

# Web 2.0

Redes  
Sociales  
Consumidor  
3.0



Este programa está dirigido a las empresas. Toda la información incluida en este material tiene todos los derechos protegidos de autor intelectual vigentes por las regulaciones que la ley respalda, para protección del mismo. Cualquier reproducción total o parcial del mismo tendrá sus debidas penalidades de ley.

## WEB 2.0

Se refiere a la segunda generación Web esta se basa en comunidades de usuarios y una gama especial de servicios, como las **redes sociales, los blogs, los wikis**, es donde las personas pueden compartir fotos, música, videos, hacer comentarios, expresarse, opinar y hasta formar parte de un jurado calificador del material subido y mucho más. Además son todas aquellas utilidades y servicios de Internet que se sustentan en una **base de datos**, la cual puede ser modificada por los usuarios del servicio.

El mundo de la web es uno de los más amplios y baratos, si se ve desde la perspectiva empresarial, es el nuevo auge para lograr un acercamiento directo y personal hacia el público, logrando en gran parte una comunicación con retroalimentación directa.

Las redes sociales son páginas que permiten a las personas conectarse con sus amigos e incluso realizar nuevas amistades, a fin de compartir contenidos, interactuar y crear comunidades sobre intereses similares: trabajo, lecturas, juegos, amistad, relaciones amorosas, etc.

### ¿Cuál es la utilidad de la Web 2.0 para las empresas?

Cuando las empresas desean estar al nivel de la nueva tendencia social y buscan nuevos métodos para llegar a los mercados, existen nuevas técnicas que permiten ofrecer una mayor perspectiva y presentación de la empresa a nivel global de una manera SOCIAL en el ciberespacio.

### ¿Cuál es la función de la estrategia en Web 2.0?

Realizando una estrategia de posicionamiento en las redes sociales acorde al mercado que se quiere llegar, manteniendo un contacto cercano con el mercado meta y en la mayoría de los casos con el mercado de rebote, se puede obtener una relación tan personal con los clientes, aplicando el principio empresarial del CRM, que pasan a formar parte de los amigos y en dado caso expresan sus inquietudes directamente con la empresa y no con terceros lo que ayuda a la identidad social y a la reputación de la misma.

Las empresas que buscan socializar con el mercado a un bajo costo, pueden tomar la opción de las redes sociales.

Para un correcto manejo de la misma es necesario focalizar cada posteo en la red y brindar un seguimiento continuo de la misma de forma que no se “hunda

entre los posteos” de los demás cibernautas y de las demás empresas que ya se encuentran en este mundo social a través de ciudades virtuales.

## ¿Qué mercado es el que predomina en la ciudad virtual?

Existen desde los más bajos en la escala como los Newbies, luego están los Midbies, y por último los Netvets.

La web es la manera más cercana de llegar al nuevo consumidor, al que ya la publicidad en televisión y en prensa no puede alcanzar, este es conocido como el consumidor 3.0, es un subproducto de la economía digital vive en una economía donde nunca se pone el sol. Es este nuevo consumidor quien, en forma dictatorial, decide qué, dónde, cuándo, cómo y cuánto compra. Utiliza una enorme variedad de canales disponibles, entre ellos las redes sociales, donde pueden encontrar opiniones acerca del servicio que ofrecen las empresas y de las experiencias vividas por los consumidores, además están pendientes alrededor de 14 horas diarias de los acontecimientos en el internet y las redes sociales, punto importante que deben tomar las empresas para posicionarse en este nuevo auge de la comunicación y no quedarse atascado en lo convencional ya que todo tiende a evolucionar y entre ello el primero es el consumidor.

## Ventajas para las empresas que están en las Redes Sociales

- ✓ Favorecen la participación y el trabajo colaborativo entre las personas, es decir, permiten a los usuarios participar en conjunto con la empresa en el posteo continuo.
- ✓ Permiten construir una identidad personal y/o virtual, debido a que los usuarios pueden compartir todo tipo de información (aficiones,



creencias, ideologías, etc.) con el resto de los cibernautas.

## PROYECTO WEB 2.0

El proyecto Web 2.0, consiste en crearle al cliente una plataforma de redes sociales, acorde a su producto, su servicio y su mercado meta, así mismo crearle la estrategia que más se ajuste, como el asesoramiento continuo.

Inicialmente el cliente deberá optar por el **Paquete Redes Sociales, que consiste en:**

- × Creación y desarrollo de las plataformas adecuadas al tipo de negocio.
- × Asesoramiento de la distribución de material informativo de la empresa.
- × Creación de una estrategia de promoción en la web 2.0 adaptada a la empresa.
- × Tips de la información para empezar a postear en las redes que lo permitan.



- ✗ Colocación de link directo desde la página web oficial de la empresa (a convenir)
- ✗ Tiempo de desarrollo: 15 días hábiles para su apertura y adecuación en las redes sociales y asesoramiento - acompañamiento virtual, como asesoría

Además ofrecemos diversos paquetes de mantenimiento por mes, ajustados a las necesidades de los clientes, nuestros paquetes incluyen:

- ✗ 3 posteos por día en cada una de las redes que lo permitan.
- ✗ Promulgación de la página entre las demás de interés (crear fans).
- ✗ Movimiento de los post de la red en el muro de los integrantes de la red
- ✗ Comunicación masiva de eventos especiales o promociones de corto y largo plazo, así como introducción de productos nuevos o servicios exclusivos.
- ✗ Promover la página a nivel nacional e internacional direccionada al mercado meta del cliente.

Paquete Light: 1 mes

Paquete Estándar: 2 meses

Paquete Premium: 3 meses

#### CONDICIONES DEL SERVICIO:

- ✗ Reuniones periódicas para entrega de información (1 por mes).
- ✗ Entrega digital de información vía email (recepción las 24 horas los 5 días hábiles L-V).
- ✗ La estrategia en la red no incluye diseños ni reproducción del material.
- ✗ Firma del contrato empresarial.

**Para más información por favor comuníquese al**  
**(506) 2262-5298**  
**(506) 8846-5985**





Marketing Empresarial Integrado G & B, S.A.  
Somos un Mundo de Soluciones Empresariales  
[www.gbmarketingcr.net](http://www.gbmarketingcr.net)

[info@gbmarketingcr.net](mailto:info@gbmarketingcr.net) [www.gbmarketingcr.net](http://www.gbmarketingcr.net)

