

Curso: Crea una comunidad exitosa

Lección 3: Cómo crear una comunidad virtual

Pasos para crear una comunidad virtual

En primer lugar toma en cuenta el primer contacto: Recuerda que dicen que “la primera impresión es la que vale”, esto aplica también en Internet. Así que debes preocuparte porque tus herramientas como el blog, las redes sociales, la website, y todos los canales digitales que tienes para tu negocio y/o emprendimiento muestren una imagen profesional y atractiva.

Lo segundo es: Sé diferente, porque lo corriente no sobresale. Debes tener un toque especial, algo que te diferencia de la competencia, que te haga sobresalir. De esa manera lograrás un efecto de atracción único en tu nicho, eso impulsará tus relaciones, te permitirá alcanzar más clientes, más aliados, colaboradores, etc.

Lo tercero es: Mantente atenta a los comentarios en redes sociales. No puedes establecer relaciones si no respondes a los usuarios. Cuando un usuario te deja un mensaje, o hace un comentario, generalmente espera por una respuesta. Debes estar atenta a eso y responder con amabilidad.

En cuarto lugar: Usa tus recursos. Es importante que tus recursos digitales, como tu blog y/o redes sociales, tengan claramente redactado quién eres, cuál es tu misión y visión, que transmitan un mensaje efectivo de tu negocio y/o emprendimiento, de esa manera podrás atraer a las personas adecuadas para que obtengan valor y aporten valor, pues el fundamento de las comunidades virtuales es la reciprocidad.

Por último: Mantén el contacto. Para hacer vínculos fuertes en tus relaciones inteligentes, sé atenta con tus seguidores, interactúa con ellos también en sus redes, en sus blogs, comparte información, sé constante, así irás fortaleciendo más el vínculo.

Errores que debes evitar al crear una comunidad virtual

El primer error es hacerle las cosas complicadas a los potenciales clientes. Un ejemplo de eso es lo que me sucedió en estos días cuando solicité unirme a un grupo y la chica me pidió hasta mi número fiscal en un mensaje interno. Tienes que facilitar el acceso a tus potenciales clientes porque si no los estarás corriendo de la comunidad antes de que puedan ingresar.

El segundo error es entrar a grupos ajenos y poner tus ofertas sin que nadie te conozca: Esperar que pase el milagro de que alguien te compre siempre es posible pero ¿qué tal tu credibilidad como profesional? Debes cuidar tu imagen y reputación.

El tercer error es ofrecer un producto o servicio que nadie ha solicitado: Tienes que saber qué es lo que quiere, espera y necesita tu cliente ideal, de lo contrario tu ofrecimiento fastidiará y conseguirás que le gente no desee ser parte de tu comunidad, lo mejor es hacer encuestas cada cierto tiempo.

El cuarto error es no hacer ver el contenido de valor para tu cliente: Yo por ejemplo tengo muchos recursos gratis y fuera de mis propios grupos todo lo que ofrezco siempre es gratis para conectarme con el cliente y sus necesidades.

El último error que no debes cometer al crear una comunidad es no crear relaciones a largo plazo: las relaciones importan en una comunidad, establecerlas a largo plazo, que sea duradera es totalmente importante.