optimización de costos. Actualmente se utiliza con éxito para:

- Análisis de datos
- Creación automática de campañas
- A/B testing en tiempo real

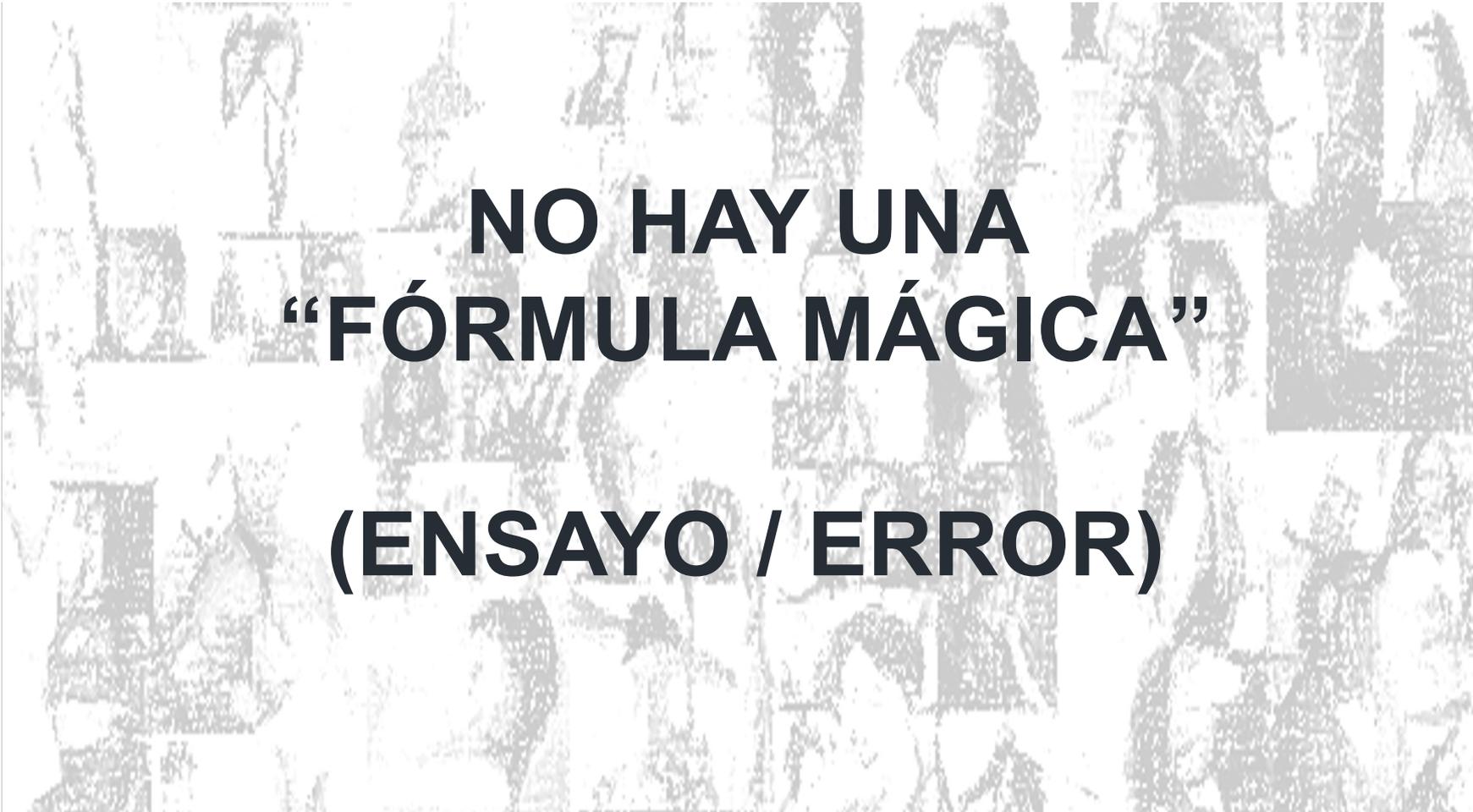
100 Herramientas  
de IAG Gratuitas o  
Casi.



# Paso 3: Crear comunidad



## Paso 3: Crear comunidad



**NO HAY UNA  
“FÓRMULA MÁGICA”**

**(ENSAYO / ERROR)**

# ¿Me he olvidado de mencionar algo?



# Good luck!





Muchas gracias. Quedamos a vuestra disposición...

---

Elisa Yuste & Richard Dighero  
Consultoría en Cultura y Lectura  
[www.elisayuste.com](http://www.elisayuste.com) | [info@elisayuste.com](mailto:info@elisayuste.com)