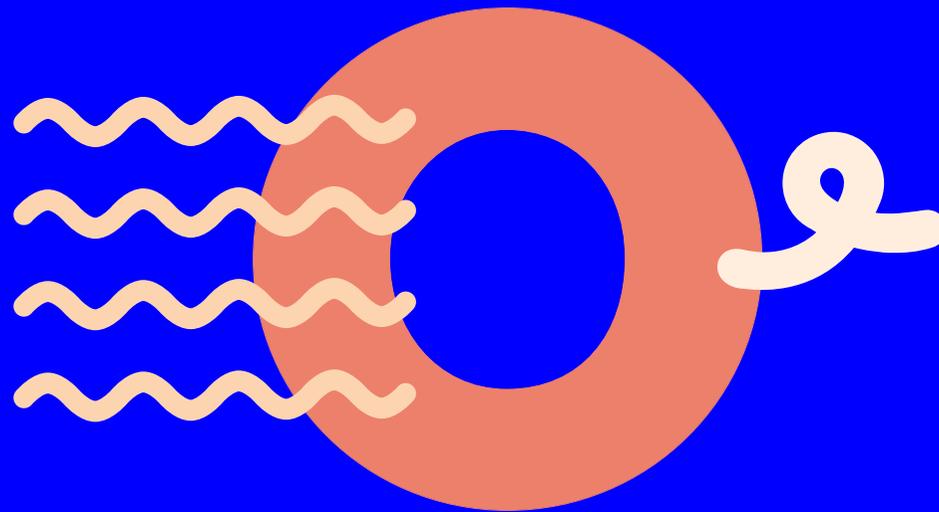


29 Consejos

# PARA MEJORAR EL ENGAGEMENT EN TU FACEBOOK FAN PAGE

---



oink

# 1

## HAZ UNA PREGUNTA

Uno de los consejos más simples pero más efectivos para aumentar el engagement de Facebook: **haz preguntas en tus publicaciones para empezar un diálogo con tus seguidores.** Es la manera más sencilla para **conseguir que tus fans interactúen con tus posts** y, así, conocer sus opiniones o necesidades.

Eso sí, tienen que ser preguntas que sepas que a tus seguidores les interese contestar. No preguntes qué les parece la última hamburguesa de McDonalds si tu página es sobre alimentación vegana. (*pequeño inciso, **go vegan**, salva animales y ayuda al planeta*).

Algunas preguntas que puedes hacer:

**Específicas:** ¿Cuál es tu ... favorito?

**Consejos:** ¿Cómo haces...?

**Experiencias:** ¿Cuál es tu mejor experiencia en/con ...?

**Opiniones:** ¿Qué piensas de...?

**Eventos:** ¿Irás a ...?

**Etc.**



# 2

## PIDE A TUS SEGUIDORES QUE DECIDAN

Una manera divertida de aumentar el engagement de Facebook y hacer que tus fans participen es publicar un post “**esto o aquello**”. ¿Qué es eso? (eso es queso) **Pide a tu audiencia que se moje y escoja una de las dos opciones que le ofreces.** Blanco o negro. Dulce o salado. Te gusta Oink o **te encanta Oink.**

De esta manera, consigues interacción con tu fan page y, si te lo montas bien, puedes crear un divertido debate entre los dos grupos. Eso sí, vigila porque muchas veces aparecen trolls.



# 3

## PUBLICA UNA ENCUESTA O QUIZ

Siguiendo con el “esto o aquello”, nos encontramos con las encuestas y los quizz. Puedes crear este tipo de publicaciones con aplicaciones como **Qzrr** para que quede n bien customizadas y chulas y consigas muchas interacciones de tus fans.

Tienen que ser **preguntas y respuestas sencillas** y siempre tienes que **dar los porcentajes** de respuestas, para que tus seguidores vean si han acertado (quiz) o si su respuesta es la más clicada (encuesta).



# 4

## COMPARTE IMÁGENES DE CALIDAD Y RELEVANTES

Ya lo dicen: **una imagen vale más que mil palabras**. Pero una BUENA imagen. Que sea **relevante** para tu audiencia y de **mucho calidad** (no queremos imágenes pixeladas, mal recortadas o con colores que no pegan ni con cola).

Las imágenes tienen ese extraño poder de hacer que más y más personas le den al like, comenten o las compartan. **¿Por qué crees tú que será?**

**Comparte imágenes poderosas, tiernas, divertidas, que toquen la fibra sensible.** Imágenes que sepas que tus fans adorarán. No dejes ninguna publicación sin imagen (por favor). Ellas nunca lo harían.

Ah, por cierto, puedes crear diseños súper chulos de manera muy rápida con aplicaciones como **Canva** ([somos fanses](#)).



# 5

## PUBLICA CUANDO TUS FANS ESTÁN ONLINE

Parece algo obvio pero estamos convencidas que **muchas marcas no tienen en cuenta las mejores horas para publicar** y lo hacen al tuntún. ¿Verdad?

No todo el mundo se conecta a Facebook de 9am a 12 am. Ni los jueves a las 21:35 ni todos los domingos de resaca. **Cada persona es un mundo.** Tenemos que saber cuándo están online nuestros seguidores. Y sólo ellos.

Me da igual si los jóvenes de 26 a 33 (mira que digo jóvenes a los 30 y pico eh) que viven en grandes ciudades y les gusta la música de Elton John están conectados los días entre semana entre las 21h y 23h. Si mi marca va dirigida a **señores de 40 a 50 años que les gusta bailar claqué** i que viven en zonas rurales y se conectan entre 10h y 13:30h, no me servirá de nada publicar a la hora de los fans de Elton. ¿No crees?

Para conocer las mejores horas para publicar en tu fan page ve a **Estadísticas de Facebook** y clica en la pestaña "**Publicaciones**".



# 5

## PUBLICA CUANDO TUS FANS ESTÁN ONLINE



No es fácil descubrir el mejor momento para compartir tus posts: **prueba prueba y prueba** diferentes horas, keep track de los resultados de cada post y averigua cuándo te sale más a cuenta publicar.

**Analiza y vencerás.**



# 6

## NO PUBLIQUES POSTS DEMASIADO LARGOS

Estadísticamente, **los posts con menos de 80 caracteres tienen un 25% más de egagement** que las publicaciones más largas. Es así.

Así que no metas paja y **keep it simple stupid (KISS)**. Lo bueno, si breve, dos veces bueno.

*(ojo, esto son consejos y trucos generales, si has comprobado que a tu marca le sientan mucho mejor los posts con mucha letra en Facebook, no me hagas ni caso)*



# 7

## PIDE LA OPINIÓN DE TU AUDIENCIA

A todo el mundo le gusta dar su opinión. **No solo a los cuñados.** A nosotras nos encanta, oye. **Que nos escuchen.** Que el mundo sepa qué pasa por nuestras **mentes privilegiadas.**

Si quieres **aumentar el engagement de Facebook de tu marca** (y sabemos que quieres conseguir esto porque estás leyendo este pedazo post) **pide la opinión de tu audiencia.** Pídela, agradécela y, si es relevante, ponla en práctica.

**No hay mejor manera de conocer a tu target** que haciéndole preguntas y pidiéndole su opinión. De verdad de la buena. Pruébalo y verás aumentar tu engagement y el conocimiento que tienes de tus fans.



# 8

## CREA ENGAGEMENT CON OTRAS MARCAS

No tienes que trabajar sólo. Puedes servirte de otras marcas para aumentar el engagement de tu fan page. ¿Cómo? **Uniendo fuerzas.**

Crea **promociones con otras marcas** (que no sean competencia directa, claro está) y publícalo en tu Fan Page. **Etiqueta otras marcas** cuando hables con ellas. **Comenta publicaciones de otras marcas** cuando hablen de algo relacionado con tu industria. **Comparte publicaciones de otras marcas** en tu página de Facebook.

Imaginación al poder, **amigo.**



# 9

## INCLUYE UNA LLAMADA A LA ACCIÓN

Te lo voy a decir muy clarinete: **si quieres que alguien haga algo, díselo**. Directamente, sin rodeos. **Compra, desgarga, comenta, comparte, visualiza, escoge**. Lo que sea que quieras que haga.

Tus publicaciones en Facebook tienen que tener un **CTA (call to action)** que indiquen a tus seguidores qué es lo que tienen que hacer. Aunque parezca lógico. Díselo.

**Aumentarás el engagement** con tus publicaciones y **no te sentirás frustrado** al ver que nadie hace lo que querías.



# 10 **COMPARTE NOVEDADES DE TU INDUSTRIA**

Seamos sinceros: por muy fans de tu marca que sean tus seguidores, están interesados en muchas más cosas a parte de tu negocio. No seas de los de: **yo, yo, yo y yo.** **Para esto ya existe el Tinder.**

Tienes que **compartir las novedades de tu industria, contenido de otros medios** aunque no sea tu propio blog. Debes encontrar la balanza entre tu promoción y el contenido de terceros.

La **curación de contenidos** se dedica a esto: **encontrar información relevante para un target determinado y compartirla** (con pequeñas o grandes modificaciones). Busca, selecciona y comparte el mejor contenido sobre tu industria que sabes que interesará a tu audiencia.

**Bonus tip: etiqueta** la fuente de la pieza de información y **añade un CTA** al final de la publicación pidiendo a tus seguidores su opinión sobre el post.



# 11 AJUSTA LA FRECUENCIA DE TUS PUBLICACIONES

Si ves (en **Facebook Insights**, la herramienta que tiene que ser como tu segund@novi@) que el engagement de los posts de tu fan page está decayendo, puede que tenga que ver con la frecuencia de tus publicaciones.

**Publicar muy poco** (2-3 veces a la semana) o **demasiado** (+20 a la semana) **no ayuda en absoluto a mejorar la relevancia** de tus publicaciones. Por desaparecido o por pesado.

Encuentra el **yin&yang** en la frecuencia de tus posts: ni mucho ni poco, **lo adecuado**. Que no se olviden de ti (publica frecuentemente) pero sin ser un cansino.



# 12 PROMOCIONA TUS MEJORES POSTS

Sí, ya estamos hablando de [nuestro querido Facebook Ads](#). Lo sé, lo sé, no quieres gastarte ni un duro. Pero es que **si quieres mejorar el engagement de tus publicaciones de manera heavy** y conseguir tráfico de calidad hacia tu fan page y tu web, de vez en cuando **toca pasar por caja** y promocionar tus posts.

Con sólo 5€ (el presupuesto mínimo que tienes que destinar en Facebook Ads) puedes conseguir miles de likes, comentarios, comparticiones y visitas a tu web. Eso sí, promociona sólo los mejores posts de tu fan page.

**Esos que sabes que son LA LECHE.**

[Segmenta bien el target del anuncio](#) y a triunfar.



# 13 HAZ REÍR

Los **posts alegres, divertidos, que te hacen reír a carcajada limpia**, tienen un engagement muy superior al resto.

¿Por qué?

Porque entre tanto drama que aparece en nuestro muro (¡suerte que también hay gatitos monins y las publicaciones de [Oink my God!](#)) a todos nos apetece reír y pasarlo bien.

Así que ya sabes. Risas. **Risas por doquier.**



# 14 RESPONDE TODOS LOS COMENTARIOS

**No seas rancio.** Contesta todos los comentarios que los usuarios dejan en tus publicaciones o en el muro. **Todos.Todos. Todos.**

No es necesario que les respondas con cuatro versos en prosa pero ten el detalle de escribir un “gracias” o **añadir unos emojis de cerdito.**

¿Qué consigues con esto? Pues que te vean con buenos ojos, que tus fans se sientan valorados y la posibilidad de empezar diálogos con ellos (lo que aumenta el engagement de tus posts y su visibilidad).

Dale. **Contesta y sé simpático.**



# 15 PIDE QUE TUS FANS COMPARTAN SU CONTENIDO

Para luego compartirlo tu en tu Fan Page de Facebook. Jeje.

Anima a tus seguidores a que **compartan sus fotos y vídeos de tus productos o servicios** en las Redes Sociales, con un #hashtag que propongas o etiquetando a tu marca.

Luego, **comparte este contenido en tu fan page etiquetando a los usuarios que han lo han subido**. El engagement de este tipo de posts acostumbra a ser mucho más elevado que las publicaciones normales.

Para conseguir que tus fans compartan sus fotos, **crea un concurso u ofrece algo a cambio** (un descuento, aparecer en la web, lo que sea).



# 16 **COMPARTE CONTENIDO DE OTRAS REDES SOCIALES**

A menos que estés publicando exactamente lo mismo en todos tus Social Media **(esperamos que no sea así)**, tienes en tus manos cantidad de contenido que, de vez en cuando, puedes ir compartiendo en tu Facebook.

**Revisa las publicaciones que has hecho en [Instagram](#), YouTube, [Twitter](#), [LinkedIn...](#)** y escoge las mejores. Compártelas en tu Fan Page y añade el link hacia tu otra red social. Matarás dos pájaros de un tiro.



# 17 A DARLO TODO CON EL LIVE VIDEO

Ya sabes que **los vídeos lo petan mucho más** que las imágenes o texto. Pero es que los **vídeos en directo son lo más de lo más** para aumentar el engagement con tu target.

**A los fans les encanta ver las caras que están detrás de las marcas.** Transmite en directo (de vez en cuando, no me seáis pesados) desde las oficinas de tu empresa (o desde los almacenes, un evento, el coche o donde sea) enseñando los **“behind the scenes”**.

Da igual si la calidad no es óptima. **Graba y transmite en directo. Sé más cercano y humano.** A tus seguidores les va a gustar.



# 18 APORTA VALOR

Siempre, siempre, siempre, aporta valor a tus seguidores en cada uno de los posts que compartas.

**Algo que sirva a tu audiencia. Que le enseñe algo. Que le inspire a tomar una acción.** Que añada una pizca valor a su vida.

Calidad ante todo. No publiques por publicar. **Analiza** lo que tus seguidores quieren y dáselo.



# 19 APELA A LA EMOCIÓN DE TU AUDIENCIA

Hemos visto que las risas son ideales para aumentar el engagement de Facebook, ¿verdad? Pues la emoción también.

**Un post que apele a la emoción de tus fans, tiene las de ganar.**

Comparte contenido y **cuenta historias que toquen la fibra** (la sensible pero también la del miedo o la ira). **Haz llorar** con tus publicaciones. **Enfada** a tus fans. Haz que vuelvan a creer en la humanidad de la gente. Lo que sea.

Una **marca tiene que estar llena de historias**, no de datos y números.



# 20 APROVÉCHATE DE LOS TRENDING TOPICS DEL MOMENTO

Si lo que quieres es que tus posts tengan gran engagement con la audiencia, publica contenido que esté a la orden del día. Los **#TrendingTopics del momento**.  
**Lo más IN.**

Si son trending topic será por algo, ¿no?

**Estate atento de lo que ocurre alrededor de tu marca** y comparte lo que veas que todo el mundo está comentando. Sírrete de los hahstags de Twitter o échale un vistazo a **Google Trends** para saber qué es lo que más se comparte.

Recuerda que, **como más local sea el trending topic** (si tu negocio es local, of course), **mejor**.



# 21 RECICLA TUS MEJORES POSTS

¿Quién dice que sólo se comparte una vez? (si no lo has leído cantando a las Azúcar Moreno, no mereces seguir leyendo)

**En la Constitución no sale que estés limitado a compartir solamente una vez tu contenido en Facebook.** Es más, de vez en cuando **DEBES** compartir un post más de una vez.

¿Por qué?

Porque la primera vez lo lo habrá visto todo el mundo y porque, si ha funcionado una vez, funcionará la segunda.

Revisa los mejores posts de tu fan page y, si no tienen fecha de caducidad (**a.k.a. son contenido evergreen**) vuévelos a publicar (cambia un poco el copy y prográmalo a una hora diferente).



# 22 ENGÁÑCHATE AL VÍDEO MARKETING

Ya lo hemos dicho antes, **los vídeos acostumbran a tener más engagement que las imágenes** o las publicaciones con sólo texto (¿todavía las haces?).

Crema una **estrategia de vídeo marketing** y empieza a crear piezas visuales para compartir con tu audiencia.

Hay infinidad de tipos de vídeos que puedes crear sin tener un gran presupuesto. **Saca la creatividad que llevas dentro**, crea un calendario de contenidos y empieza a grabar.

Comparte los vídeos en tu página de Facebook y verás cómo **augmenta el engagement de tus seguidores**.



# 23 PUBLICA VÍDEOS NATIVOS

Siguiendo con el truco anterior, hablemos de los **vídeos nativos de Facebook**. YouTube es lo más de lo más (nadie lo niega) pero **el señor Zuckerberg lo tiene claro: los vídeos que subes directamente a Facebook desde tu ordenador** (los que no compartes desde otra red social) están mejor vistos por el algoritmo facebookiano.

Es así, está comprobado que los **vídeos nativos tienen mayor engagement y más visualizaciones** que los demás. **Damm it Mark.**



# 24 CELEBRA DÍAS ESPECIALES

Los diseños creados para celebrar días especiales (vacaciones, días mundiales, inicio de estaciones, los juernes, etc) son un MUST en toda estrategia de Social Media que quiera generar engagement.

No es necesario celebrar **CADA DÍA ESPECIAL DEL AÑO** (porque hay muchos, trust me), pero sí los más “famosos” y los que estén relacionados con la industria de tu marca.

Puedes **crear ofertas especiales para estos días** (20% descuento en botas el día en que empieza el invierno) y **sorprender** a tus usuarios.



# 25 SEGMENTA TU AUDIENCIA EN POSTS ORGÁNICOS

Por si todavía no lo sabes, **Facebook te deja segmentar tus posts orgánicos para que sólo sean vistos por la audiencia deseada.**

Sí señorito. **Puedes decidir quién ve tu publicación orgánica** (la que no promocionas con Facebook Ads). ¿Por qué quieres hacer esto? Porque **como más segmentada esté tu audiencia, mayor engagement obtendrás.**

Para poder segmentar tus publicaciones en tu fan page, antes de todo tienes que ir a **Configuración > General > Público de la sección de noticias y visibilidad de las publicaciones y activarlo.**

**Público de la sección de noticias y visibilidad de las publicaciones**

La opción para reducir el público potencial para la sección de noticias y limitar la visibilidad de tus publicaciones está activada

 [Editar](#)



# 25 SEGMENTA TU AUDIENCIA EN POSTS ORGÁNICOS

A partir de ahora ya podrás acotar el público que verá tus posts. ¿Cómo? Con el **cuarto icono** que aparece cuando quieres hacer una publicación.



Cuando clicas, se te abre una ventana donde puedes segmentar a tu audiencia tanto por **intereses, edad, sexo, lugares, idiomas, situación sentimental o nivel de formación académica.**

Cuando lo tengas segmentado, solamente esas personas que cumplan con tus requisitos, podrán visualizar tu publicación. Las que sabes que no se interesarán por ella, no la verán, así no bajarán el engagement de tu post.



# 26 CREA SORTEOS / CONCURSOS

**Cómo nos gusta que nos regalen cosas, oye.** Lo gratis nos encanta. Y si encima nos lo dan por haber ganado, mejor que mejor. Por eso los sorteos y concursos funcionan tan bien en Facebook.

Si quieres tener un **engagement brutal con tus seguidores**, crea un sorteo/concurso en tu fan page y regala algo que sepas que tus fans anhelan. Cuanto más valor tenga el premio, más engagement conseguirás.

Eso sí, **no regales algo “generalista”** (como un iPad o un viaje a Cancún).

**El premio tiene que tener relación con tu negocio.** ¿Eres un restaurante?

Una cena para dos. ¿Eres una tienda de muebles? Un set de sillas del diseñador tal.

¿Una tienda online de accesorios para perros? Un pack para salir de excursión con tu mejor amigo.

No sólo conseguirás engagement con tus seguidores, sino que, si te lo montas bien, aumentarás el número de fans y te darás a conocer a tu público objetivo.



# 27 CUENTA TUS EXPERIENCIAS

Publica tus **experiencias, anécdotas, experimentos** que has intentado realizar, **medidas de pata** con algún cliente.

Cuenta **historias cercanas** para que tus seguidores se identifiquen contigo (con tu marca) y así crearás un vínculo mucho más potente.



# 28 COMPARTE INFOGRAFÍAS

Seguro que ya lo sabes: **las infografías se comparten mucho MUCHO muchísimo más** que otras imágenes o tipos de post. ¿Por qué? Porque **molan mucho**.

Una infografía te enseña algo de manera sencilla y divertida. Recopila muchos datos en una sólo imagen y los presenta de tal forma para que sean fáciles de procesar.

Pruébalo: **comparte infografías en tu fan page de Facebook** y verás que estas publicaciones tendrán un egagement superior a la media.



# 29 ETIQUETA OTRAS MARCAS/ INFLUENCERS

Lo hemos comentado antes en uno de los consejos pero queremos terminar nuestra lista con este tip: siempre que sea posible (**y sin hacer SPAM**) etiqueta otras marcas o influencers en tus publicaciones.

Siempre que sea posible quiere decir: *cuando compartas contenido sobre estas empresas/personas, cuando lo que compartas lo hayan escrito ellos, cuando quieras enseñarles algo* (muy muy muy chulo que sabes que les va a encantar).





**¡A mejorar el engagement,  
cerdis!**

[hola@oinkmygod.com](mailto:hola@oinkmygod.com)

[www.oinkmygod.com](http://www.oinkmygod.com)

[@oinkmygod](#)

