



El uso de las redes sociales por parte de las Empresas

SOCIAL MEDIA MARKETING



► **prestigia online**

ÍNDICE

1. ¿Sabemos qué es el Social Media Marketing?

2. Riesgos y Oportunidades de las Redes Sociales

3. Plan de Marketing adaptado a las Redes Sociales

4. Beneficios derivados de la estrategia de SMM

5. 10 consejos sobre SMM

6. Ejemplos clásicos, Ejemplos cercanos (más)

*“El resultado de un buen negocio
es un cliente satisfecho”*

Definición, Mitos y Datos

¿SABEMOS QUÉ ES EL SOCIAL MEDIA MARKETING?

1

SMM: LO QUE SÍ QUE ES

“Son toda aquellas acciones de Marketing aplicadas a las redes sociales”*

*Definición de “Marketing”: **¿Algún voluntario?**

¿LOS SM SON UNA MODA?

Social Media Revolution

See more Educational Videos at www.TeacherTube.com or simply click here.

Social Media has overtaken porn
as the **#1** activity on the Web

LOS MITOS DE LOS SM

“Solamente usan las Redes Sociales los jóvenes”

▶ HECHOS:

- 80% de usuarios de Twitter son mayores de 25 años.
- El segmento que más crece en Facebook son mayores de 35 años...

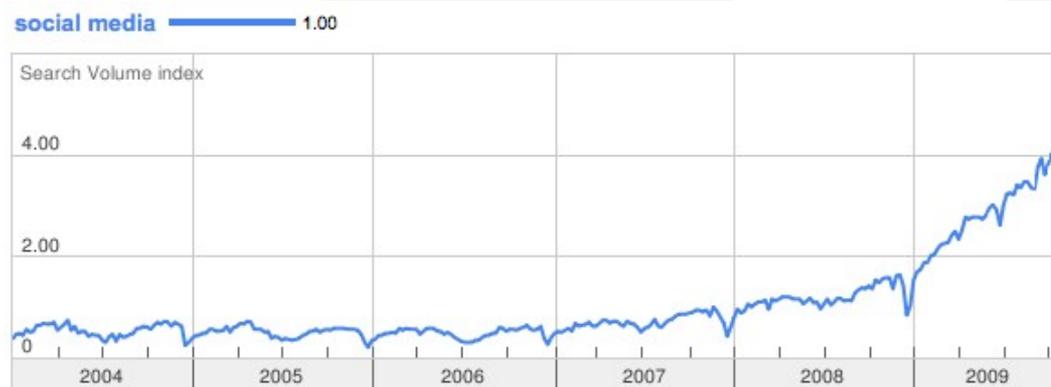
LOS MITOS DE LOS SM

“Es una moda en EEUU, aquí no funcionará”

▶ HECHOS:

- Más del 70% de los 400 millones de usuarios de Facebook no son de EEUU.

(Además, el gráfico de tendencias de búsqueda de Google no indica lo contrario...



LOS MITOS DE LOS SM

“No hay control”

▶ HECHOS:

- Ser parte de los social media no implica rendirse al libertinaje y a cualquier comentario que se haga sobre mi empresa o mi marca.
- El control que existe es compartido. Para crear un diálogo es necesario que la marca entregue y delegue parte de ese control, pero que mantenga otra parte para sí misma. Pero cuidado...

“Si el servicio/producto no es
excelente,
poco podrán ayudar los SM”

LOS MITOS DE LOS SM

“Se trata de que todo sea viral”

▶ HECHOS:

- Focalizarse en crear un éxito viral o en tener una cierta cantidad de suscriptores, *followers*, amigos o fans, es la receta segura de un comienzo erróneo.
- La razón de los *social media* es **comprometerse** con un subgrupo de manera estratégica, frente a llegar a millones de personas, ciegamente.

LOS MITOS DE LOS SM

“Hay que estar pendiente a tiempo completo”

▶ HECHOS:

- Se pueden gestionar los *social media* de manera efectiva, haciéndolos parte del núcleo del trabajo de alguien.
- Sí es cierto que esta persona/s llevará/n las riendas de esta tarea, pero no necesariamente debe convertirse en un trabajo de 24 horas por 7 días a la semana.

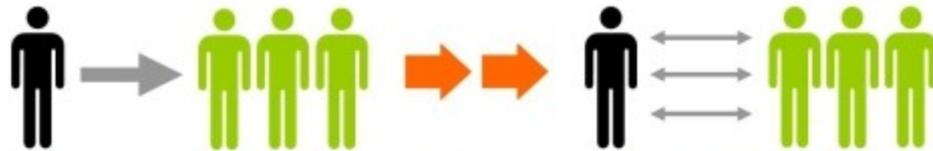
LOS MITOS DE LOS SM

“Los Social Media no son para los Negocios”

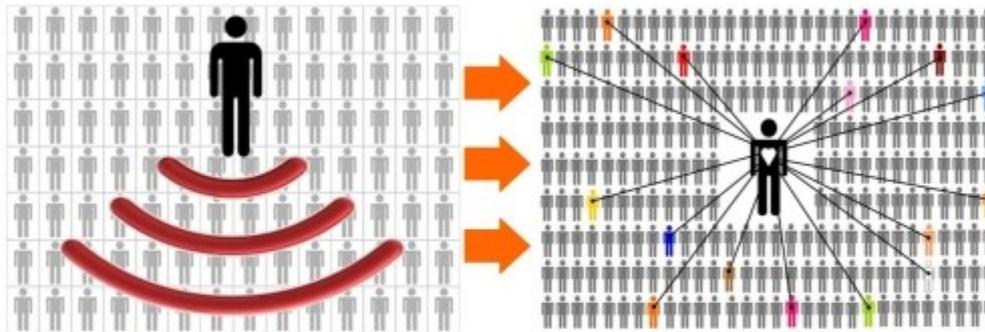
▶ HECHOS:

- Miles de compañías han entendido el cambio de paradigma con los medios de comunicación y ya están actuando en las Redes Sociales.
- Las conversaciones suceden sobre sectores, compañías, marcas, productos... ¡Estés o no!

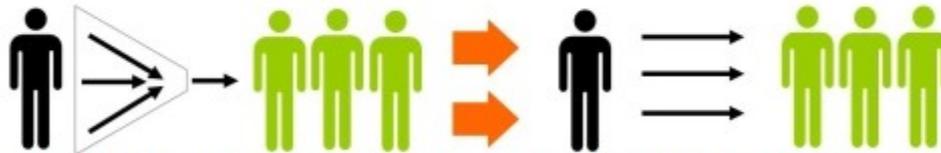
Social Media is Changing Business



From "Selling" to Connecting with Your Audience



From "Large Campaigns" to "Small Acts"



From "Controlling the Message" to Transparency



From "Hard to Reach" to "Available Everywhere"

Source: Mashable.com © Mark Smiciklas, New Marketing & Social Media Strategist, IntersectionConsulting.com

LOS MITOS DE LOS SM

“No sirve como herramienta de marketing”

▶ HECHOS:

- Los *social media* se pueden usar para generar venta directa, para crear relaciones online reales, búsqueda prescriptores...
- Y existen herramientas (una de ellas [Conversation Impact](#)) que va mucho más lejos que las métricas suaves para demostrar el valor real de los social media que se traslada a las marcas que lo usan.



Build Communities



(404) 939-7186 | www.SONARconnects.com | www.SocialMediaSonar.com blog



ALGUNOS DATOS...

- ▶ Más de **1.700 millones de personas usan la red**: para trabajar, estudiar, buscar información, enviar o recibir mensajes electrónicos, o, simplemente, navegar como forma de entretenimiento. En España, unos 24 millones de usuarios totales. (Fuente: [Internet World Stats, Sept 2009](#))
- ▶ El 54% de los españoles **consultan Internet** cuando están buscando unas vacaciones, el 41% cuando quieren comprar un reproductor de MP3, y el 34% cuando se trata de un móvil. (Fuente: [El País](#) – 2009)
- ▶ Con **más de 400 millones de usuarios**, Facebook es el cuarto ‘país’ en población del mundo, por detrás de Estados Unidos, India y China. (Fuente: [Facebook blog](#) Febrero 2010)

ALGUNOS DATOS...

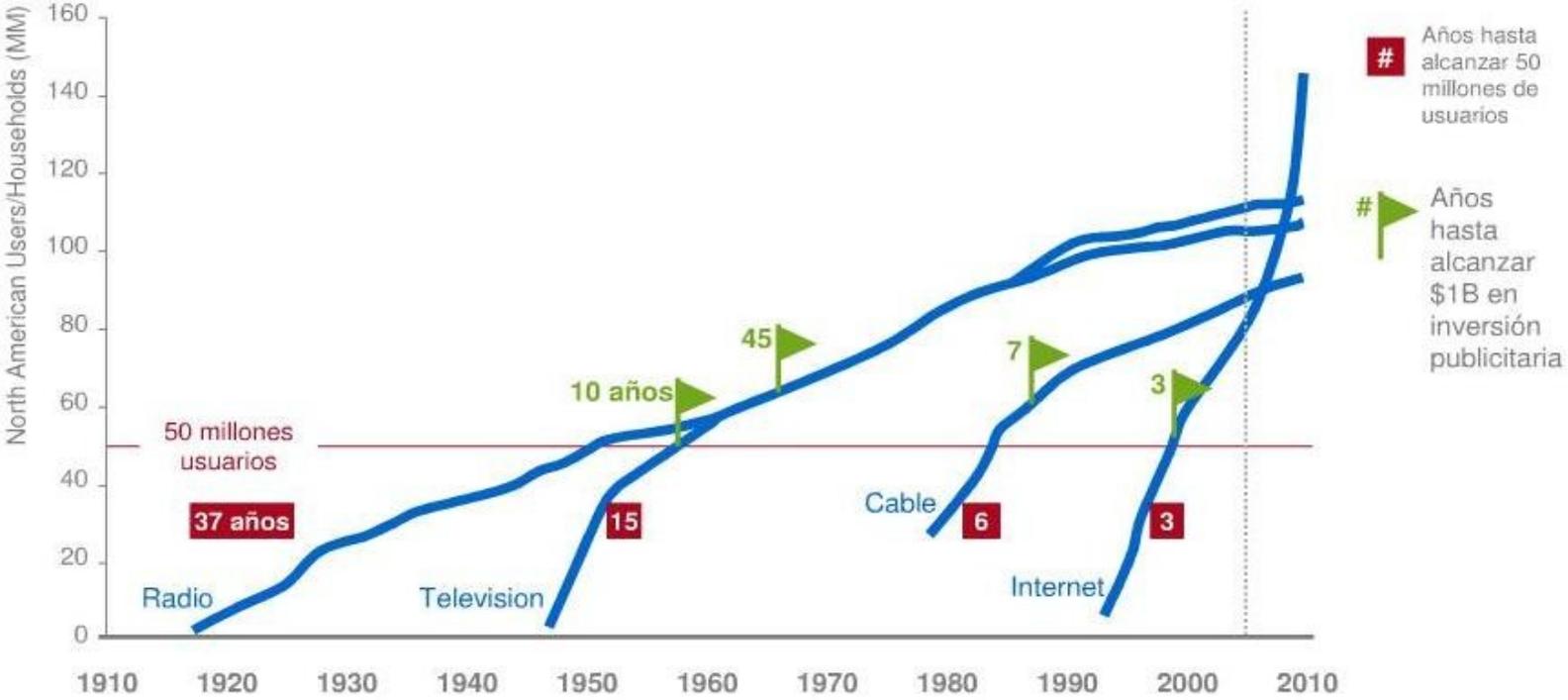
- ▶ Un 61% de españoles que usan las Redes Sociales las consultan **cada día**.
- ▶ Un 84% las consulta más de una vez a la semana.
- ▶ En base a los encuestados, un **44%** de ellos **son fans de alguna marca o empresa** en las Redes Sociales.
- ▶ Un 76% de los usuarios de las Redes Sociales han realizado compras personales por Internet.
- ▶ Facebook es la **Red Social más notoria** (un 87% de los encuestados).

ALGUNOS DATOS...

- ▶ El **54%** de las **empresas españolas** tiene página web, frente al 64% en la UE. (Fuente hoytecnología.com)
- ▶ Sólo un **12,1%** de las empresas españolas **rentabilizan su sitio web** . (Fuente [Miguel Ángel Acera](#))
- ▶ El **80%** de las empresas españolas que tienen páginas web sólo venden a través de la red un **1%** (Fuente laempresafamiliar.com)
- ▶ El **español** es el **tercer idioma** por número de internautas, ya que lo hablan más de 113 millones de usuarios en todo el mundo. (1º inglés, 2º chino).

ALGUNOS DATOS...

...más rápido que cualquier otro medio



Source: Morgan Stanley Technology Research 2005

Análisis de la situación previa

RIESGOS Y OPORTUNIDADES DE LAS REDES SOCIALES

2

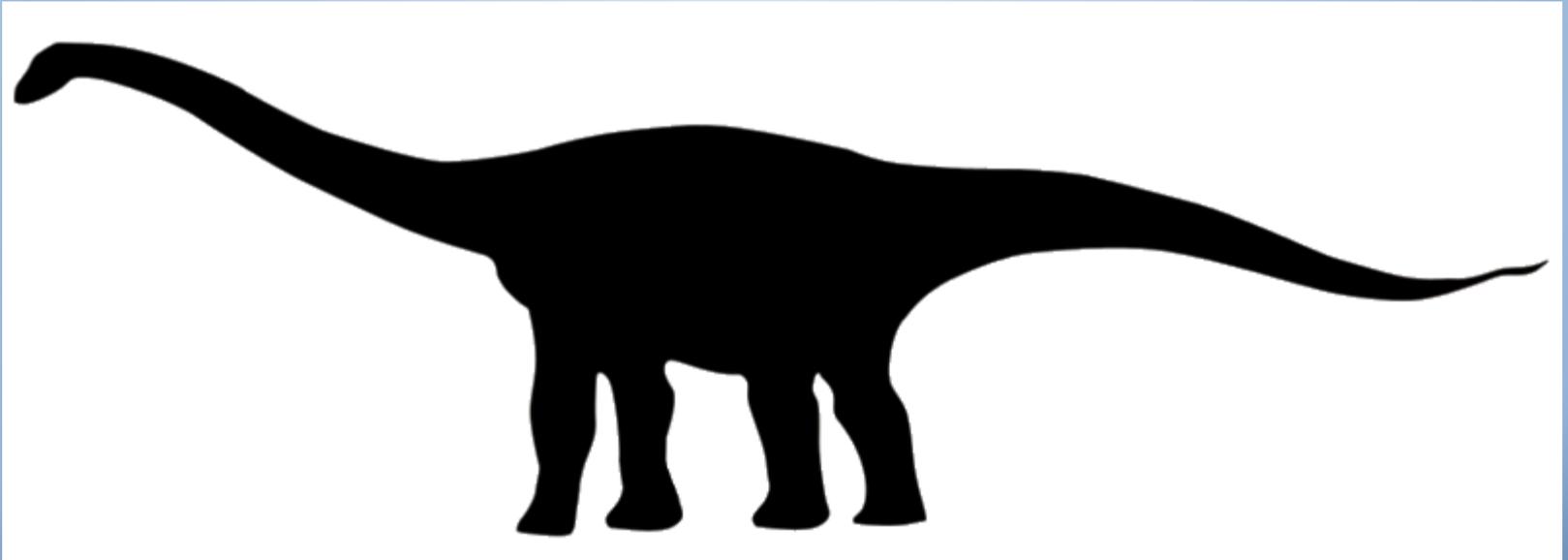


*“Si me meto en las redes sociales,
hablarán mal de mi, perjudicará mi branding...”*

“Ya están hablando de ti... ¡escucha!”

Por cierto... ¿Creéis que las empresas ya están escuchando? y ¿toman medidas?

LAMENTABLEMENTE...¡NO!



*“No se trata de “estar” en las redes sociales... se trata de tener un **objetivo rentable**”*

SOCIAL > media

Se trata más de una “actitud” que no de una “tecnología” ...

*“Lo que importa,
no es lo que dices;
es lo que haces”*

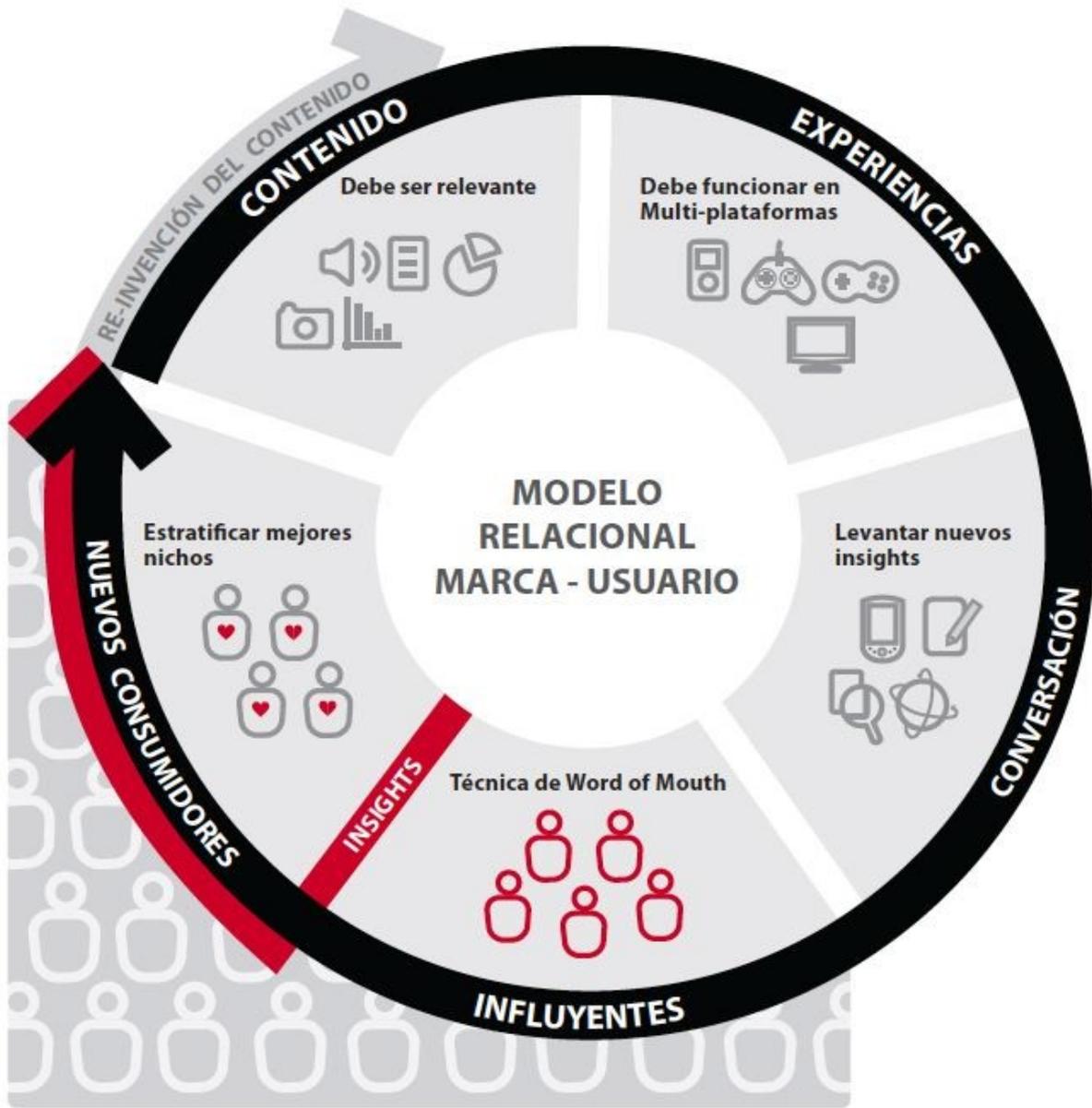
“La gente no quiere escuchar mensajes de Marketing en las Redes Sociales”

¿DÓNDE ESTÁN MIS CLIENTES?

- ▶ 1996-2001 Web 1.0 Comunicación unidireccional hacia Clientes.
- ▶ Más de 100 tipos de Redes Sociales, en las que cada Cliente puede encontrar dónde sentirse cómodo.
- ▶ **Escucha y Aprende** de tus Clientes.
- ▶ ¿Tenemos el canal comunicativo estropeado?...

¿DÓNDE ESTÁN MIS CLIENTES?

- ▶ Web 2.0 = el **poder de la gente**.
- ▶ Los **verbos sociales**: Participar, Compartir, etc...
- ▶ Colaborar hace que se creen **nuevas ideas** que mejoren la relación con tu audiencia.
- ▶ Establece **conversaciones estratégicas** (relaciones!)
- ▶ Twitter = Mercados... (otra vez, **conversaciones!**)



CUANDO NO SON LA RESPUESTA:

- ▶ Cuando tu producto/servicio **no es excelente...**
- ▶ Cuando **no tienes audiencia** (muy probablemente por culpa del anterior punto)...
- ▶ Cuando **quieres una** campaña viral (es parecido a la autoridad: no se puede tener/no tener; te la otorgan los demás)...
- ▶ Cuando **no estás preparado...**

CUANDO NO SON LA RESPUESTA:



“Tienes otro problema más importante que las redes sociales”

El Marketing es atraer, seducir, comunicar...

PLAN DE MARKETING ADAPTADO A REDES SOCIALES

▶ **prestigia online**

MARKETING ONLINE

► Los 4 procesos básicos

- Para que una empresa disfrute de una experiencia exitosa en sus inversiones en internet, es necesario que sea excelente en los 4 procesos básicos del **Marketing Digital**.

La captación de **usuarios**

La conversión de usuarios en **leads** (o posibles clientes)

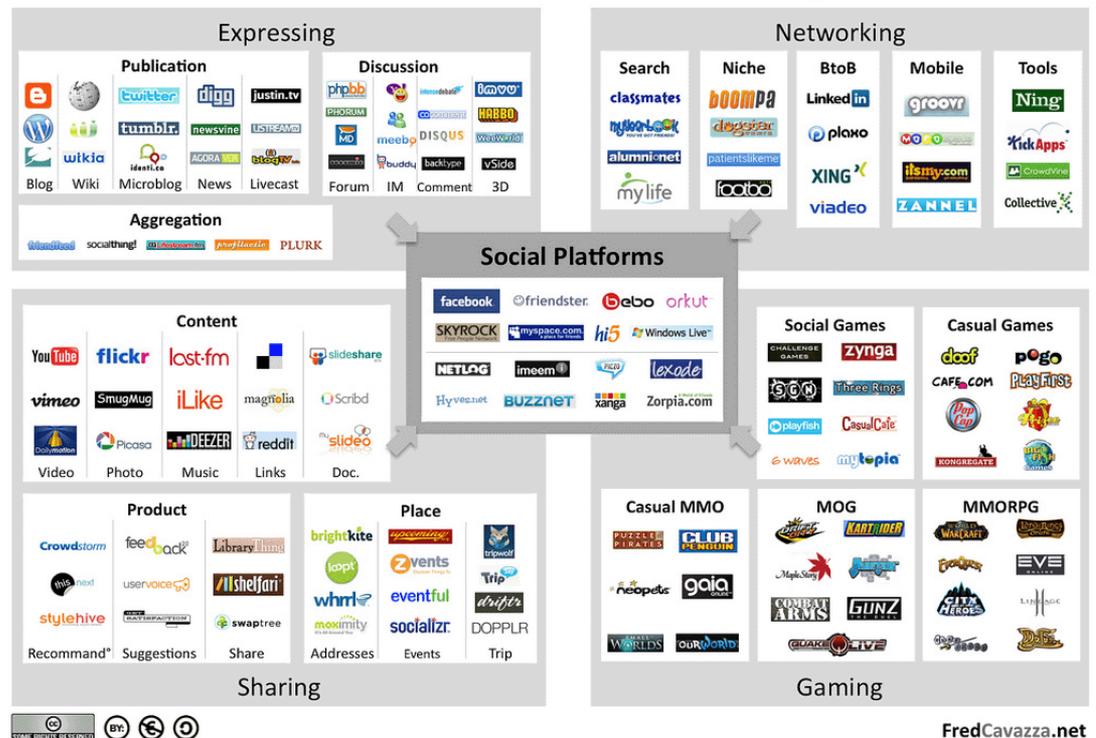
La conversión de leads en **clientes**

La **fidelización** de clientes

SOCIAL MEDIA MARKETING

▶ Hoja de Ruta para Empresas:

- ESCUCHAR
- PLANIFICAR
- ESTRATEGIA
- HERRAMIENTAS



**“Optimizar recursos para
obtener el máximo resultado”**

(Marketing)

SOCIAL MEDIA MARKETING

- ▶ Acciones para tener éxito (I):
 - Encontrar un **objetivo claro de negocio**.
 - Soportar las **metas de la comunidad**.
 - **Fomentar la interacción** entre los miembros de la comunidad.
 - Que sea **fácilmente escalable**.
 - Emplear **diferentes herramientas** como audio o video.
 - Ofrecer una **experiencia de usuario sencilla**.

SOCIAL MEDIA MARKETING

- ▶ Acciones para tener éxito (II):
 - Dar **valor a los participantes**.
 - Ver la campaña como algo **útil a largo plazo** y no a corto
 - **Integrar la campaña** en redes sociales con otros canales (blogs o webs corporativas, publicidad tradicional).
 - Dejar a los usuarios que **aporten su granito** de arena.
 - **Agilidad** en las comunicaciones y en la campaña.
 - **Participación** a cargo de la empresa.

ESTRATEGIAS INTEGRADAS



“Como en una partida de Póker, nunca
necesitas **TODAS** las cartas.
Lo que necesitas es una buena mano...”

4 BASIC WARRIORS

- ▶ FACEBOOK
- ▶ TWITTER
- ▶ FLICKR
- ▶ YOUTUBE



ESTRATEGIA EN



- ▶ Página corporativa del **Hotel Hesperia Tower**
- ▶ ¿un hotel hablando con clientes y/o potenciales clientes?
- ▶ Conversaciones 1 a 1, noches de hotel gratis, promociones y descuentos, nuevas aperturas...

ESTRATEGIA EN



twitter Home Profile Find People Settings Help Sign out

PwC_Spain

✓ Following

Nueva entrada en nuestro blog sobre iniciativas responsables, Solo o con Leche, <http://bit.ly/FIFhb>
about 2 hours ago from web

en 2 semanas presentamos el informe GEMO, previsiones de futuro de los diferentes medios de com. en España y el mundo <http://bit.ly/11uB1X>
9:20 AM Oct 6th from web

El valor de las salidas a bolsa en Europa crece un 12% por primera vez en dos años <http://bit.ly/GWrlq>
4:39 PM Oct 7th from web

Landwell-PricewaterhouseCoopers incorpora a Miguel Ferre, subdirector general de Asuntos Fiscales Internacionales <http://bit.ly/GWrlq>

Name PwC España
Web <http://www.pwc.co...>
Bio PricewaterhouseCoopers se refiere a la red de firmas miembros de PricewaterhouseCoopers International Limited.

9 following 183 followers

Tweets 88

Favorites

Actions
block PwC_Spain

Following

RSS feed of PwC_Spain's tweets

- ▶ Twitter corporativo de [PricewaterhouseCoopers](http://www.pwc.coopers.es) (España)
- ▶ ¿Una de las 4 BIG FOUR hablando directamente con “personas”?
- ▶ Canal comunicativo más valorado que prensa escrita.

ESTRATEGIA EN flickr™

Sesión iniciada como Prestigia Online | Ayuda | Cerrar sesión

Inicio | Tú | Organizar | Contactos | Grupos | Explorar | Buscar en la galería de U.S. Depart | Buscar

Galería de U.S. Department of State pro

Colecciones | Álbumes | Expos | Etiquetas | Mapa | Archivos | Favoritas | Perfil | Agregar a U.S.... como contacto

Comparte esto | Presentación

President Barack Obama Talks With Chinese President Hu Jintao During G-20

President Barack Obama talks with Chinese President Hu Jintao during the morning plenary session of...

Cargada el 25 de sep, 2009 | Mapa | 20 comentarios

UNGA 2009: Secretary Clinton Meets With Consort of His Highness the Amir of Qatar

U.S. Secretary of State Hillary Rodham Clinton meets with The Consort of His Highness the Amir of...

Cargada el 24 de sep, 2009 | Mapa | 5 comentarios

UNGA 2009: Secretary Clinton Meets With Consort of His Highness the Amir of Qatar

UNGA 2009: Secretary Clinton Meets With Pakistani President

United Nations General Assembly (UNGA)

Secretary Clinton International Travel

- ▶ Flickr corporativo del [Departamento de estado de los EEUU](#)
- ▶ Transparencia de uno de los estamentos más reconocidos del Gobierno de Estados Unidos.
- ▶ Canal “oficial” en fotografías relacionadas con el Presidente del país.

CAMPAÑAS EN YouTube

[Hotel Maui Resort](#)



[Hotel Urbem Valencia](#)



- ▶ Vídeos en Youtube de dos Hoteles.
- ▶ Integración online de un sector tradicional con alta inversión en el mundo Online.
- ▶ **Ventajas:** potenciar creatividad, jugar con nuestros públicos, aumento de la notoriedad, creación de más enlaces hacia nuestra Web...

EN DEFINITIVA...

(se retroalimenta continuamente)

▶ Objetivos

Transmitir información, que te conozcan, comunicarse, establecer comunicaciones...

▶ Posicionamiento

¿Qué se dice?, ¿quién lo dice?, ¿dónde lo dice?... Blogs, Noticias, Redes sociales, *Microblogging*...

▶ Escuchar y Hablar

¿Grado de conversación cruzado con presencia de usuarios acorde?

▶ Medición

Cualitativa y cuantitativa

4

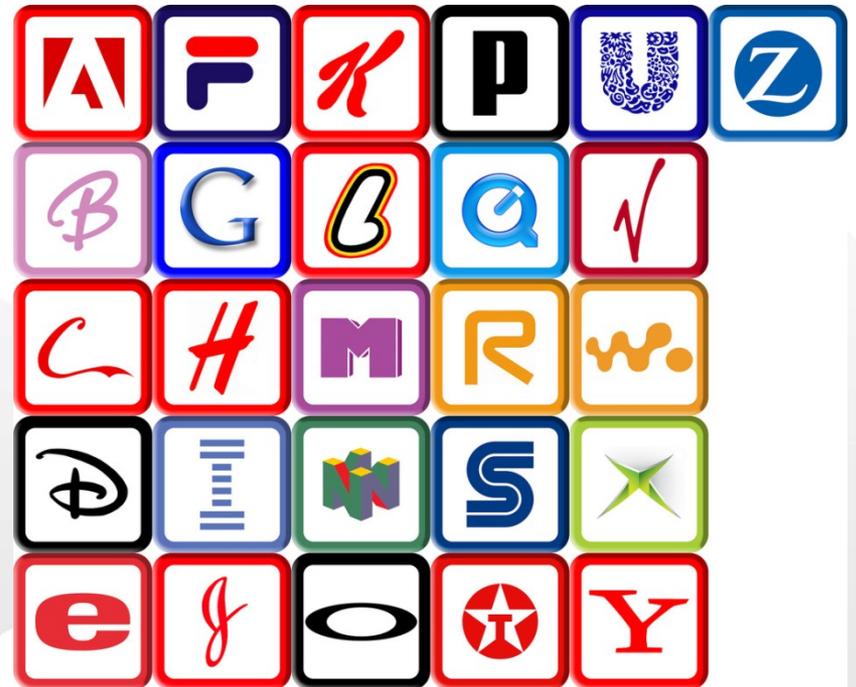
Motivos para que las empresas utilicen los SMM

BENEFICIOS DERIVADOS DE LA ESTRATEGIA DE SMM

BENEFICIOS: BRANDING

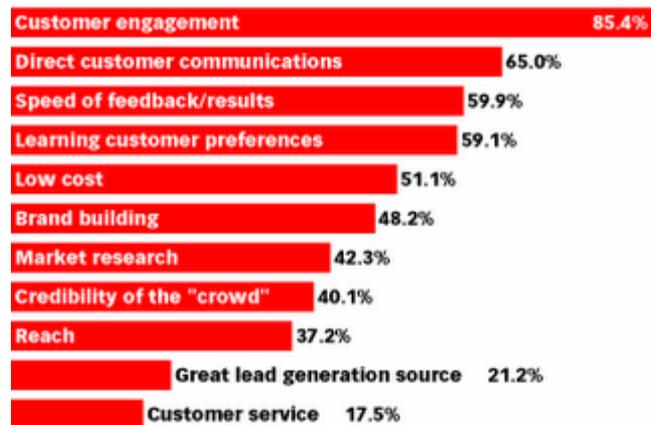
▶ 4 Ps OF SOCIAL MEDIA MARKETING

- PASSION
- PATIENCE
- PERSEVERANCE
- PROACTIVITY



BENEFICIOS: BRANDING

Main Benefits of Using Social Media Marketing According to US Marketing Executives, October 2008 (% of respondents)



Note: n=137
Source: Marketing Executives Networking Group (MENG), "Social Media in Marketing" as cited in press release, November 6, 2008
099524 www.eMarketer.com

- ▶ Compromiso con Clientes.
- ▶ Comunicación directa con los clientes.
- ▶ Velocidad del respuestas / resultados.
- ▶ Bajos costes.
- ▶ Refuerzo de marca.
- ▶ Investigación de Mercados.
- ▶ ...

BENEFICIOS: CRM

- ▶ No tengo sus nombres, ni tampoco sus últimas compras, ni mucho menos dónde viven, pero...

*¿Por qué no aprovechar la **comunicación 1 a 1** que me ofrecen ellos mismos?"*

BENEFICIOS: SEO

- ▶ ¿Cómo las Redes Sociales y los Blogs pueden posicionar **mejor** a mi empresa?

“Haz la prueba con alguna empresa en Google, Yahoo, Bing...”

BENEFICIOS (¡más!)

“Los social media transformarán inevitablemente la percepción que tienen de nuestra marca los consumidores”

BENEFICIOS

Social Media ROI: Socialnomics



300,000+ business have a presence on Facebook



EN DEFINITIVA...

“Aspiramos a que Internet contribuya a ofrecer al usuario, dondequiera que esté, una imagen fiel de la empresa y de la satisfacción de sus clientes”

10 CONSEJOS SOBRE SOCIAL MEDIA MARKETING

5

10 CONSEJOS SOBRE SMM

- ▶ 1 – SABER DE LO QUE SE HABLA
- ▶ 2 – SER TRANSPARENTE
- ▶ 3 – SER UNO MISMO
- ▶ 4 – SER FRECUENTE
- ▶ 5 – AGREGAR VALOR
- ▶ 6 – OFRECER RESPUESTAS
- ▶ 7 – ESCUCHAR
- ▶ 8 – APRENDER DE LOS ERRORES
- ▶ 9 – RECURSOS EXTERNOS
- ▶ 10 – *HAVE FUN*

10 CONSEJOS

▶ 1 – SABER DE LO QUE SE HABLA:

- Si su empresa quiere participar en las Redes Sociales, primero empiece a usar su Twitter, aproveche Facebook, investigue con LinkedIn, lea y participe en blogs afines...
- Es la mejor manera para entender la cultura, el tono, la filosofía, etc...

10 CONSEJOS

▶ 2 – SER TRANSPARENTE:

- Como en cualquier aspecto, se pilla antes a un mentiroso que a un cojo.
- Al estar exponencialmente expuesto a mucha más audiencia, si el mensaje no es verídico, puede volverse en su contra... El sentido común puede ser el mejor aliado.

10 CONSEJOS

▶ 3 – SER UNO MISMO:

- Poder mostrarse como uno mismo ante una potencial audiencia, hace que el propio mensaje gane en credibilidad.
- Las personas escuchan a otras personas, no a vocales o a portavoces.

10 CONSEJOS

▶ 4 – SER FRECUENTE:

- La regularidad en este aspecto es muy importante.
- Una falta de actualización de contenidos será percibida como algo negativo, como si se hubiese abandonado la actividad en las Redes Sociales...

10 CONSEJOS

▶ 5 – AGREGAR VALOR:

- Una de las máximas del Marketing. Comparte trucos, consejos, experiencias...
- Dale a tu público objetivo lo que realmente espera de ti (y un poco más)...

10 CONSEJOS

▶ 6 – OFRECER RESPUESTAS:

- Forma parte de la conversación ofreciendo respuestas a sus preguntas.
- La conversación debe ser bidireccional (cliente-cliente o cliente-empresa...incluso empresa-empresa).

10 CONSEJOS

▶ 7 – ESCUCHAR:

- Existen muchas opiniones que merecen ser escuchadas. A partir de este punto, se tomarán (o no) las decisiones correspondientes.
- Aprecia las recomendaciones y utiliza la retroalimentación que tus públicos te ofrecen.

10 CONSEJOS

▶ 8 – APRENDER DE LOS ERRORES:

- Cuando se comete un error, primero hay que reconocerlo para inmediatamente después actuar para solucionarlo.
- Cometer un error y simplemente “esperar a que se olvide”... Es cometer un segundo error.

10 CONSEJOS

▶ 9 – RECURSOS EXTERNOS:

- Enlace a otros blogs, cite a sus fuentes externas, utilice Twitter para conectar con otros públicos...



10 CONSEJOS

▶ 10 – *HAVE FUN*:

- Si vamos a estar en las Redes Sociales, hay que aplicar una seria dosis de pasión, hay que divertirse, tenemos las herramientas adecuadas para ello...
- Si no lo hacemos, nuestros públicos se van a aburrir y no participarán en nuestras conversaciones.

Más ejemplos...

**EJEMPLOS CLÁSICOS,
EJEMPLOS CERCANOS**

6

COMUNIDAD – DELL




[SHOP](#)
[SUPPORT](#)
[COMMUNITY](#)

[Community](#)
[IdeaStorm](#)
[All Categories](#)
[All Ideas \(Popular Ideas\)](#)
[PRINT](#)
[SHARE](#)

IdeaStorm

Community Home

▼ IdeaStorm Categories

- ▶ All
- Product Ideas
 - ▶ Accessories (Keyboards, etc.)
 - ▶ Adamo
 - ▶ Broadband and Mobility
 - ▶ Desktops
 - ▶ Desktops and Laptops
 - ▶ Dimension
 - ▶ Inspiron
 - ▶ Laptop Power
 - ▶ Laptops
 - ▶ Latitude
 - ▶ Linux
 - ▶ Monitors and Displays



IDEASTORM
WHERE YOUR IDEAS REIGN

 **VIEW**
all posted ideas by the community
  **POST**
your idea for Dell products or services
  **VOTE**
promote or demote ideas
  **SEE**
your ideas in action

Sort By: [Popular Ideas](#) [Recent Ideas](#) [Top Ideas](#) [Comments](#)

Idea List

430 **Bring Back Indicator Lights**

By Aloy, Sep 25, 2009 | 

Promote 

Demote 

I've noticed something very disturbing about the design trend of Dell Laptops. I've recently purchased a Dell Inspiron Laptop and was a little shocked to find that there are no indicator lights (HDD activity light, battery charge light, WIFI light, Caps Lock light, Num Lock Light, Bluetooth light, etc) on the laptop! Calling Dell customer service, I was offered an exchange for a different laptop

Already a member ?

Sign in.

Username:

Password:

[Forgot Password?](#)
[Not a member? Register Here](#)

Ideastorm Video



YouTube

COMUNIDAD – STARBUCKS



Welcome, Guest

**Sign In
to share, vote
& discuss**

SIGN IN

- CATEGORIES**
- PRODUCTS**
 Coffee & Espresso Drinks 18,760
 Tea & Other Drinks 5,727
 Food & ...

Help shape the future of Starbucks - with your ideas

You know better than anyone else what you want from Starbucks. So tell us. What's your Starbucks Idea? Revolutionary or simple-we want to hear it. Share your ideas, tell us what you think of other people's ideas and join the discussion. We're here, and we're ready to make ideas happen. Let's get started.



share

Post your Starbucks Idea – from ways we could improve to things we've never even thought of.



vote

Check out other people's ideas and vote on the ones you like best. The community votes.



discuss

Talk about ideas with other customers and our Starbucks Idea Partners and help make them



see

This is the proof. See which of your ideas were the most popular and watch as we take action.

COMUNIDAD – BRITISH AIRWAYS

Two cities. One place. Powered by BRITISH AIRWAYS

METROTWIN

 BETA

Visit [ba.com](#) »

Log in » Sign up »

Home Lists Categories Places Blog

NY 07:57:04 LON 12:57:04

New York twinned with London. The world's two greatest cities in one place.

Take the tour
CLICK HERE

Find the best places »
Recommendations from local experts, bloggers and online communities

Rate, review and twin »
Create a profile, write reviews and get personalised recommendations

COMUNIDAD – FOTOGRAFÍA

CANONISTAS.COM

Busca tu excusa y colabora, hazte suscriptor

INICIO FOROS GALERÍAS BLOGS TIENDA CURSOS

Regístrate Ayuda Comunidad Calendario

» Mapa

- > [Foro](#)
- > [La Pulidora](#)
- > [Galerías](#)
- > [Blogs](#)
- > [Tienda](#)
- > [Librería Fotográfica](#)
- > [Concurso](#)
- > [Revista](#)

Taller de Fotografía Creativa de Paisaje

» Iniciar Sesión

Nombre de Usuario ¿Recordarme?

Contraseña No eres miembro? [Regístrate Hoy!](#)

» Cursos de Iniciación a la Fotografía

Oct 20, 2009 - 10:47 PM - por vigape

Nuevas convocatorias del Curso de Iniciación a la Fotografía:

Madrid: 6, 7 y 8 de Noviembre. [Información y Reservas.](#)

Barcelona: 13, 14 y 15 de Noviembre. [Información y Reservas.](#)

» Canon updates pro line with EOS-1D Mark IV

Oct 20, 2009 - 10:30 AM - por vigape

» Foto de la Semana



Autor: naifor

Solo €79.99
Monopod manfrotto Envío Gratis dentro de España
www.digitaltoyshop.com

Curso de Fotografía
Serás Fotógrafo Profesional ¡Aprende a distancia y a tu ritmo!

REDES PROFESIONALES – XING



[Regístrate](#) | [Ayuda y contacto](#) | [Visita Guiada](#) | [Español](#)

XING – networking profesional en todo el mundo

Más de 8 millones de personas gestionan sus contactos en XING

Networking en todo el mundo
Gestión de contactos

Buscador
Búsqueda avanzada

Carrera y empleo
Progreso profesional



Buscador

Busca contactos, empresas y compañeros de trabajo

Buscar por nombre, empresa, etc.

Buscar



XING para empresas

La mejor forma de acceder a más de 8 millones de profesionales de más de 200 países

[Más información](#)



Visita Guiada

Permite que te enseñemos todas las funciones de XING

[Más información](#)

¡Únete a XING gratuitamente!

XING conecta a profesionales del mundo entero

¡Regístrate gratis ahora!

¿Eres usuario de Neurona o eConozco?

Entra con el correo electrónico/contraseña que usabas para Neurona/eConozco.

Iniciar sesión en XING

Correo electrónico / nombre de usuario

Contraseña

Iniciar sesión automáticamente en este PC

Entrar

[¿Has olvidado tu contraseña?](#)

REDES PROFESIONALES – LINKEDIN

LinkedIn Inicio | ¿Qué es LinkedIn? | Únete hoy | Ingresa Idioma

Más de 45 millones de profesionales utilizan LinkedIn para intercambiar información, ideas y oportunidades

- Mantente informado sobre tus contactos y tu sector
- Encuentra las personas y los conocimientos que necesitas
- Controla tu identidad profesional en línea

Únete a LinkedIn hoy mismo

Nombre:

Apellidos:

Correo electrónico:

Contraseña:
6 o más caracteres

Únete ahora *

¿Ya eres usuario de LinkedIn?
[Ingresa.](#)

Buscar a alguien por nombre: Nombre Apellidos

Directorio de gente: [A](#) [B](#) [C](#) [D](#) [E](#) [F](#) [G](#) [H](#) [I](#) [J](#) [K](#) [L](#) [M](#) [N](#) [O](#) [P](#) [Q](#) [R](#) [S](#) [T](#) [U](#) [V](#) [W](#) [X](#) [Y](#) [Z](#) más

* Al hacer clic en Únete a LinkedIn, estarás indicando que has leído, entendido y accedes a las [Condiciones de uso](#) y [Política de privacidad](#) de LinkedIn.

Fuente: [Mashable](#)

REDES PROFESIONALES - QAPACITY

► *Made in Spain:*

Qapacity ^β

Entrar | Registrarse | Castellano

INICIO | Buscar | **NUEVO** Grupos

Promociona tus servicios en internet

Editor web
Añade páginas y módulos con tu contenido.

Tu web
Tú escoges el dominio y nosotros nos encargamos del resto.

Tu contenido
Adminístralo fácilmente: añade, edita o elimina lo que quieras.

- Incluye tu servicio en nuestro directorio
- Crea una web profesional para tus servicios
- No le pierdas la pista a tus clientes y consigue nuevos

Regístrate, es gratis

REDES TEMÁTICAS – INUSUAL

Solicita tu Admisión Entrar Buscar en inusual

inusual[®] network

La primera comunidad exclusiva de profesionales de la interactividad, desde 1997

[Inicio](#) [Mi perfil](#) [¿inusual?](#) [inusuales](#) [Eventos](#) [Foro](#) [Grupos](#) [Fotos](#) [Vídeos](#) [Blogs](#)

¿De qué va esto?

La interactividad ha cambiado la relación marca-consumidor y en este nuevo escenario los "inusuales" son los profesionales más cotizados. Esta comunidad profesional nació en 1997 y desde entonces reúne a los mejores profesionales del sector.

inusuales



inusual TV

Audi Car Configurator on Surface @ IAA 2009

from [Neue Digitale / Razorfish](#)



01:49 

Lo más reciente

 [Alejandro Gallardo Rueda](#) ha comentado el grupo 'Estudios Pequeños, Trabajos Grandes' de [Rafael Ruiz Casares](#) | Hace 2 horas

Bienvenido a inusual network
[Solicita tu Admisión](#)
o [Entra aquí](#)

The Webby Awards



EARLY ENTRY
DEADLINE:
OCTOBER 30
2009

REDES TEMÁTICAS – 11870.COM

entrar usando facebook | [darte de alta](#) | [acceso usuarios](#)

11870.COM

los mejores servicios de tu ciudad

la guía de servicios con opiniones y fotos de amigos y usuarios

ej: [tiendas de diseño](#), [turismo de aventura](#), [bodegas en Sevilla](#), [Oviedo](#)

restaurantes

hoteles

alimentación
baños
bares y pubs
centros estética
cervecerías
cines
cocinas

viajes

casas rurales

delicatessen
discotecas
fisioterapia
fontaneros
galerías de arte
gimnasios
hogar y decoración

pintores

reformas

jugueterías
librerías
masajes
moda y complementos
museos
música en vivo
ocio y cultura

mudanzas

aire acondicionado

peluquerías
reparaciones
spas y balnearios
tapas y cañas
teatros
teterías
tiendas de cómics

si tienes una empresa: [alta gratis de empresa](#)

Barcelona
Madrid
A Coruña
Bilbao

Valencia
Bilbao
León
Málaga

Londres
París
Berlín
Roma

Buenos Aires
Nueva York
Praga
Santiago

prestigia online

REDES TEMÁTICAS – SECRETARIAS

SECRETARIA PLUS.COM *La Comunidad de las Secretarias y Ayudantes de Dirección*

9

Login → Usuario Contraseña Entrar → Recordar contraseña - Regístrate Gratis

Formación Empleo Guías Exposecretaria Consejo Profesional Servicios Noticias Descargas Foros Blog

UniPost Servicio Postal Global El correo que comunica

Ya somos 114778 profesionales.
6 conectad@s ahora mismo.
¡Regístrate ahora Gratis!
o mira lo que te pierdes si no lo haces

Usuarios Registrados

Email

Contraseña

Entrar →

Recordar contraseña

La Comunidad Profesional de las Secretarias, Ayudantes de Dirección y 'Personal Assistants'

Si quieres publicitarte en SecretariaPlus infórmate aquí

REDES TEMÁTICAS – MOTERUS

Eres miembro? [Entra](#) Nuevo en moterus? [Regístrate](#)

English - [Castellano](#)

moterus
meet, share, plan & ride

USUARIOS
gente motera

MOTOS
nuestras máquinas

GRUPOS
únete

DEBATES
conversaciones ...

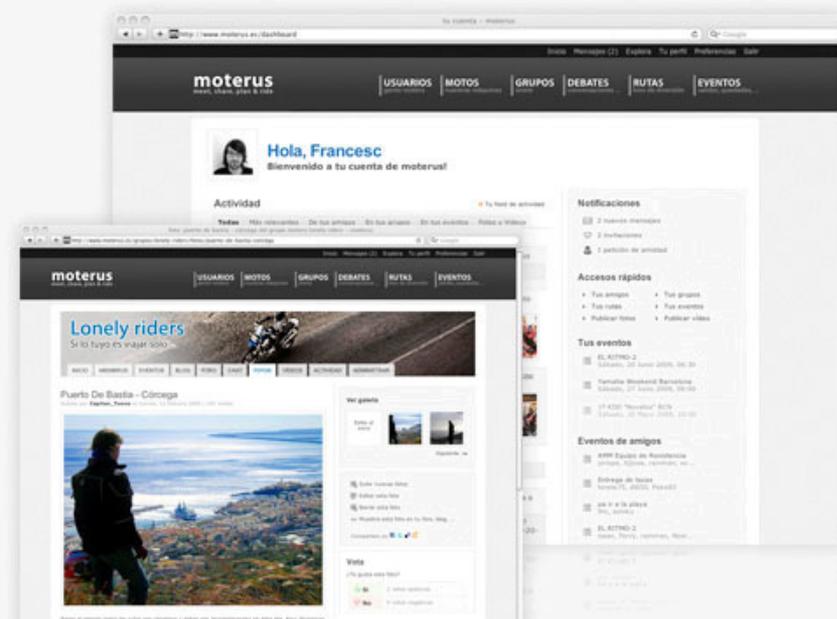
RUTAS
kms de diversión

EVENTOS
salidas, quedadas, ...

Moterus, comparte tu pasión.

Bienvenido a moterus, el sitio en Internet para los apasionados de las dos ruedas.

- Comparte experiencias.
- Descubre y comparte rutas en moto.
- Organiza, promociona y asiste a salidas, quedadas ...
- Conoce gente nueva.
- Dispón de un espacio propio para tu grupo, motoclub ...
- Mantén el contacto con tus amigos.



WEB – CONSERVAS TERRATS

The screenshot displays the Serrats website interface. At the top, there are language options for 'English' and 'Français'. The main visual is a collage of Serrats products, including cans of 'Bonito del Norte', 'Anchoas del Cantábrico', and 'Cogote (Filets)'. A prominent circular logo features a large red 'S' with the text 'SERRATS desde 1890' and 'Sabor marinerro'. Below the product images is a navigation menu with the following items: 'Empresa Desde 1890', 'Productos', 'Comprar', 'Contacto', '¿Sabías...?', and 'Club Serrats'. Below the menu, there are two content blocks. The left block is titled 'Conservas Serrats - Desde 1890' and includes a photograph of fishermen. The text in this block reads: 'Conservas de Bonito del Norte, Atún y Anchoas del Cantábrico, capturados en su mejor momento mediante artes de pesca tradicionales. El secreto de una cuidada elaboración artesanal transmitido a lo largo de 5 generaciones.' with a 'Ver más >' link. The right block is titled 'Blog' and features a chef holding a fish, with the text 'La cocina de SERRATS' and a partial sentence 'Conservas Serrats te ofrece sus'.

BLOG – CONSERVAS SERRATS

la cocina de
SERRATS



INICIO CONCURSO DE RECETAS ENLACES CONTACTO

Bonito del Norte con cebolla y pimiento verde

1

esperanza 13 de Octubre de 2009 ★★★★★ 2 votos



Categorías

- Noticias
- Recetas de Pescado
 - Recetas de Anchoas
 - Recetas de Atún
 - Recetas de Bonito del Norte
 - Recetas de Ventresca de Bonito

Tags

SMM – CONSERVAS SERRATS



Pintxos de Ventresca de Bonito del Norte sobre Piperrada



Ingredientes: *Hogaza de pan * Aceite de oliva * Cebolla * Pimiento verde *...

Todos los derechos reservados

Cargada el 7 de sep, 2009

0 comentarios

Preparación de Pintxos de Ventresca de Bonito del Norte sobre Piperrada



Ingredientes: *Hogaza de pan * Aceite de oliva * Cebolla * Pimiento verde *...

Todos los derechos reservados

Cargada el 7 de sep, 2009

0 comentarios

Preparación de Pintxos de Ventresca de Bonito del Norte sobre Piperrada



Preparación de Pintxos de Ventresca de Bonito del Norte sobre Piperrada



Pintxos de Ventresca de Bonito...

7 fotos



Marmitako templado de Bonito...

6 fotos



Fuente: Conservas Serrats

FACEBOOK – ADIDAS ORIGINALS

The screenshot displays the Adidas Originals Facebook profile. At the top, the navigation bar includes 'Inicio', 'Perfil', 'Amigos', and 'Bandeja de entrada'. The main header shows the Adidas logo and a 'Hazte fan' button. Below this are tabs for 'Muro', 'Información', 'Your Area', 'Fotos', 'Vídeo', and 'Eventos'. A post from Adidas Originals is featured, announcing a special event: 'The Moving Stars and Earth for Water' on ONE DROP's website. The post includes a link to the event and a source attribution to 'www.onedrop.org'. To the left, a 'Fans' section shows 6 of 2,115,826 fans. To the right, a sidebar contains a 'Comunicate con más amigos' advertisement with a Facebook 'f' logo and an envelope icon.

- ▶ Página oficial de Adidas en Facebook
- ▶ Más de 2M de fans
- ▶ Actualización de noticias, eventos, multimedia muy frecuente.

COMBINADAS – UNITED AIRLINES

United Breaks Guitars

www.davecarrollmusic.com

Song #3 is Now Available at
www.DaveCarrollMusic.com/song3

0:01 / 4:36

★★★★★ 42479 puntuaciones

7986258 views

COMBINADAS – ESTEMAN MUSIC

Esteman - No te metas a mi facebook (oficial)



SMM EN PYMES – SOLORAF

- ▶ SoloRaf: Empresa que vende tomates Raf a través de Internet. Potencia su identidad comercial a través de las redes sociales.

The screenshot shows the SoloRaf website interface. At the top left is the 'solo raf' logo. To its right is a shopping cart icon with the text 'Cesta de compra' and 'No hay productos en su cesta de compra.' Below this, it says '0 Productos' and 'Total: 0.00€'. On the right side of the header, there are links for 'Regístrate' and 'Entra', and a large image of a tomato with the text 'vuelvo en octubre'. A navigation menu below the header includes 'Todo sobre el raf', 'Sobre nosotros', 'Tienda', 'Envíos', 'Blog', and 'Contactar'. The main content area features two articles: 'Cultivando el Raf (III), Los primeros tomates' and 'Cultivando Raf (II), la siembra'. The first article includes a small image of a green tomato and a link to 'Leer más... [3 comentarios]'. The second article includes a small image of a tomato field. A social media widget for Twitter is visible, showing a tweet about a contest win and a link to a tweet deck. Below the widget are 'facebook' and 'los precios' buttons.

The screenshot shows the SoloRaf Twitter profile. The header includes the Twitter logo and navigation links: 'Home', 'Profile', 'Find People', 'Settings', 'Help', 'Sign out'. The profile name is 'SoloRaf' with a location of 'Almería, Spain' and a website link 'http://www.soloraf.es'. It shows '108' tweets and '220' followers. A recent tweet reads: 'Paco Bezerra gana con 'Dentro de la tierra', Teatro con garra. lee el primer capitulo. http://bit.ly/1SD3ai'. Below the tweet is a 'Tweets' section with a 'Following' list of users.

The screenshot shows the SoloRaf Facebook profile. The header includes the Facebook logo and navigation links: 'Inicio', 'Perfil', 'Amigos', 'Bandaja de entrada', 'Ayuda', 'Mensajes', 'Configuración', 'Salir'. The profile name is 'SoloRaf Tomate A Domicilio' with a location of 'Almería, Spain'. It shows 'Agregar a mis amigos' and 'Información' sections. A recent post reads: 'SoloRaf solo comparte cierta información con todo el mundo. If you know SoloRaf, agrégalos como amigo on Facebook.' Below the post is an 'Amigos' section with a list of users including 'Feliu', 'Pablo L.', 'Ricardo Vila', 'Enrique', 'Carlos', and 'Fernando'.

BLOG – ISEM

► ISEM (Fashion Business School): Web corporativa & Blog

Escuela | Programas | Profesorado | Investigación | Alumnos | Empresas

Admisión EMBA 2009-2010 | Contacto EMBA | Blog ISEM

El único MBA de Empresas de Moda, en colaboración con la Universidad de Navarra

Noticias

ISEM Fashion Business School abrió sus puertas para iniciar la VII Promoción del EMBA en Gestión de Empresas de Moda

ISEM Fashion Business School y Telefónica crean una cátedra que impulsará la investigación en el sector de la moda

La Universidad de Navarra firma un acuerdo de colaboración con ISEM

Cátedras
Conoce a nuestros mecenas

Programa EMBA
Comienza el proceso de admisión de la 7ª promoción del Executive MBA en Empresas de Moda 2009-2010.
• Folleto EMBA 2009-2010
• Vídeo Fin de EMBA 2009

Formación Continua
Este programa comprende cursos sobre áreas relacionadas con el negocio de la moda.
• Próximos Encuentros '09

Método del Caso
Acércate a la realidad empresarial por medio de casos reales de empresas de moda.
• Caso Tous
• Caso Natura Bissé
• Caso Agatha Ruiz de la Prada
• Caso del Sector Luis Vuitton

aviso legal | mapa web

©ISEM Fashion Business School. García de Paredes, 55 28010 Madrid. España (+34) 91 451 43 41 contacta@isem.es

ISEM FASHION BUSINESS & BLOG

20 OCTUBRE, 2009

La apertura de Entremanos: Éxito total

MBA en colaboración con:
Universidad de Navarra

Natalia García de Leániz, alumna de la IV Promoción del EMBA en

ARCHIVO DEL BLOG

BLOG – EXPERIENCIA HIMALAIA

- ▶ Bajo un blog de aventuras, viajes y turismo... Está el Hotel Himalaia de Baqueira Beret.



OCT 15 El club gallego O Carroucho cierra la temporada 2009
[marcos.berasaluce](#) | [Clubs y grupos](#), [General](#) | 15.10.2009 | [Comentario](#)

Durante nueve días hemos tenido la visita de los gallegos del Club de Montaña O Carroucho. Su visita nos ha ayudado a hacer estos últimos días de la temporada mucho más agradables, ya que hemos podido disfrutarla conjuntamente.

Estos nueve días, hemos podido ascender a varias cimas, como el Tuc deth Pòrt de Vielha, el Montcorbisson o el mítico Montardo pasando por la Restanca. Otras muchas cimas también han caído, y esperamos que en otras ocasiones acaben cayendo muchas más.

La verdad es que ha sido un club con el que hemos pasado muy buenos momentos: aunque la lluvia también ha hecho acto de presencia.

Llámenos al 973 635 300 BUSCAR RSS

Fecha de entrada: 23 Octubre 2009

Noches: 1 | Habitaciones: 1 | Adultos: 1

RESERVAR

[¿Viajas con niños?](#)

Privilegio y confort en Baqueira

El Hotel Himalaia Baqueira está situado a pie de pistas de la moderna y renombrada estación de esquí aranesa, junto al nuevo telecable construido en la cota 1500 del Valle de Ruda y que da acceso directo a la estación de esquí.

Avenida Perimetral, s/n - Urb. Val de Ruda 26598 Baqueira - Val d'Arán (Lleida) - España
 Tel: (+34) 973 635 300 Fax: (+34) 973 635 301

OFERTAS | UBICACIÓN | HABITACIONES | SERVICIOS | ACTIVIDADES | GALERÍA | VALLE DE ARÁN | FILOSOFÍA | CONTACTO

Actividades
Senderismo y Trekking

Los guías Himalaia planifican y recorren más de 30 rutas adaptadas a diferentes perfiles con una duración desde 2 horas hasta un día entero

[MÁS INFORMACIÓN >](#)

Actividades
Programa a medida

Los guías Himalaia diseñan y organizan cada verano un sinfín de programas a la carta destinados a dar a conocer el hermoso patrimonio natural y cultural que nos rodea.

[MÁS INFORMACIÓN >](#)

Noticias & Novedades
 31/07/2009 Buscamos guías y monitores de actividades en la montaña

Blog Himalaia
 Comparte nuestras experiencias

Ofertas & Packs
Tarifas Himalaia Baqueira

Consulta nuestras tarifas y calendario para el Hotel Himalaia de Baqueira.

EN CASA DE HERRERO...

The collage displays various digital assets for Prestigia Online:

- Twitter:** A screenshot of the company's Twitter profile (@prestigiaonline) showing tweets about a 'Coolhunting' workshop and a 'Liderazgo' conference.
- Flickr:** A screenshot of the company's Flickr gallery, featuring a photo of a conference and a 'Suscríbete' (Subscribe) button.
- Facebook:** A screenshot of the company's Facebook page, showing the profile, friends list, and a post about a conference.
- Newsletter:** A sign-up form for the 'Internet Passion' newsletter, with a 'Política de privacidad' (Privacy Policy) link.
- Blog Post:** A screenshot of a blog post titled 'Friday Quote. Liderar para servir' (Friday Quote. Lead to serve), featuring a quote by Johann Wolfgang Goethe.
- Design, Marketing, Media:** Three dark buttons with white text and a play icon, labeled 'design', 'marketing', and 'media'.
- Central Banner:** A large banner with the text 'HACEMOS LO QUE NOS GUSTA POTENCIAMOS TU NEGOCIO EN INTERNET CRECEMOS CONTIGO' (We do what we like, we strengthen your business on the internet, we grow with you).

Fuente: Prestigia Online

prestigia online

Preguntas, dudas, críticas, regalos...

Jorge Mira | Prestigia Online

jorge@prestigiaonline.com

MUCHAS GRACIAS :-)