

¡Promociona lo que ofreces y aumenta tus ventas!

Sácale provecho a las plataformas que tienes a la mano para hacer crecer tu negocio.

Haz que tus próximos clientes te encuentren más rápido y de forma sencilla.



Por medio de las redes sociales puedes contarles a tus clientes sobre tus nuevos:

- Productos.
- Ofertas.
- Promociones.

Toma nota de estos consejos:

1

Crea contenido de valor para que tus clientes conozcan cómo tus productos pueden solucionar sus necesidades.



2

Genera un calendario para compartir en tus redes sociales como Facebook, Instagram, Tik Tok, etc.



Tip Prospera: comparte semanalmente al menos 2 contenidos.

3

El contenido lo es todo, haz el mejor contenido porque estás mostrando lo mejor de tus productos y de tu negocio.



Tip Prospera: si vendes productos de cuidado facial por catálogo, envía consejos sobre cómo cuidar tu piel, tutoriales y mucho más.

(Alternativa: Si tienes una peluquería, comparte consejos sobre cuidado del cabello, nuevos estilos y tips para mantenerlo saludable)

(Alternativa 2: Si tienes una tienda de ropa, muestra cómo combinar tus prendas, comparte ideas de outfits y tendencias de moda.)



4

Recuerda hacer uso de las temporadas y festividades con promociones y/o descuentos a tus clientes.

5

Promueve tu negocio en distintos canales, expandirte en nuevos medios harán conocer tu emprendimiento a más personas.



Te acompañamos para que tu negocio siga creciendo con confianza.