



## Ejercicios prácticos

Programa de asesoramiento de usos empresariales de las redes sociales.  
Cómo usar las redes para vender. Venta social.

# **Módulo 1** Facebook Business





**facebook**  
**Business Manager**

## ¡Ahora te toca a ti!

Bienvenidos a los ejercicios prácticos del módulo 1.

Esta actividad de seguimiento se compone a su vez de diferentes apartados y actividades que podrás ir completando según vayas avanzando en el programa de asesoramiento. Si en algún punto te atascas, no te apures. Continúa con la parte teórica y seguro que se resuelve pronto la práctica.

- 1.** Lo primero que vamos a hacer es crear nuestra página de facebook. Si ya la tienes, no tendrás que hacer nada en este punto salvo que prefieras que todas las actividades que hagamos no sean públicas en tu página.

Para crear la página, accederemos a la red social, iremos al apartado de páginas y haremos clic en crear página. Configura los datos de tu empresa como hemos visto, sector, dirección y demás, y pon una bonita foto de perfil y de cabecera. Al final, los usuarios nos fijamos en las imágenes que en los textos.

- 2.** Configuración inicial. Revisa los apartados de configuración que hemos visto. ¿Sabrías dónde se puede configurar tu horario? ¿Como cambiar el teléfono de contacto?

Completa toda esta información para dejar una página de Facebook de 10.

- 3.** A publicar. Ha llegado el momento. Haz tu primera publicación de bienvenida. A todos nos gustan que nos saluden al llegar. Haz una publicación saludando a todos y dándoles la bienvenida a tu página.

Ahora, busca o haz una foto de tu negocio, que se vea bien y se reconozca. Haz una publicación incluyendo la foto, configurando la dirección en la que estás y animando, usando algún emoticono, a que visiten tu tienda.

Ha llegado el momento de publicar tu primer video. Graba un video sencillo dentro de tu negocio, o grábate a ti saludando a tus clientes o a algún cliente que hable de tus productos. Si te da vergüenza no te apures y sencillamente sube un video de algún producto. ¿Te atreves con alguna publicación más? Prueba los diferentes tipos de publicaciones.

Ahora, como tenemos nuevas publicaciones, el saludo a los nuevos seguidores se ha quedado más abajo. Para ello, vamos a fijar la publicación en la parte superior. Para hacer esto, busca la publicación que queremos destacar, pinchemos en el menú de 3 puntos de la publicación y elige la opción de "fijar en la parte superior". De esta manera esa publicación estará siempre arriba y puedes quitarla cuando quieras o fijar otra. Solo podrás tener una publicación fijada.

- 4.** Comparte con tu perfil algunas de las publicaciones realizadas. Es una buena manera de empezar a conseguir seguidores. También tienes la opción de invitar a tus amigos a que sigan tu página. Hazlo para empezar a conseguir fans para tu página de empresa.



5. Para realizar una buena comunicación es importante ser constante. Pero a veces, no podemos estar siempre pendiente de publicar. Para esto, Facebook nos permite de forma sencilla programar publicaciones. Es el momento de que programes tu primera publicación. Fácil, ¿verdad?
6. ¿Ya tienes seguidores? Habrán pasado ya unos días desde que empezaste a trabajar, con lo que si empezaste con una nueva página, tendrás algunos seguidores y tus publicaciones empezarán a ser vistas. Es el momento de conocer a fondo qué significa esa información. Consulta tus últimas publicaciones y analizar cuál ha conseguido un mayor alcance. Mira también cuál ha sido la que más reacciones ha tenido. ¿Es la misma publicación? ¿Qué crees que puede ser motivo de conseguir más alcance o más reacciones? Hacer este ejercicio de vez en cuando nos ayudará a conocer qué es lo que está funcionando mejor de mis publicaciones.
7. Ahora que conocemos los datos básicos de nuestras publicaciones, es el momento de saber cuál es el mejor momento. Para esto, vamos a ir al apartado de estadísticas y vamos a consultar cuál es el mejor día o las mejores horas. ¿No te aparece esa información? ES posible. Si tienes pocos datos aún, Facebook no nos mostrará estos datos. Pero tranquilo, sigue publicando y trabajando con tu página y pronto tendrás acceso a esa información. Compruébalo tras pasar unos días.
8. Es la hora de probar a hacer una campaña de publicidad. Puedes hacer campañas desde 3 €. Para probar, usaremos cualquier publicación que tengamos. Pincharemos el botón de promocionar y seguiremos los pasos para definir una audiencia. Tranquilo, no hace falta que llegues hasta el final. El objetivo de este punto es aprender a hacerlo.  
  
¿Quieres un truco? Si no realizas la campaña, la dejas sin terminar, Facebook te regalará un bono de entre 5 y 10 € para que pruebas a hacer una campaña. Aprovechalo. Pero recuerda que para obtener el bono primero tienes que iniciar una campaña, pero no terminarla, la tendrás que cancelar antes de confirmarla.  
  
Este truco funciona una sola vez. Si alguna vez hiciste campañas no te regalarán nada.
9. Creator Studio. Como hemos visto, es una herramienta bastante interesante con mucho potencial. Accede a ella usando tus datos de Facebook, analiza la información que ves y haz/programa alguna publicación.

Programa de asesoramiento de usos empresariales de las redes sociales. Cómo usar las redes para vender.  
Venta social.



# facebook

## Business Manager



**Módulo 1**  
Facebook Business

5



Programa de asesoramiento de usos empresariales de las redes sociales.  
Cómo usar las redes para vender. Venta social.

