ACADEMIA KAVA · ESTRATEGIA

100.000 VISTAS.

¿ÉXITO?

NO NECESARIAMENTE.

Cómo saber si tu estrategia
realmente está funcionando.

Likes, seguidores,
reproducciones, comentarios,
clics, mensajes, ventas...
Tenemos acceso a más
números que nunca.
El problema es que no todos
significan lo mismo.

Una publicación puede conseguir miles de visualizaciones
y no generar ningún resultado importante para una marca.
Otra puede llegar a muchas menos personas y conseguir clientes.

MEDIR NO ES MIRAR NÚMEROS.

Es entender qué te están diciendo.

PRIMERO EL OBJETIVO. DESPUÉS LA MÉTRICA.

UN NÚMERO SOLO IMPORTA SI RESPONDE UNA PREGUNTA.

Antes de decidir si algo "funcionó", pregúntate:

¿QUÉ QUERÍA CONSEGUIR?

SI BUSCABAS...

VISIBILIDAD	OBSERVA: Alcance · Reproducciones · Personas nuevas alcanzadas	¿Más personas están descubriendo tu marca?
INTERÉS	OBSERVA: Guardados · Compartidos · Tiempo de visualización · Interacciones	¿El contenido fue suficientemente relevante como para detener, interesar o movilizar a alguien?
CONSIDERACIÓN	OBSERVA: Visitas al perfil · Clics · Consultas · Mensajes	¿Las personas quisieron saber más después de verte?
CONVERSIÓN	OBSERVA: Reservas · Registros · Solicitudes · Compras · Ventas	¿La atención terminó convirtiéndose en una acción importante para tu marca?

LA MÉTRICA **CORRECTA**
DEPENDE DEL **OBJETIVO**.

No le pidas a cada publicación que haga todo al mismo tiempo.

UN POST NO DEFINE TU ESTRATEGIA

UN RESULTADO ES UN DATO.

UN PATRÓN ES INFORMACIÓN.

IMAGINA ESTO:

Dos publicaciones de la misma cuenta, el mismo mes, con resultados opuestos.

CONTENIDO A

48.000

reproducciones

Muchas personas lo vieron.
Pero generó:

- 2 visitas relevantes al perfil
- 0 consultas
- 0 ventas

CONTENIDO B

6.200

reproducciones

Llegó a muchas menos personas.
Pero generó:

- 86 visitas al perfil
- 17 consultas
- 5 ventas

¿CUÁL FUNCIONÓ MEJOR?

La respuesta depende del objetivo.
Si buscabas alcance, probablemente A.
Si buscabas clientes, claramente B.

Por eso analizar una estrategia no consiste solamente en preguntar:

"¿Qué publicación tuvo más likes?"

Consiste en descubrir:

QUÉ TIPO DE CONTENIDO PRODUCE QUÉ TIPO DE RESULTADO.

Cuando un comportamiento comienza a repetirse, aparece algo mucho más valioso que una publicación viral:

UN PATRÓN QUE PUEDES UTILIZAR.

CONVIERTE LOS DATOS EN DECISIONES

LOS DATOS NO SIRVEN SI NO CAMBIAN LO QUE HACES DESPUÉS.

Al terminar un periodo de contenido, no revises solamente cuánto crecieron tus números.
Hazte estas 5 preguntas:

01	¿Qué contenido atrajo más personas nuevas?
02	¿Qué contenido generó más interés real?
03	¿Qué hizo que las personas visitaran, preguntaran o compraran?
04	¿Qué formatos, temas o enfoques se repiten entre los mejores resultados?
05	¿Qué deberíamos probar diferente en el siguiente periodo?

Una buena estrategia no persigue números grandes.
Persigue señales que acerquen a la marca a su objetivo.

Después toma una decisión:

REPETIR

lo que demuestra funcionar.

MEJORAR

lo que tiene potencial.

CAMBIAR

lo que constantemente no produce el resultado esperado.

NO OPTIMICES PARA PARECER EXITOSO.

OPTIMIZA PARA CONSEGUIR RESULTADOS.

KAVA puede ayudarte a organizar y analizar la información. Tu criterio convierte esos datos en mejores decisiones.

ACADEMIA KAVA