

El potencial real de Google+

Google™

Es el buscador más utilizado
64% de las búsquedas a través de internet
98% de las búsquedas a través de smartphones

Google+ (pronunciado y a veces escrito Google Plus) es un servicio de red social operado por Google Inc. Google + integra los servicios sociales, tales como Google Perfiles y Google Buzz, e introduce los nuevos servicios Círculos, Quedadas, Intereses, y Mensajes. Google + también estará disponible como una aplicación de escritorio y como una aplicación móvil. Fuentes tales como The New York Times lo ha declarado el mayor intento de Google para competir con la red social Facebook la cual tiene más de 750 millones de usuarios en 2011

You Tube™

58% pasa 20 minutos al día en YouTube
75% accede a través de celulares
Retransmisión de conciertos en directo.
Servicio de alquiler de películas.

Blogs como parte del contenido 2.0
Blogger es uno de los servicios mas populares para escritores.

Panoramio
Servicio de imágenes geolocalizadas

Picasa.
Almacenamiento de imágenes
Subida desde celulares

ANDROID
Sistema operativo móvil propio

Google Plus

La nueva Red Social de Google sale para competir directamente con el gigante Facebook

+1
Botón +1 integrado a las búsquedas

Costo de Creación
585.000.000 USD
500 Trabajadores

20.000.000 Usuarios

Top ciudades
Los Angeles
Nueva York
San Francisco

Top 5 Seguidores
Mark Zuckerberg = 335.123
Larry Page = 193.014
Sergey Brin = 135.571
Pete Cashmore = 101.166
Vic Gundotra = 88.177

67% 33%
45% Solteros 34% Casados
21% En una relación

Tiene su propio navegador
Es utilizado por el 10,93% de los navegantes

Google AdSense

Publicidad personalizada para cada usuario
Gran fuente de ingresos para google y sus usuarios

GMail™
by Google
Servicio propio de correo electrónico

Google Maps™
Servicio de mapas y geolocalización



Google+



Hangouts!





Helpouts by Google

 Helpouts by Google

+Carlos



Share



 Browse Helpouts ▾

 Your Helpouts ▾

About Helpouts

[Give your own Helpouts](#)



Get help from an expert
over live video

[▶ Watch a short video](#)

I need help with...



Nicola Minichiello



"I absolutely recommend him to anyone having a problem with any Apple product. Two thumbs way up!"

- Annie -



Helpouts for 'car'

All Categories ▾

Sort by Best match ▾



Car Audio/Video Installation & Technical Su...

Available now

Michael Morgan • Computers & Electronics

Hello My name is Michael, I'm here and extremely excited for the opportunity to assist you with anything you need...

\$10.00 for 15 minutes or

\$0.99 per minute



How to Understand a Car Dealership

Next available on
May 20, 2014 at 3:00 AM

Daniel Suarez • Other

A few simple goals. One; to show you, the car buyer, how to understand and pick apart a dealerships advertisement and...

\$0.50 per minute



What to do when Your Car Won't Start.

Next available on
May 21, 2014 at 3:00 AM

David Foster • Other

Triage for your dead ride. There are some things you can do before you call the tow truck. In this Helpout I will ...

Free

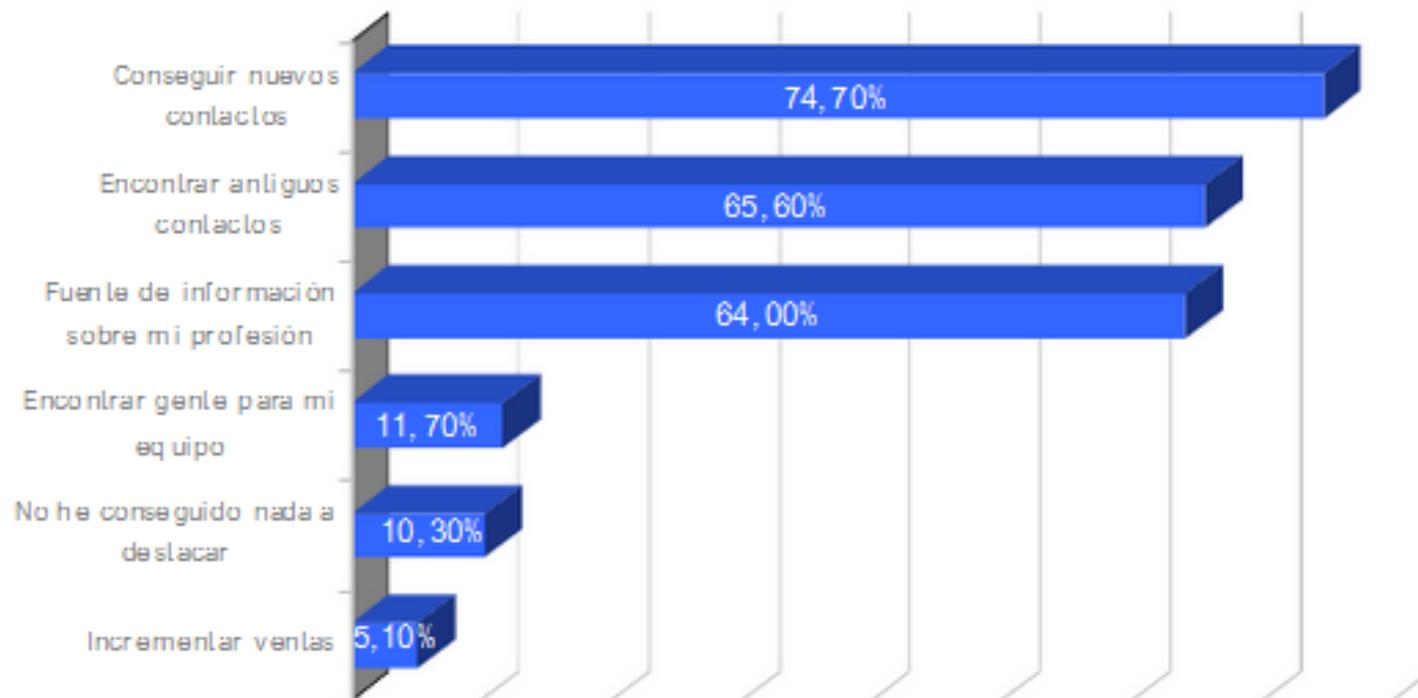


Linked





+ 6,2 millones de usuarios en España



SOCIAL MEDIA PLAN



SOCIAL MEDIA STRATEGIST

COMMUNITY MANAGER




**Content
is King!**


**CONTE
NIDO**



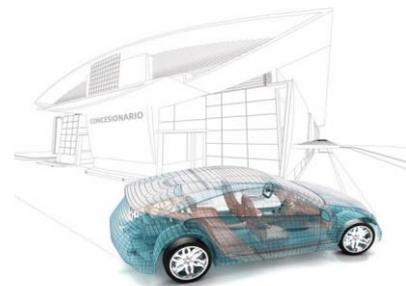
PDF



"El Futuro del Marketing es el video, el video es la nueva imprenta"

El Video es el REY

Ahora mismo, Si tú no estas haciendo Video Marketing estás perdiendo dinero"





You Tube Marketing

Duración ideal: 3 min.

Captar Atención

2-6 segundos

Menciona bº principal

Contenido Principal

1-5 minutos

- ¿Por qué el contenido es importante?
- Exponer contenido de valor (paso a paso)

I+
D

Cierre

10-20
segundos

- Llamada a la acción
- Nombre y web de la empresa
- ¿Algún plus?

- 🏠 Qué ver
- 📺 Mi canal
- 📖 Mis suscripciones
- 🕒 Historial
- 🕒 Ver más tarde 4



Coches de segunda mano en Madrid | Autofesa

Subscribirse 179

LISTAS DE REPRODUCCION

👍 Vídeos que han gustado

SUSCRIPCIONES

UnShowPacatosTV

🔍 Buscar canales

⚙️ Administrar suscripcio...

[Página principal](#)
[Videos](#)
[Listas de reproducción](#)
[Canales](#)
[Comentarios](#)
[Más información](#)

Videos subidos ▾

Fecha (de más recientes a más antiguos) ▾



COMPRA VENTA DE COCHES DE
47 visualizaciones
Hace 2 semanas



TASAR COCHE MADRID | AUTOFESA
21 visualizaciones
Hace 2 semanas



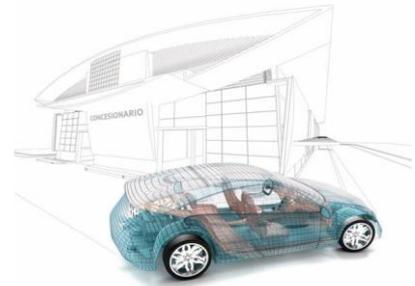
COCHES DE SEGUNDAMANO EN
65 visualizaciones
Hace 3 semanas



VENDER COCHE EN MADRID | AUTOFESA
36 visualizaciones
Hace 3 semanas



COCHES DE OCASION EN MADRID | AUTOFESA
110 visualizaciones
Hace 1 mes



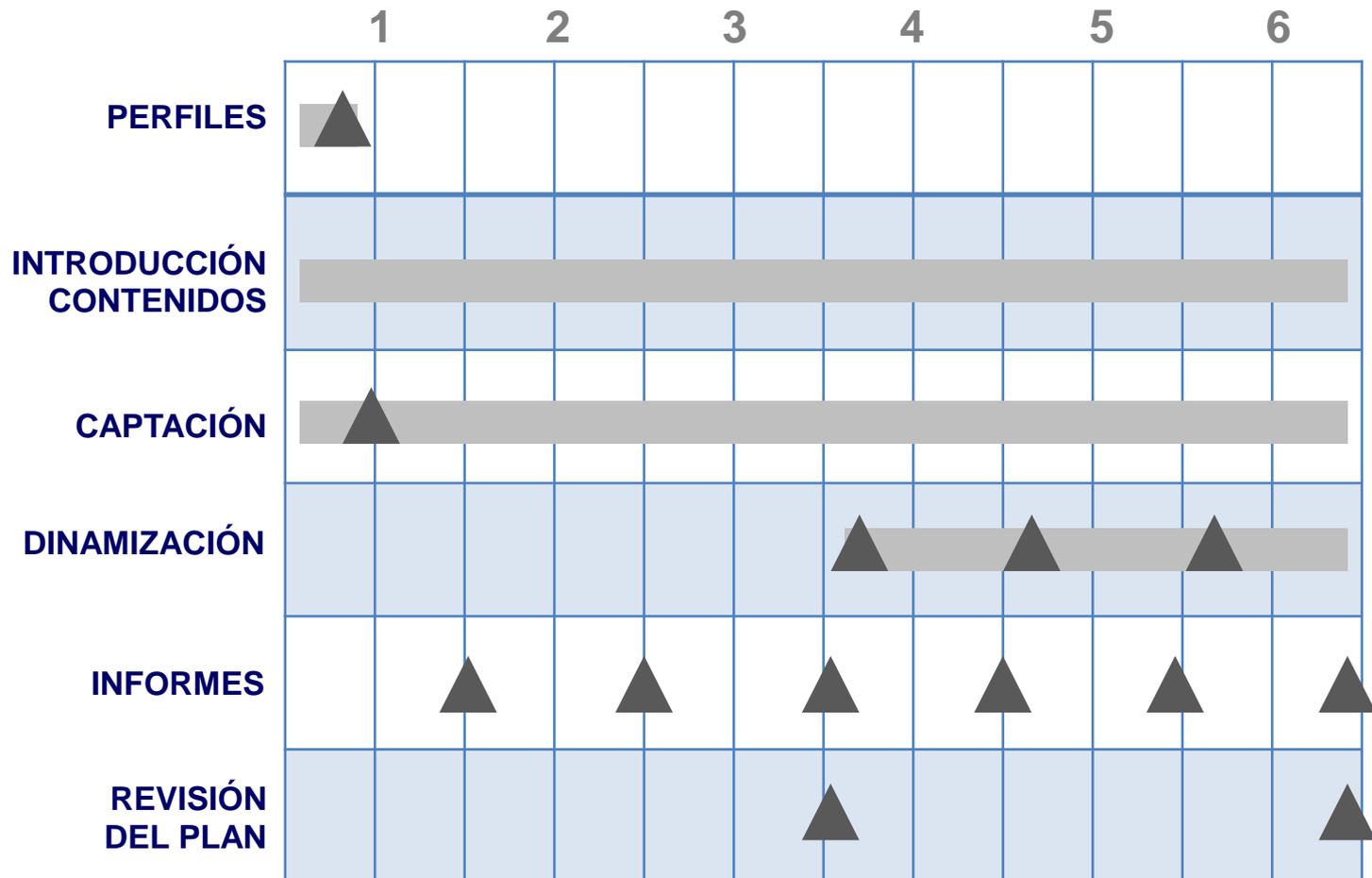
Plan de Contenidos

- la **hoja de ruta** del Community Manager y
- la **herramienta de supervisión** de Social Media Strategist

Ref.	Fecha	Tipo	Plataforma	Aprob.	Nombre	Fuente	Respuesta	Número
1	L	Externo	Twitter	1	Curiosidades	Noticias.com		
2	L	Externo	Twitter	1	Recursos interesantes	Myprintresource.com		
3	L	Retuit	Twitter	1	Trabajos realizados			
4	L	Retuit	Twitter	1	Elementos técnicos			
5	M	Propio	Facebook	2	Ultimos trabajos realizados	Documentación aportada		
6	M	Propio	LinkedIn	3	Debate sobre procesos gráficos	Mirazul		
7	M	Propio	LinkedIn	3	Respuesta en Grupo "Imprentas"	Mirazul		
8	M	Externo	Twitter	1	Curiosidades	Noticias.com		
9	M	Externo	Twitter	1	Trabajos realizados	Myprintresource.com		
10	M	Retuit	Twitter	1	Elementos técnicos			
11	M	Retuit	Twitter	1	Información de gestión			
12	X	Externo	Twitter	1	Curiosidades diseñadores	Noticias.com		
13	X	Externo	Twitter	1	Recursos interesantes	Myprintresource.com		
14	X	Retuit	Twitter	1	Tipografías			
15	X	Retuit	Twitter	1	Procesos de impresión			



Social Media Plan. Timing



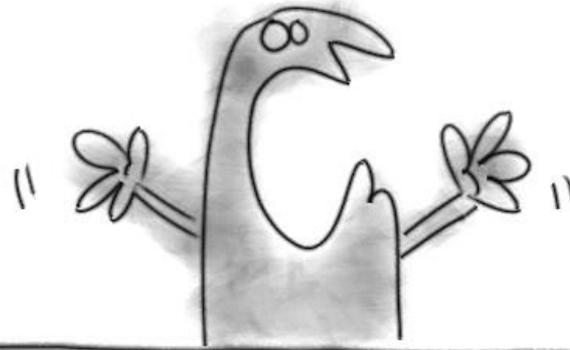
Informe. Resumen ejecutivo

	22/1	22/2	22/3	22/4	22/5	22/6	nuevos	%
facebook								
SEGUIDORES	90	96	98	100	105	111	6	5,4%
PAG. VISTAS	77	346	525	674	867	1.151	284	32,7%
INTERACCIONES	75	115	171	194	241	287	46	19,08%
COMENTARIOS	2	18	27	33	52	64	12	22,22%
twitter								
FOLLOWERS	59	155	184	246	375	475	100	26,67%
MENCIONES	3	49	198	224	247	262	15	6,07%
CLICKS	-	65 *	97	149	183	230	47	25,68%
You Tube								
REPRODUCCIONES	98	215	382	628	758		130	20,70%



SOCIAL MEDIA • MARKETING DIGITAL • ESTRATEGIA

Now What?!!



Siguientes pasos para el Concesionario



- 1. Definir objetivos alcanzables**
(cuantitativos y cualitativos)
- 2. Segmentar la base de datos**
(perfiles de clientes y potenciales)
- 3. Establecer una Estrategia**
 - CRM + Social Media + Marketing Digital
 - Elegir los canales adecuados
 - Plan de Acción (captación + fidelización)
 - Generación de contenidos
 - Definir KPIs (indicadores)
- 4. Medir resultados de negocio** (€ / ROI)
- 5. Revisar y ajustar**



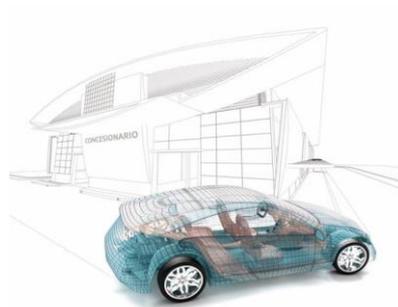
**NO ES LA HERRAMIENTA
ES LO QUE HACES CON ELLA**







SOCIAL MEDIA • MARKETING DIGITAL • ESTRATEGIA



cmendiola@activosm.es



<http://www.linkedin.com/in/carlosmendiola>