

WEBINAR

# Redes Sociales y Marca Personal



# ¿Qué son Redes Redes Sociales?

**Los humanos siempre nos hemos relacionado por diferentes grupos:**

> Familiares

> Laborales

> Amistad

> Otros

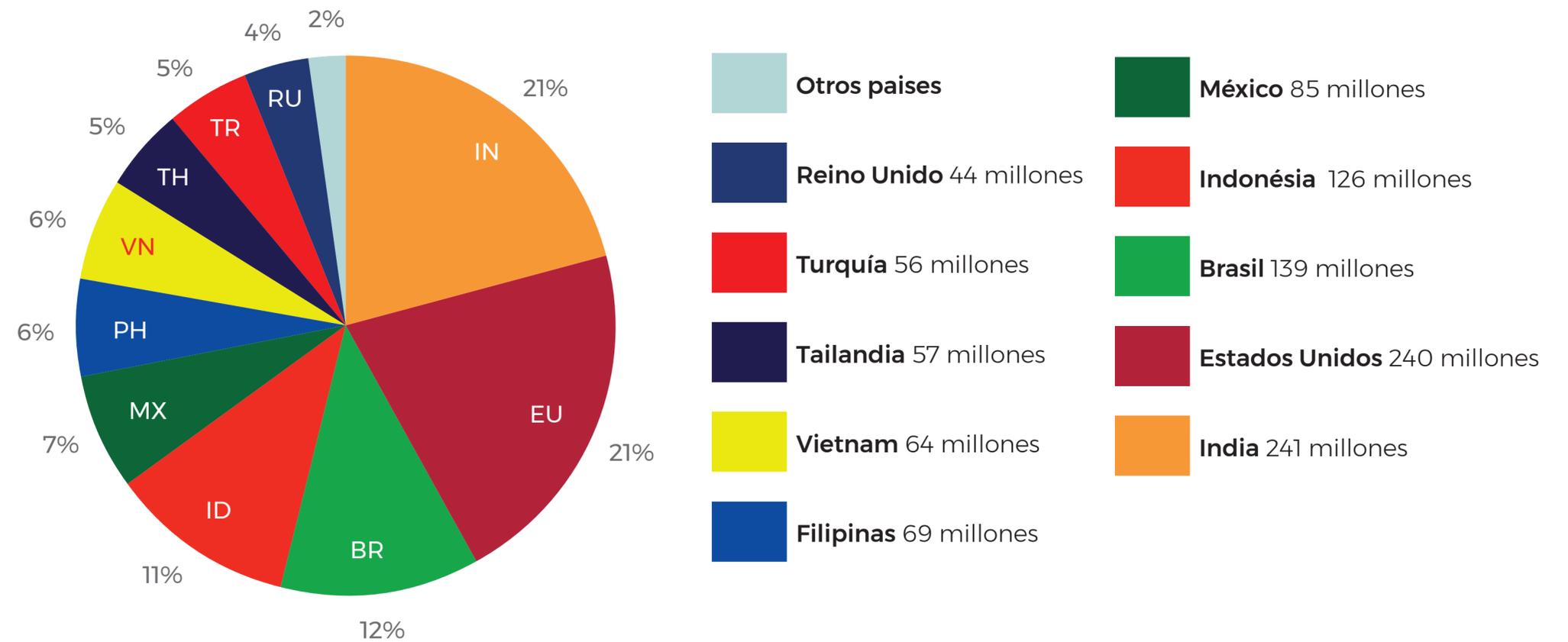
Las redes sociales son el medio de conexión entre personas y organizaciones en internet. Permiten crear relaciones, compartir experiencias y opiniones.

Con alcance mundial, viene transformando la forma de comunicar, ya que cualquier persona puede producir y compartir informaciones con toda su red de contactos.



# Curiosidades de Facebook

Por el mundo entero hay  
**1890 millones**  
de usuarios  
de Facebook





# Curiosidades de Facebook

Cerca de

**48% de los españoles**

son usuarios activos de Facebook

Población en España - **46,45 millones**

Usuarios españoles de Facebook - **22,23 millones**

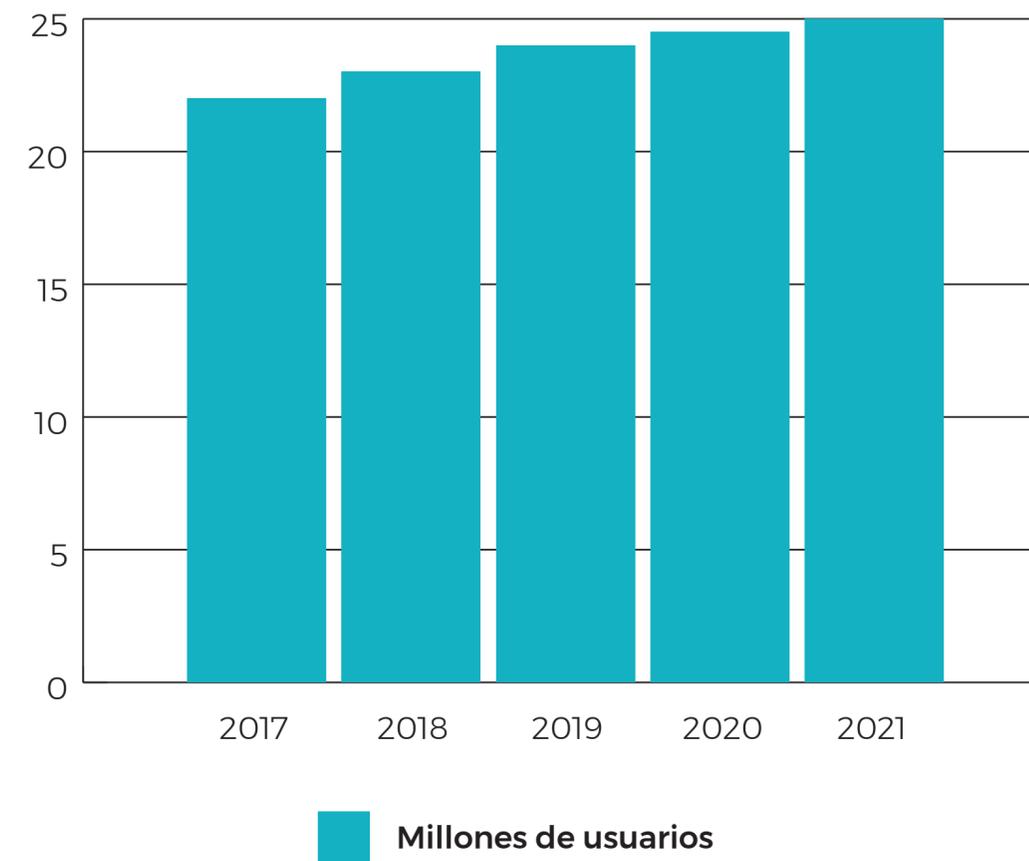




# Curiosidades de Facebook

Hablamos de cerca de  
**22,13 millones**  
de españoles en 2017

Para 2018 el pronóstico es de **23 millones**  
Y para 2021 el pronóstico es de **25 millones**





# ¿Qué es la Marca Personal?

**La Marca Personal es un concepto de desarrollo personal que consiste en considerarse uno mismo como una marca, que al igual que las marcas comerciales, debe ser:**

- Bien Elaborada
- Transmitida correctamente
- Potenciada para triunfar
- Diferenciada de las demás
- Trabajada diariamente



# ¿Cómo la Marca Personal puede ser exponenciada en las Redes Sociales?

¿Qué es correcto hacer?

Desarrollar una **Marca Personal** consiste en identificar y comunicar las características que nos hacen sobresalir, ser relevantes, diferentes y visibles en un entorno homogéneo, competitivo y cambiante.

¿Qué debemos evitar?

¿Cómo definir la Marca Personal?

Éste es un tema muy de moda actualmente entre los profesionales inmobiliarios. No obstante, esto no se trata de una moda, sino de convertir la realidad que vivimos diariamente, en algo más productivo y provechoso.



# Mi Marca Personal

**Cuándo te preguntan, ¿a qué te dedicas? ¿Qué sueles contestar?**

**a) ¡Soy un vendedor de casas!**

**b) ¡Ayudo a las personas a encontrar su vivienda de ensueños!**



# Mi Marca Personal

a) ¿Quién eres?

b) ¿Cómo te defines personalmente?

c) ¿Cómo te defines profesionalmente?



# Mi Marca Personal

**Estas son algunas tópicas fundamentales para tu profesión**

**¿Qué te motiva a diario?**

**¿Qué transmites cuándo estás con un cliente?**

**¿Cómo te ven tus compañeros, tus amigos y tu familia?**

**¿Qué es lo que te hace una persona única en el mundo a nivel profesional y personal?**



# ¿Cómo te ven los demás?

**Tu nombre, tu imagen, tu personalidad, son de echo tu Marca Personal y que muchas veces va de mano con tu Marca Profesional**

Como cualquier Marca, la forma de llegar a más personas es conseguir publicitarla:

**¿Qué os hace únicos?**

**¿Qué hay en vosotros que sea diferente de otros agentes inmobiliarios?**



# 6 Pasos para el éxito de tu Marca Personal en las Redes Sociales

- 1 Conoce a Tu Cliente
- 2 Prepárate Para Triunfar
- 3 Provee Valor de Largo Plazo
- 4 Facilita la Interacción
- 5 Permite Que Tus Clientes Atraigan a Más Clientes
- 6 Convertir, Medir, Repetir



**Paso 1**

# ¡Conoce a Tu Cliente!

Para que el resto de los pasos funcionen, tienes que conocer quién es tu cliente ideal. ¿No sabes quién es tu cliente? Échale un vistazo a quienes se conectan contigo en tus redes sociales. Es un buen lugar para empezar.



**Paso 2**

# ¡Prepárate Para Triunfar!

No vendas todo el tiempo, deja que tu perfil haga las ventas por ti.



### **Paso 3**

# ¡Provee Valor de Largo Plazo!

Busca compartir contenido que tu cliente ideal halle útil todo el tiempo y esté relacionado con bienes raíces, finanzas, hogar o tu ciudad.



## **Paso 4**

# ¡Facilita la Interacción!

Si quieres que tu contenido continúe siendo relevante, requieres tener una conversación de dos vías.



## **Paso 5**

# ¡Permite Que Tus Clientes Atraigan a Más Clientes!

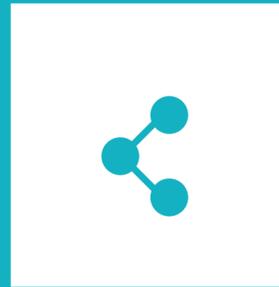
El **84%** de las personas que **compró o vendió una casa, dijo que le recomendarían su agente** a otras personas. Un **42% de las personas encontró** a su agente inmobiliario a través de **familiares y amigos**.



## **Paso 6**

# !Convertir, Medir, Repetir!

Asegúrate que revisas tus estadísticas para que puedas examinar el tipo de contenido que tiene mejores resultados con tu público objetivo. De este modo, puedes ajustar tu estrategia y producir mensajes contundentes.



## Webinar Redes Sociales y Marca Personal

Cómo trabajar las Redes Sociales para potenciar tu Marca Personal

---

 +34 931 845 807

 [sales@egorealestate.com](mailto:sales@egorealestate.com)

 [egorealestate.es](http://egorealestate.es)

 Academia eGO Real Estate

 Facebook eGO Real Estate

 Youtube eGO Real Estate