



5 IDEAS EFFECTIVAS PARA VENDER CON **FB LIVE**

por Jose Luis Galvis & Sauli Harper

Con más de 2.200 millones de usuarios activos cada mes, Facebook ofrece una amplia vía para llegar a un número significativo de audiencias, ayudando a las empresas a conectarse y relacionarse fácilmente con su base de clientes.

Facebook, además, ofrece muchas herramientas y funciones útiles que las empresas pueden usar para marketing, y una de sus funciones más populares hasta la fecha es definitivamente Facebook Live.

Si aún no estás familiarizado(a) con Facebook Live, es importante que sepas que en el presente es la herramienta de transmisión en vivo en la que los usuarios pueden transmitir videos en tiempo real.

Esto significa que puedes iniciar una transmisión desde tu teléfono móvil o computador y conectarte con tu audiencia de manera inmediata o de manera programada, creando conexión, enganche y autoridad que son elementos clave para generar ingresos por ventas.

5 IDEAS EFECTIVAS PARA VENDER MÁS CON FACEBOOK LIVE





Los especialistas en marketing de todo el mundo están descubriendo que el contenido de video realmente funciona.

Las empresas y emprendedores que usan Facebook Live aumentan los ingresos un 49 por ciento más rápido año tras año que aquellas que no lo hacen, mientras que el 59 por ciento de los profesionales de marketing global dicen que el video tiene el mejor retorno de la inversión de cualquier tipo de contenido.

Todos están de acuerdo en que emplear Facebook Live ofrece interacciones más profundas y duraderas con los espectadores.

Beneficios de Facebook Live para Empresas y Negocios

Hay una gran oportunidad para las empresas y negocios cuando eligen usar Facebook Live como parte de su estrategia de marketing en redes sociales. Las siguientes estadísticas dicen mucho de lo beneficioso que puede ser Facebook Live para las empresas:

Alta Tasa de Interacción:

Los usuarios comentan en los videos de Facebook Live diez veces más que la tasa de videos pre-grabados habituales.

Mayor Preferencia de la Audiencia:

El 80% del público prefiere ver una transmisión en vivo que leer un blog.

Mayor Tiempo de Visualización:

Facebook informó que el tiempo de visualización diario para las transmisiones de Facebook Live ha aumentado mas de cuatro veces en los últimos años.





Impulso a Tus Ventas:

Las transmisiones de FB Live generan un crecimiento en la confianza por parte de tu audiencia. Este es un elemento clave a la hora de tomar una decisión de compra

Cobija una Amplia Gama Demográfica:

El 63% de las personas de entre 18 y 50 años ven videos en vivo regularmente.

Ideas Creativas de Contenido para Facebook Live

La clave para tener una estrategia efectiva de marketing de contenido a través de Facebook Live es mostrar videos interesantes y entretenidos que tengan algo de valor para tu público objetivo. De hecho, los estudios muestran que el contenido atractivo, es el motivador mas importante para la visualización en línea en vivo.

Aquí hay algunas ideas creativas de contenido que puede usar para Facebook Live de tu empresa:



Conferencias o Eventos En Vivo

Lleva a tu audiencia en un viaje en tiempo real contigo.

Haz que tu audiencia se sienta más involucrada con tu negocio, producto o servicios transmitiendo eventos a medida que ocurren. Puede tratarse de eventos de tu comunidad, conferencias o presentaciones que sean relevantes para tu negocio o servicio

Haz que la transmisión sea aún más interesante resaltando momentos importantes, como cuando se introduce un conferencista reconocido o vas a dictar un contenido nuevo por primera vez.

Puedes incluso hacer sentir a tu audiencia online como parte de tu evento, saludándolos e interactuando con ellos como si estuvieran presentes en tu evento presencial.

Charlas Exclusivas o Webinarios

Comparte tu conocimiento con tu audiencia organizando charlas exclusivas o seminarios web a través de Facebook Live.

Los webinarios (seminarios web) también se utilizan como una estrategia efectiva para generar clientes potenciales y ventas.

Puedes elegir organizar el webinar en vivo a través de tu página de negocios o un grupo de Facebook donde los participantes interesados deben pagar para poder unirse, o puedes optar por transmitirlo al público.

También puedes hacer que el webinar luzca más profesional mediante el uso de herramientas de transmisión en vivo gratuitas como OBS o Ecamm para habilitar la alimentación de múltiples cámaras, gráficos en movimiento en pantalla y mucho más.



Sesiones de Preguntas y Respuestas

Estudios recientes han revelado que las sesiones de preguntas y respuestas te ayudan eficazmente a aumentar el compromiso de tus clientes hasta en un 82%.

Obtén comentarios instantáneos de tu audiencia al tener sesiones de preguntas y respuestas en vivo. Las sesiones de preguntas y respuestas son una excelente manera de iniciar una conversación e impulsar el compromiso de tus prospectos hacia tus productos y servicios.

Antes de comenzar una sesión de preguntas y respuestas en vivo, informa a tu audiencia a través de tu página de Facebook a qué hora comenzará la sesión.

Anima a tu audiencia a hacer preguntas pertinentes sobre su negocio, productos y servicios. De esta manera, también puedes conocer los comentarios y quejas de tus clientes sobre tu negocio, si corresponde.

Las sesiones de preguntas y respuestas en vivo son formas efectivas de aumentar la satisfacción del cliente, ya que permiten la resolución inmediata de sus inquietudes.



Lanzamiento Exclusivo de un Nuevo Producto

Puedes convertir el lanzamiento de tu producto en un evento de redes sociales y atraer una gran audiencia a través de Facebook Live.

Crea entusiasmo y emoción al hacerle saber a tu audiencia que estás presentando un nuevo producto a través de Facebook Live.

Dales la primicia y permite que ellos sean parte de la presentación de un nuevo producto.

Ofrecer contenido exclusivo, como el lanzamiento de un producto a través de videos en vivo, es una buena manera de aumentar la lealtad de tus prospectos hacia tí y tu negocio.

También puedes usar esta táctica para impulsar las ventas ofreciendo descuentos solo para los espectadores. Esto se puede hacer mediante la inclusión de un código de cupón único durante la transmisión en vivo.

Definitivamente esta es una de las mejores ideas para crear trance de compra en tus prospectos. Muéstrales las características, ventajas y beneficios de tus productos o servicios y dales una buena razón para comprar durante la transmisión.





Contenido Detrás de Cámaras

Crear una conexión más profunda con tu audiencia mostrando contenido detrás de cámaras a través de tus transmisiones en vivo.

Este tipo de contenido, de hecho, es preferido por el 87% de las audiencias. Este es el momento de ser más sincero; muestra a tu audiencia a las personas detrás del negocio, como un día normal en la oficina, en tus procesos creativos diarios y otras actividades relevantes que usualmente nadie ve y haz que sientan que no eres simplemente una marca sin rostro. También vale la pena considerar mostrarle a tu audiencia fragmentos de cómo se hacen tus productos.

Si bien el contenido es un factor extremadamente importante para una estrategia exitosa de marketing de contenido de video, la calidad del video es igualmente crucial.

Vale la pena invertir en un equipo de producción de video adecuado para que sus videos en vivo sean mas atractivos, como una cámara de video digital, un micrófono y un trípode.

Acerca de los Autores



Jose Luis Galvis es un apasionado de la enseñanza del Marketing Digital, el Neuro-marketing y la Comunicación Efectiva.

Es el director de la **Academia de Marketing Digital** en U.S.A y se especializa en crear y realizar entrenamientos digitales y presenciales para ayudar a dueños de negocios y emprendedores de todo Hispanoamérica a prosperar en el camino de la excelencia en marketing y las ventas.

Jose Luis Galvis es autor de los entrenamientos más emblemáticos de habla hispana, tales como **Persuasión-X-elite, FB Marketing Funnels, y FB Live Blueprint.**

Jose Luis es además Ingeniero de Audio, Online Marketer, Copywriter Profesional y Coach Certificado por la National Board of Life & Business Coaching de USA

Sauli Harper es la directora creativa de la Academia de Marketing Digital y parte esencial del grupo creativo para redes sociales.

Su amplia experiencia de manejo de comunidades online y su trayectoria en el campo audiovisual están plasmadas en su trabajo como creativa "detrás de cámaras", hasta hoy.

Sauli ha también contribuido de manera única al desarrollo de nuevas estrategias de marketing, que hoy se muestran a la vanguardia para la nueva década.

Su trabajo en la producción de contenidos para redes sociales ha servido como lanzamiento para varias personalidades del mundo de los negocios digitales.

Sauli es también **Life Coach Certificada** por la International Trainers Academy (ITA) liderada por John Grinder, co-creador de la PNL.



ACERCA DE LOS AUTORES