



Por qué es mejor crear una Página en Facebook

¿Amigos o fans? ¿Perfil o Página? ¿Es lo mismo? Claro que no. Cada vez son más los emprendedores y dueños de pequeñas empresas que utilizan a Facebook como trampolín para vender más. Pero hay que tener en cuenta el uso correcto de nuestra plataforma.

El error más común es abrir un perfil personal para vender productos u ofrecer servicios. Los perfiles son sociales creados para conectar con amigos. En cambio, las Páginas — gratuitas — son el canal de Facebook para mostrar tu negocio y sumar fans. Abrir un perfil para vender es un error estratégico que afecta la imagen del negocio. Para ayudarte a aclarar estas cuestiones hemos hablado con Bruno Maslo y Mariana Piccinini, responsables del mercado de PyMes para el mercado hispano-hablante, que te explicarán, a continuación, la importancia de tener una Página para tu negocio — no un perfil — y sus ventajas en Facebook.

Una identidad clara ayuda a tu negocio

La regla número uno es que tu identidad social no se mezcle con la de tu negocio o actividad laboral. Debes abrir un perfil personal para conectar con amigos y una Página para mostrar tu negocio,

conseguir fans e interactuar con ellos. Abrir Páginas o perfiles en Facebook es un proceso simple y gratuito.

Las Páginas te permiten agregar personas sin límite

Los perfiles personales tienen un límite o tope de 5.000 amigos. Las Páginas, en cambio, no tienen tope para sumar fans. Así que con ellas podrás siempre aumentar la cantidad de potenciales clientes.

Cada formato sirve para un propósito

En los perfiles las personas publican información personal como por ejemplo fotos de un cumpleaños familiar o de una mascota. En la Página sólo se publican contenidos estratégicos vinculados con el negocio. Mezclar contenidos familiares con laborales es despropósito. La experiencia del usuario será mala y se corre el riesgo de perder potenciales clientes.

Las Páginas te ofrecen información valiosa y exclusiva

Las Páginas son la solución específica diseñada por Facebook para mostrar negocios. Te ofrecen reportes con información demográfica muy valiosa para conocer más acerca de los potenciales clientes (edad, localización, sexo, educación, acceso a las tecnologías, entre otras opciones) Al saber más acerca de ellos se pueden tomar decisiones estratégicas dentro y fuera del entorno de Facebook.

Del perfil a la página

Para poder aprovechar los beneficios que ofrecen las Páginas debes ingresar al servicio de ayuda y seguir las instrucciones del enlace. Los amigos se pueden convertir en fans. Pero el contenido no migra automáticamente. Debes descargar de Facebook el material que se quiera preservar y posteriormente subirlo a la Página de la empresa. Si tienes otras dudas puedes escribirlas en los comentarios.