



# GUÍA ESENCIAL DE MEDIOS SOCIALES

## VOLUMEN 1

Como propietario/a de un salón de belleza, seguramente tienes muchas cosas de qué ocuparte, y el marketing de tu negocio, aunque importante, suele ser la menos divertida de todas. Con esta guía verás lo fácil y satisfactorio que puede resultar utilizar los medios sociales para promocionar tu negocio. Además aprenderás cómo sacar el mayor partido de tus productos favoritos de Wella.



## Manual de inicio 04

Cómo empezar en los medios sociales

## Manual sobre la imagen 06

Actualiza las páginas de tu salón de belleza con el atractivo de tus productos favoritos Wella.

## Manual del contenido 10

Estimula la conversación acerca de los productos Wella

## Manual de conversación 14

- Trucos y sugerencias para promover tu negocio en Facebook, Twitter, Pinterest e Instagram
- Uso del hashtag: lo básico
- Lo principal para tener éxito en los medios sociales

## Manual de los medios de comunicación 24

Cómo destacar al máximo la presencia en los medios de comunicación

# Manual de inicio

Todos sabemos algo de los medios de comunicación social; al fin y al cabo, ya forman parte de nuestra vida diaria. Pero a la hora de promocionar tu negocio, ¿puedes pasar con comodidad de una plataforma a otra? ¿Ves claras las diferencias entre cada una de estas herramientas? Con unos rápidos y fáciles pasos verás cómo en un abrir y cerrar de ojos empiezas a promocionar tu salón de belleza en Facebook, Twitter, Pinterest e Instagram. ¿Ya estás familiarizado con lo básico? ¡Pasa a la sección siguiente!



## ¿QUÉ ES FACEBOOK?

La plataforma de comunicación social más utilizada, donde los usuarios pueden poner, compartir y comentar una variedad de contenidos.

## ¿POR QUÉ USARLO?

**9/10**

**LOS USUARIOS DE FACEBOOK ESTÁN TODOS LOS DÍAS EN CONTACTO**

¡Es la clave para atraer clientes y promocionar el negocio! Comparte tu conocimiento y lanza ofertas exclusivas para atraer el interés.

## ¿CÓMO USARLO?

1. Entra en: <https://www.facebook.com/pages/create.php>
2. Selecciona "lugar o negocio local" entre las seis opciones disponibles
3. Selecciona la categoría "spas/belleza/cuidado personal" y escribe el nombre y dirección de tu salón de belleza
4. Rellena la información básica y carga una imagen como perfil (puede ser tu logotipo)
5. Empieza a llenar la página con el contenido que deseas. En la sección "Bibliografía" incluye información práctica como las horas de atención al público, y una breve historia de tu negocio
6. ¡No olvides destacar nuestros productos en Facebook a través de la opción "Me gusta"!

## ¿QUÉ ES TWITTER?

Twitter es una red de información donde se pueden poner mensajes de un máximo de 140 caracteres, llamados tuits. Es una manera sencilla de saber qué es lo último en los temas que más te interesan.



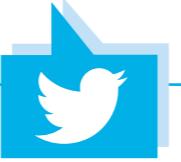
## ¿POR QUÉ USARLO?

**SE PUEDEN TRATAR MILES DE TEMAS CON 140 CARACTERES, DESDE MODA HASTA BELLEZA.**

Interactúa directamente con tus clientes y deja que el talento hable por ti a través de tus fotos.

## ¿CÓMO USARLO?

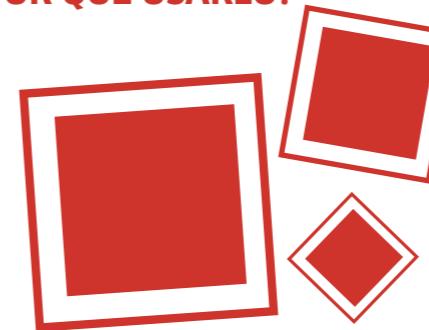
1. Conéctate a [www.twitter.com](http://www.twitter.com) para crear una cuenta
2. Pon tu información básica directamente en la página inicial (nombre completo, dirección de correo electrónico y contraseña) y pulsa "Regístrate"
3. Selecciona un nombre de usuario (p. ej., @Salon\_Gloss) para completar tu registro
4. Carga una imagen como perfil (puede ser tu logotipo) y un fondo personalizado
5. Envía tu primer tuit y sigue a @Wellapro, @SebastianPro, @SPSystemPro



## ¿QUÉ ES PINTEREST?

Un tablero de anuncios virtual donde puedes "clavar con alfileres" tus imágenes favoritas y tus inspiraciones visuales.

## ¿POR QUÉ USARLO?



**PARA COMPARTIR INSPIRACIÓN Y CONSEGUIR SEGUIDORES**

## ¿CÓMO USARLO?

1. Crea una cuenta en [www.pinterest.com](http://www.pinterest.com) con tu cuenta de Facebook o de Twitter, o regístrate con tu dirección de correo electrónico
2. Carga el logotipo de tu negocio
3. Sigue a Wellapro y jempieza a poner anuncios! Así de fácil.

## ¿QUÉ ES INSTAGRAM?

Una plataforma social de fotos y vídeos donde los usuarios pueden usar filtros para dar un efecto más artístico y refinado.

## ¿POR QUÉ USARLO?

**MÁS DE 100**



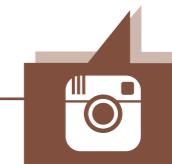
**MILLONES DE USUARIOS**

**EN TODO EL MUNDO**

La plataforma es el espacio perfecto para llegar a una amplia audiencia, presentar a tus clientes y hacer promociones entre tus clientes y seguidores.

## ¿CÓMO USARLO?

1. Descarga la aplicación Instagram en tu smartphone (disponible para Android y iPhone)
2. Pulsa el botón "Regístrate" en la página de inicio
3. Rellena tu perfil y añade una imagen
4. Carga una imagen como perfil (puede ser tu logotipo) y un fondo personalizado
5. Haz tu primera foto y sigue a @Wellapro y @SPSystemProfessional



## ¿Cuál es la mejor plataforma para tu negocio?

Eso lo decides tú. Como Facebook es el medio de comunicación social más usado, es uno de los primeros sitios en los que un posible cliente buscará información sobre tu negocio.

Nuestra recomendación es que empieces con Facebook y a partir de ahí decidas los otros medios que más te convengan, según el tiempo o presupuesto del que dispongas.

# Manual sobre la imagen



## ¿QUÉ ES?

En esta parte, que construirás a tu gusto, encontrarás el material creativo para construir la presencia de tu marca en los medios sociales y actualizar tus páginas de Facebook y Twitter con la mejor imagen para 2014 de tus marcas favoritas Wella.

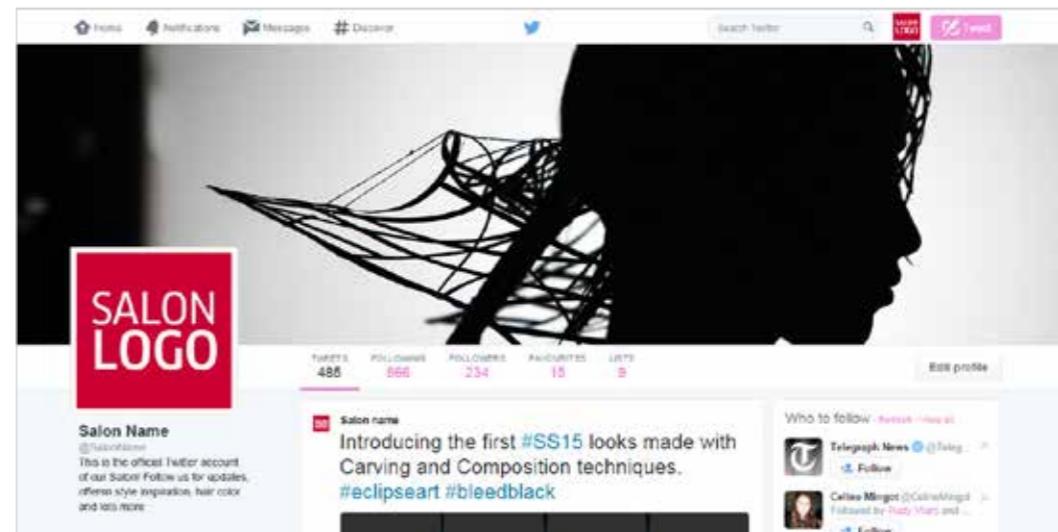
## ¿CÓMO USARLO?

Al utilizar este material, asegúrate de **usar el logotipo de tu salón como la imagen predeterminada** en todos los medios sociales.

### EL MANUAL SOBRE LA IMAGEN DE SEBASTIAN PROFESSIONAL



Imágenes para Facebook (para actualizar una vez al mes)



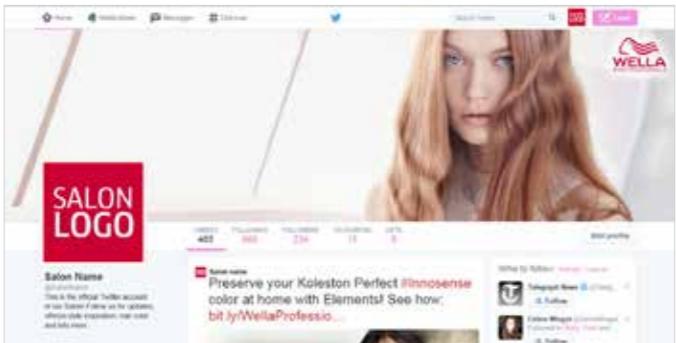
Fondos para Twitter (para actualizar una vez cada 2-4 meses)

► Descarga el **MANUAL SOBRE LA IMAGEN Y CONTENIDO** en [socialmediaguide.wella.com](http://socialmediaguide.wella.com)

## MANUAL SOBRE LA IMAGEN DE WELLA PROFESSIONALS



Imágenes de Wella para Facebook  
(para actualizar una vez al mes)



Fondos de Wella para Twitter  
(para actualizar una vez cada 2-4 meses)

➤ Descarga el MANUAL SOBRE LA IMAGEN Y CONTENIDO en [socialmediaguide.wella.com](http://socialmediaguide.wella.com)

## MANUAL SOBRE LA IMAGEN DE NIOXIN



Imágenes de Nioxin para Facebook (para actualizar una vez al mes)



Fondos de Nioxin para Twitter  
(para actualizar una vez cada 2-4 meses)

➤ Descarga el MANUAL SOBRE LA IMAGEN Y CONTENIDO en [socialmediaguide.wella.com](http://socialmediaguide.wella.com)

## MANUAL SOBRE LA IMAGEN DE SYSTEM PROFESSIONAL



(para actualizar una vez al mes)



Fondos de SYSTEM PROFESSIONAL para Twitter  
(para actualizar una vez cada 2-4 meses)

➤ Descarga el MANUAL SOBRE LA IMAGEN Y CONTENIDO en [socialmediaguide.wella.com](http://socialmediaguide.wella.com)

## MANUAL SOBRE LA IMAGEN DE KADUS PROFESSIONAL



Imágenes de Londa para Facebook (para actualizar una vez al mes)

➤ Descarga el MANUAL SOBRE LA IMAGEN Y CONTENIDO en [socialmediaguide.wella.com](http://socialmediaguide.wella.com)

# Manual del contenido



## ¿QUÉ ES?

Ya has montado tus plataformas, ahora es el momento de darles vida. Las estadísticas muestran que una actualización con imágenes, aunque puede costar más, llama 7 veces más la atención de interesados y clientes. En esta sección te mostramos una extensa selección de imágenes que te servirán de inspiración y te ayudarán a captar a tu audiencia con contenido de tus productos Wella favoritos.

## ✓ ¿CÓMO USARLO?

Según las estadísticas, los mejores resultados de audiencia se obtienen actualizando la página unas 3-4 veces por semana; no obstante, tendrás que determinar el número de actualizaciones según tus objetivos, tu capacidad para mantener una comunicación constante y las novedades y promociones que tengas. Lo mejor es siempre probar e ir viendo: si notas que la interacción y el interés decaen, trata de actualizar la página cuando tengas algo nuevo e interesante que ofrecer.

Poner vídeos directamente en Facebook (en vez de un enlace a YouTube) da mejor resultado.

**Y recuerda:** tu presencia en los medios es una extensión de tu marca: mantén la imagen del valor, el estilo y la voz distintiva de tu salón de belleza.

## MANUAL DEL CONTENIDO DE WELLA PROFESSIONALS



Imágenes y vídeos para actualizar Facebook o compartir en Twitter

➤ Descarga el MANUAL SOBRE LA IMAGEN Y CONTENIDO en [socialmediaguide.wella.com](http://socialmediaguide.wella.com)

MANUAL DEL CONTENIDO DE SEBASTIAN PROFESSIONAL



➤ Descarga el MANUAL SOBRE LA IMAGEN Y CONTENIDO en [socialmediaguide.wella.com](http://socialmediaguide.wella.com)

# MANUAL DEL CONTENIDO DE SYSTEM PROFESSIONAL



➤ Descarga el MANUAL SOBRE LA IMAGEN Y CONTENIDO en [socialmediaguide.wella.com](http://socialmediaguide.wella.com)

# MANUAL DEL CONTENIDO DE NIOXIN



› Descarga el MANUAL SOBRE LA IMAGEN Y  
CONTENIDO en [socialmediaguide.wella.com](http://socialmediaguide.wella.com)

# **MANUAL DEL CONTENIDO DE KADUS PROFESSIONAL**



➤ Descarga el MANUAL SOBRE LA IMAGEN Y CONTENIDO en [socialmediaguide.wella.com](http://socialmediaguide.wella.com)

# Manual de conversación

## EJEMPLOS DE PUBLICACIONES

1. Comunica tus ofertas y propuestas “Solo durante esta semana, un producto de estilo de Londa gratis con cada corte y secado ¿A qué esperas?”
2. Muestra tus mejores resultados y haz que los seguidores se involucren “¡Cambia de look con el cambio de estación! Sara vino buscando un nuevo estilo para el verano... y lo encontró aquí. ¿Qué os parece?”
3. Demuestra que conoces lo que está de moda y anima a los seguidores a dar su opinión “Esta temporada se lleva el #Undone. ¡Pide hora para atraer todas las miradas esta primavera y durante el verano!”
4. Organiza eventos y talleres en tu salón, y anúncialos “¿Quieres saber cómo cuidar el pelo teñido desde casa? Ven este viernes a nuestro taller y tómate un café con nosotros, y te explicaremos cómo.”

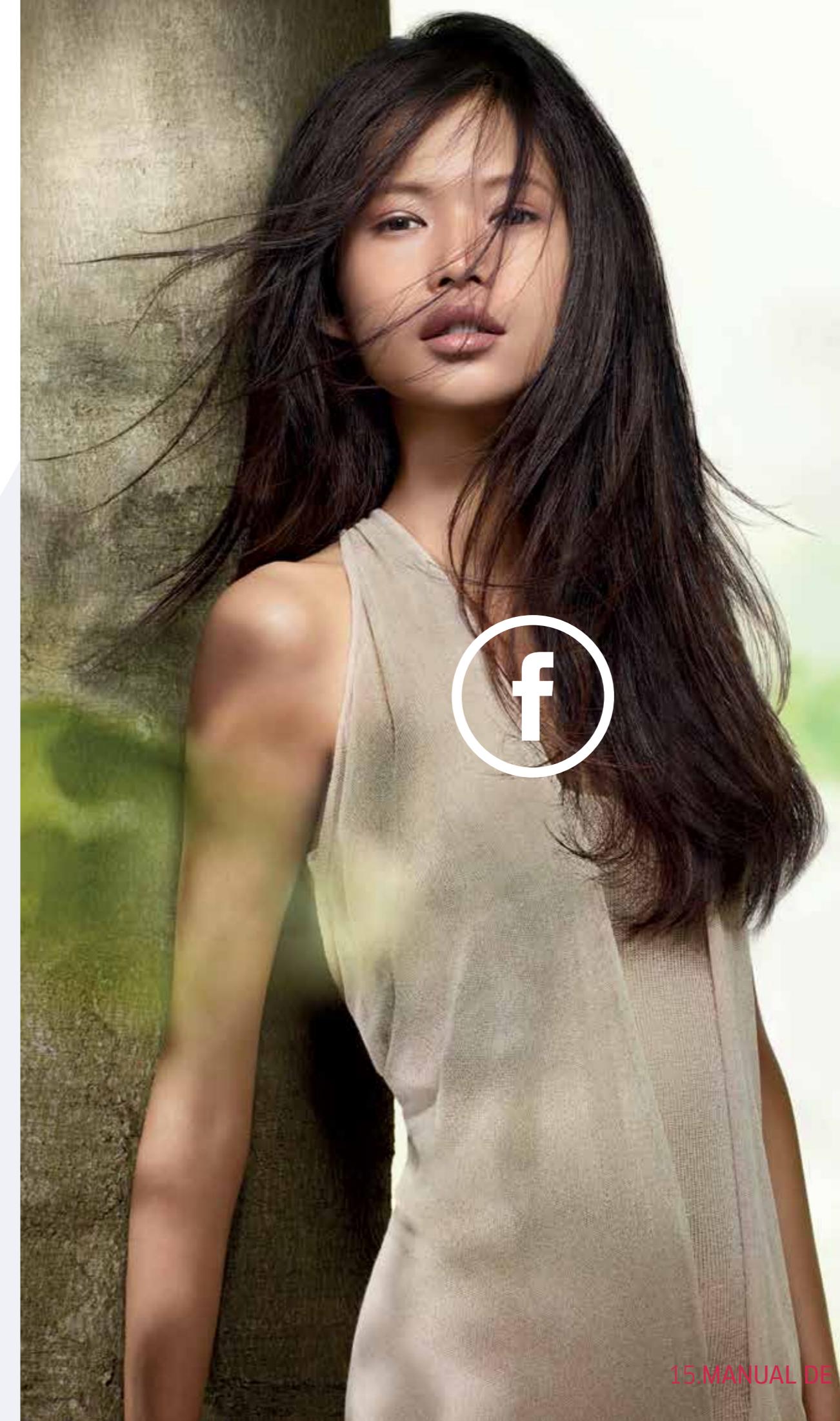
## ¿QUÉ CLASE DE CONTENIDOS PONGO?

- Promociones de peinados
- Ofertas de promociones en tu salón de belleza
- Pon muestras de tu trabajo y las variantes de tus peluqueros para demostrar lo que se hace en tu salón de belleza

Facebook

## RECOMENDACIONES

- Publica tus entradas con regularidad (3 o 4 veces por semana, pero no más de 2 por día).
- Pon fotos relacionadas con tu mensaje, que enganchen a los clientes
- Responde siempre a **todas las preguntas** que te hagan los seguidores, ya que pueden ser tus futuros clientes.
- Añade un hashtag para incorporarte a una conversación sobre un tema, y para atraer nuevos clientes (p. ej., #peinados, #modaverano).
- Evalúa los resultados Facebook tiene una herramienta integrada que permite no solo valorar la variedad y el efecto de tus entradas sino también saber de dónde es tu audiencia, de modo que puedas dirigir mejor tus contenidos.





## EJEMPLOS DE TUITS

1. Pon una entrada en Twitter acerca de tus productos favoritos de Wella “¡Llevamos #haircolor a otro nivel! Gracias @WellaPro por regalarnos #IlluminaColor.”
2. Tuitea las ofertas de tu salón “#FabuViernes: ¡Sécate el pelo con nosotros con una copa de champán y empieza bien el fin de semana!”
3. Envía preguntas a tus seguidores “¿Eres morena y quieres ser rubia? #maquillaje, #cambiodecolor”
4. Tuitea looks e imágenes “¡Hazte un fantástico cambio de look con nuestra estilista Kelly! #Dynamic”

## ¿QUÉ CLASE DE CONTENIDOS PONGO?

- Tuitea sugerencias y consejos sobre estilos y colores, ¡tu salón es experto!
- Informa sobre las últimas noticias de tu salón: nuevos productos, servicios, ofertas
- Pon fotos de clientes en proceso: durante y después (con su permiso, por supuesto)
- Comparte los contenidos de Wella Professionals que más te inspiran

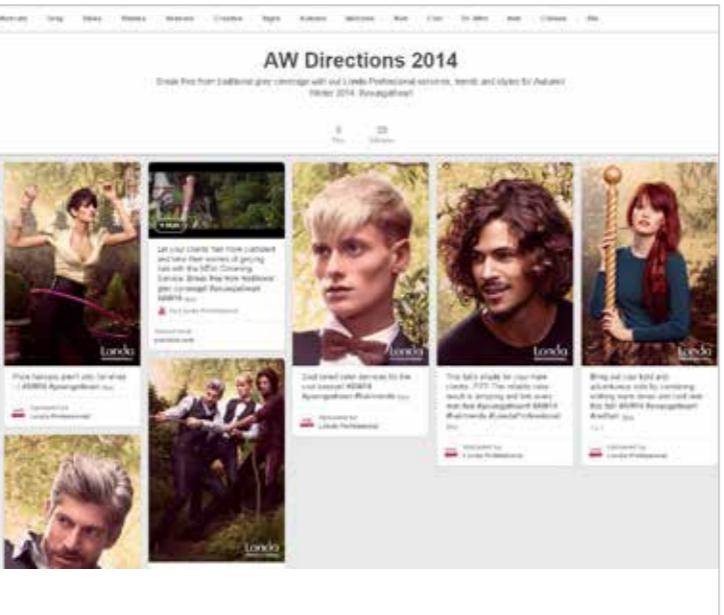
# Twitter

## RECOMENDACIONES

- Sigue a otros peluqueros y creativos que te sirvan de inspiración
- No dudes en involucrarte en una conversación **interesante** sobre tendencias o peinados (y búscalas con los hashtags)
- **Responde siempre los tuits** de seguidores y clientes
- Usa un **#hashtag** para incorporarte a una conversación #cuidadodelcabello, #peinados...
- **Transmite en vivo** los eventos que organizas en tu salón
- **Retuitea a los seguidores** que alaben tu trabajo o tu salón

## ¿QUÉ CLASE DE CONTENIDOS PONGO?

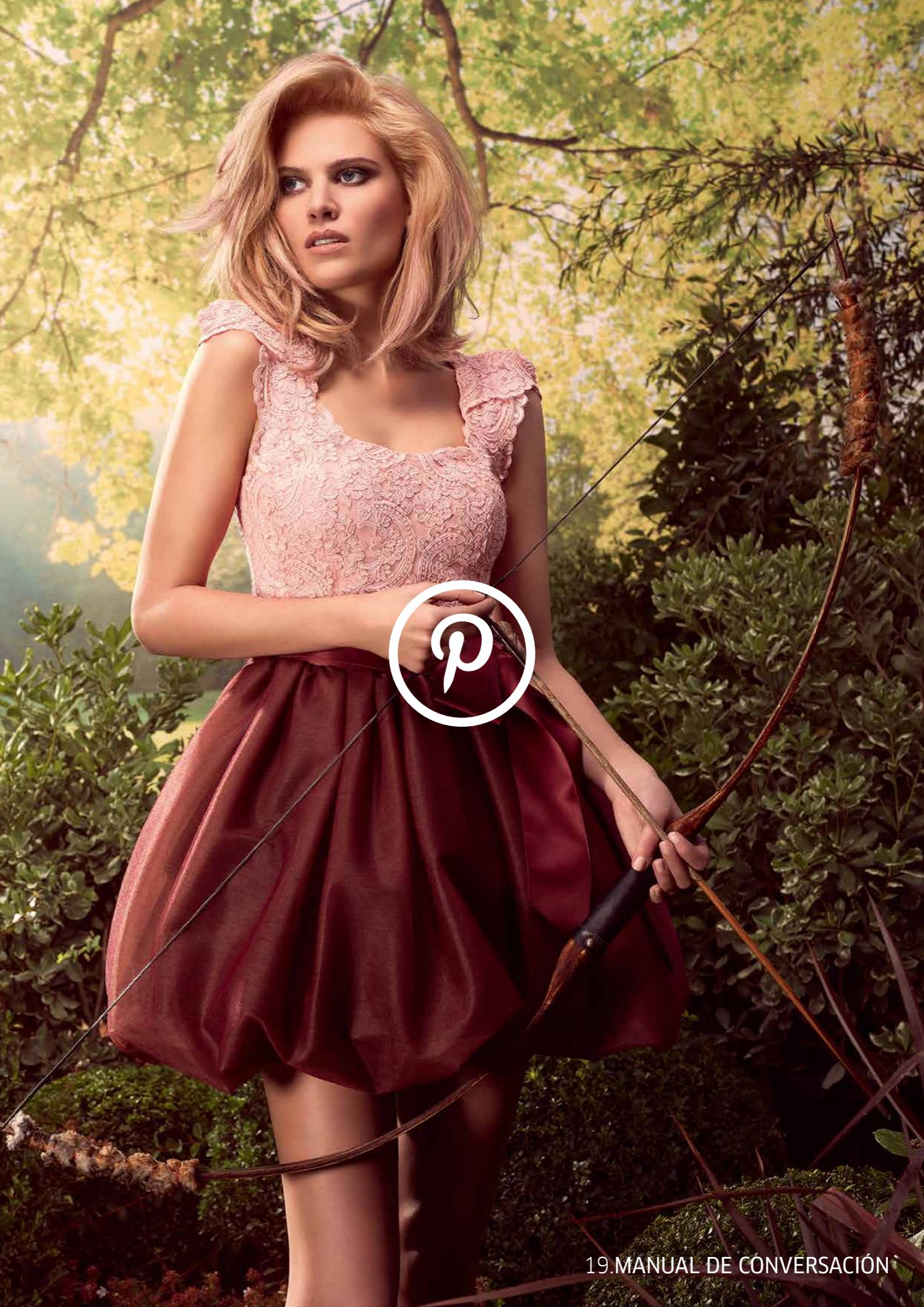
- Fuentes de inspiración (peinados, moda, decoración del hogar, comidas, etc.)
- Ejemplos de trabajo en tu salón de belleza
- Fotos de productos que tengas en tu salón

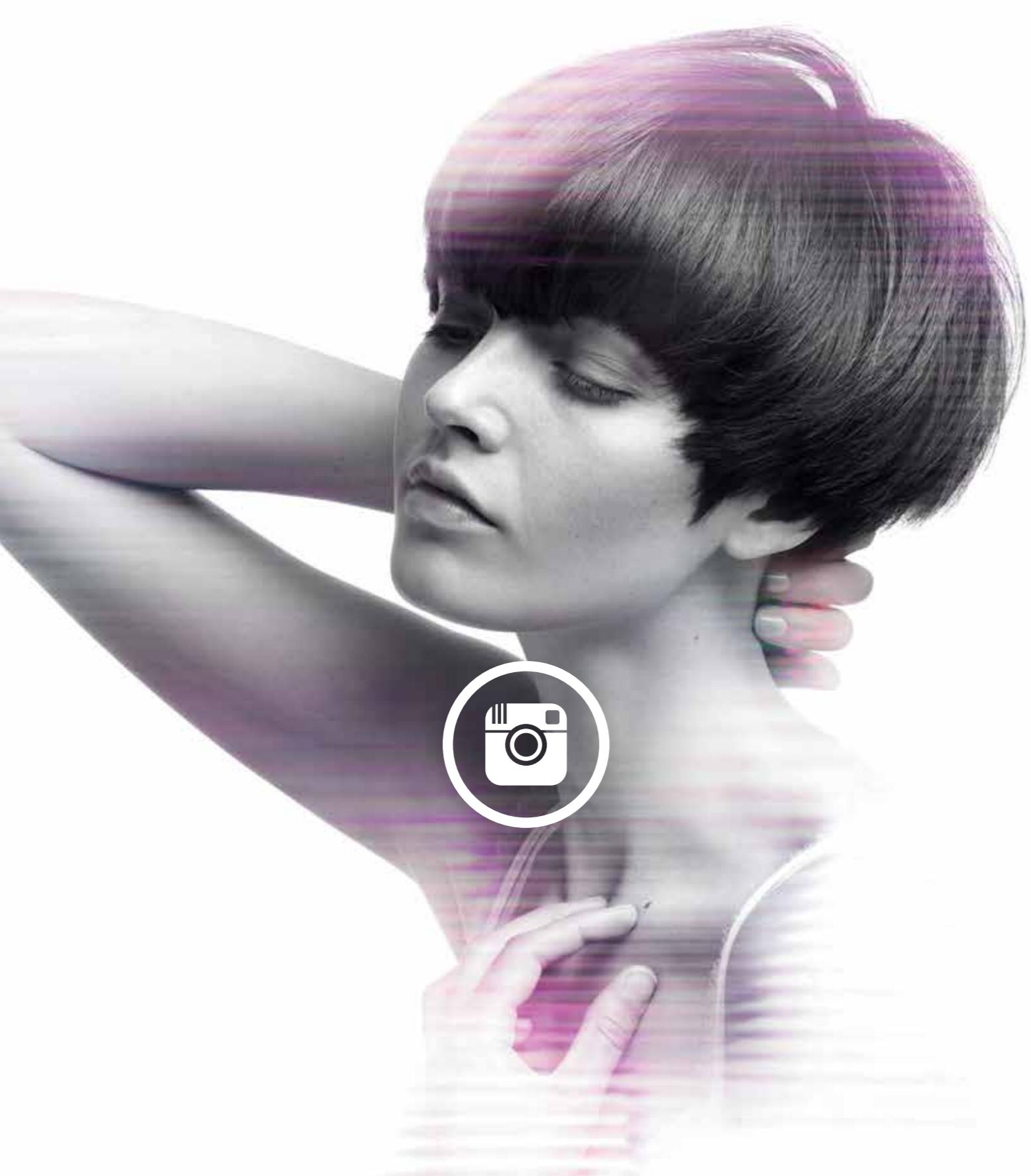


## Pinterest

### RECOMENDACIONES

- Publica anuncios varias veces por semana en distintas carteleras para captar seguidores
- Pon fotos de páginas web fiables (p. ej., Salon Magazine, no imágenes de Google Imágenes)
- Sigue a los usuarios que te sirvan de inspiración, refiérete a ellos en tus publicaciones y aumenta tu número de seguidores
- Anuncia tu cuenta de Pinterest en Twitter y Facebook para promover tu negocio





## Instagram

### ¿QUÉ CLASE DE CONTENIDOS PONGO?

- Antes y después: cambios de color y estilo de tus clientes
- El ambiente de tu salón de belleza
- Los peluqueros en acción
- Productos favoritos y recomendaciones
- Cosas que te inspiran (moda, diseños, citas, dichos...)
- Promociones de eventos

### RECOMENDACIONES

- Carga fotografías nuevas 4 o 5 veces por semana para captar seguidores
- Sigue a otros peluqueros y usuarios que te sirvan de inspiración; haz comentarios sobre sus fotos, y ¡puede que ellos también te sigan!
- Usa 2 o 3 hashtags para relacionar tus fotos con temas concurridos (p. ej., #cabello, #pfw, #IlluminaColor)

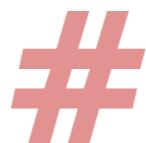
# USO DE HASHTAGS: LO BÁSICO

## ¿QUÉ ES?

Un hashtag es una palabra o acrónimo que se usa para nombrar una entrada en Twitter o Facebook, o una foto en Instagram, para que pueda ser seguida fácilmente en una conversación por estos medios. Para etiquetar un mensaje o una foto, coloca el signo # delante de la palabra o palabras que vayas a usar.

## AQUÍ TIENES ALGUNOS EJEMPLOS SOBRE CÓMO UTILIZAR UN HASHTAG

1. Observa de qué hablan los demás (p. ej., #tintes, #pfw o #ColorID) y usa sus etiquetas en vez de crear otras nuevas: tendrás la ventaja de que tus mensajes aparecerán en una conversación ya existente, lo que te hará de una vez visibles a ti y a tu marca
2. No uses signos de puntuación ni espacios en los hashtags
3. Usa 2 o 3 hashtags como máximo, para evitar confusiones en tus clientes y seguidores
4. ¡Usa hashtags cortos! Así serán más fáciles de leer y de usar



# LO PRINCIPAL PARA TENER ÉXITO EN LOS MEDIOS SOCIALES



1. Comparte las actualizaciones importantes en varios medios sociales.
2. El diálogo es la clave: Los medios de comunicación social te ponen en contacto con tus clientes actuales y potenciales en tiempo real. ¡No olvides responder siempre a tus seguidores!
3. Construye tu comunidad promocionando tu salón de belleza en los medios.
4. ¡Usa nuestros contenidos! Los hemos puesto para que te sirvan de inspiración tanto a ti como a tus clientes.
5. Mide tus resultados ¿Has visto más "me gusta", comentarios, retuits y gente que comparte algún contenido en especial? Considera adaptar tus mensajes para ofrecer a tus clientes lo que más les gusta.

# Manual de los medios de comunicación



## ¿QUÉ ES?

Dale un impulso adicional a tu actividad en los medios sociales.

## ¿POR QUÉ USARLOS?

Para promocionar tu actividad en los medios sociales y atraer visitantes, no dudes en incluir enlaces a tu boletín de noticias para tus clientes. Puedes incluso tener una sección de ofertas exclusivas para tus clientes habituales, o algún concurso en Pinterest.

### Anúnciate en Facebook

Facebook ofrece varias opciones para promocionar tus entradas y tu negocio que no son costosas y pueden servirte para determinados objetivos o para enfocarte hacia un mayor sector de la población.



## ¿CÓMO USARLO?

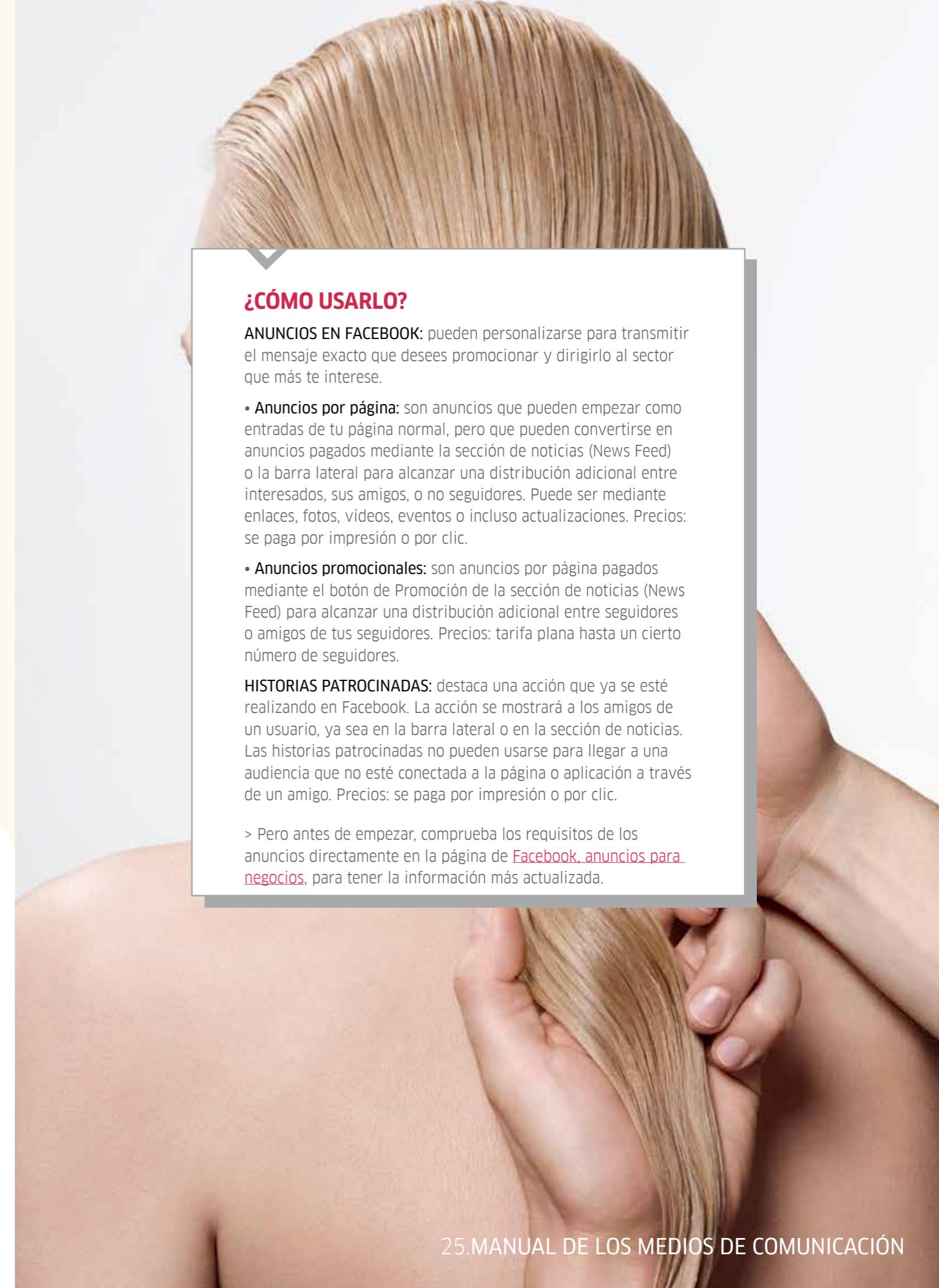
**ANUNCIOS EN FACEBOOK:** pueden personalizarse para transmitir el mensaje exacto que deseas promocionar y dirigirlo al sector que más te interese.

- **Anuncios por página:** son anuncios que pueden empezar como entradas de tu página normal, pero que pueden convertirse en anuncios pagados mediante la sección de noticias (News Feed) o la barra lateral para alcanzar una distribución adicional entre interesados, sus amigos, o no seguidores. Puede ser mediante enlaces, fotos, vídeos, eventos o incluso actualizaciones. Precios: se paga por impresión o por clic.

- **Anuncios promocionales:** son anuncios por página pagados mediante el botón de Promoción de la sección de noticias (News Feed) para alcanzar una distribución adicional entre seguidores o amigos de tus seguidores. Precios: tarifa plana hasta un cierto número de seguidores.

**HISTORIAS PATROCINADAS:** destaca una acción que ya se está realizando en Facebook. La acción se mostrará a los amigos de un usuario, ya sea en la barra lateral o en la sección de noticias. Las historias patrocinadas no pueden usarse para llegar a una audiencia que no esté conectada a la página o aplicación a través de un amigo. Precios: se paga por impresión o por clic.

> Pero antes de empezar, comprueba los requisitos de los anuncios directamente en la página de [Facebook, anuncios para negocios](#), para tener la información más actualizada.





# SIGUE TUS PRODUCTOS FAVORITOS EN LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN SOCIAL:

Al seguir nuestras páginas tendrás acceso a contenidos adicionales que podrás compartir en tu propia página!

## WELLA PROFESSIONALS

- [facebook.com/wellainternational](http://facebook.com/wellainternational)
  - [twitter.com/WellaPro](http://twitter.com/WellaPro)
  - [pinterest.com/wellapro/](http://pinterest.com/wellapro/)
  - [instagram.com/wellahair](http://instagram.com/wellahair)
  - [youtube.com/WellaProfessionals](http://youtube.com/WellaProfessionals)
- #InsideWella #WellaLife #LifeInColor

## SEBASTIAN PROFESSIONAL

- [facebook.com/SebastianProfessionalOfficial](http://facebook.com/SebastianProfessionalOfficial)
- [twitter.com/SebastianPro](http://twitter.com/SebastianPro)
- [youtube.com/user/OfficialSebastianPro](http://youtube.com/user/OfficialSebastianPro)
- [instagram.com/sebastianpro\\_official](http://instagram.com/sebastianpro_official)

## NIOXIN

- [facebook.com/NioxinUS](http://facebook.com/NioxinUS)
  - [youtube.com/user/discovernioxin](http://youtube.com/user/discovernioxin)
  - [twitter.com/NioxinProducts](http://twitter.com/NioxinProducts)
- #DiscoverNioxin

## SYSTEM PROFESSIONAL

- [facebook.com/SPSystemProfessional](http://facebook.com/SPSystemProfessional)
- [twitter.com/SPSystemPro](http://twitter.com/SPSystemPro)
- [youtube.com/user/SPSystemProfessional](http://youtube.com/user/SPSystemProfessional)

## KADUS PROFESSIONAL

- [facebook.com/KadusProfessional](http://facebook.com/KadusProfessional)
  - [youtube.com/user/KadusProfessional](http://youtube.com/user/KadusProfessional)
  - [pinterest.com/kadusprof/](http://pinterest.com/kadusprof/)
- #kadusprofessional #kadushappymoments