

## Curso: Crea una comunidad exitosa

### *Lección 21: Éticas de los grupos de Facebook*

Es muy importante que entiendas que cuando entras en grupos o comunidades que otros han creado, necesitas conocer una serie de éticas para no cometer algún error que pueda causar daño a tu imagen. Recuerda que esos grupos han crecido por la dedicación y esfuerzo de su administrador o administradora, así que llegar de repente y colocar allí un anuncio para vender es algo que podría considerarse como una falta de respeto.

Por eso quiero darte una serie de pautas para que tomes en cuenta y las apliques en tu participación en grupos ajenos:

#### **Aquí vamos:**

- ☆ Tu introducción debe ser poderosa sin vender nada, pero si te posicionas de una vez como experta te van a respetar desde el principio.
- ☆ Haz preguntas interesantes para los demás.
- ☆ Siempre permanece atenta de qué hacen los influencer de los otros grupos, cómo se conectan.
- ☆ Cuando alguien haga preguntas de uno de esos temas que dominas muy bien, da consejos.
- ☆ Siempre elogia los logros de los que forman parte de tu grupo.
- ☆ Siempre brinda soporte en otros grupos como si fuera el tuyo, la gente seguramente te solicitará tu Amistad.
- ☆ Puedes ofrecerles tu infoproducto, blog, ebook, lo que sea, pero siempre de manera gratuita, jamás vendas en otro grupo.
- ☆ Participa en discusiones.

#### **Tips:**

Es excelente tener un grupo de Facebook y tener una comunidad muy grande, pero recuerda que de nada te sirve si esa comunidad no te compra. Por eso es importante que:



Los envías a tu autorespondedor para hacer crecer tu lista, por medio de algún infoproducto gratuito.



Trátalos como una comunidad que adoras.



No suenes como un robot, suena como una persona de carne y hueso, comparte cosas personales.

## ¿Cómo obtener más de tus grupos?



Haz un calendario con recordatorio de las actividades, semanales y mensuales. Por ejemplo, podría poner "Lunes: Compartir enlace de tu blog. Martes: Colocar videos en tu grupo. Miércoles: Hacer lanzamiento de producto", etc.



Haz un calendario del lanzamiento de tus productos.



Haz amigas.



Debes estar presente mínimo 10 min, 3 veces al día.



Presta atención a las necesidades del grupo.

## ¿Cómo hacer crecer tu grupo?



Por medio tu canal de Youtube.



En tus Postacast de Facebook live.



Con los Facebook Ads, aquí por tan solo 1 euro por día dando contenido de valor los podrás enviar muy rápido a tu grupo y hacerlo crecer con mucha rapidez.



Colocar una invitación a unirse al grupo en la parte informativa de todas tus redes, en los infoproductos, en el pie de página de los emails, etc.



En el email de bienvenida de autorespondedor.