

# ATRAE TURISTAS MEDIANTE TU FANPAGE



- Guía para agencias de turismo -



marketingpartners

# ¿Cómo este ebook va a ayudarme con mi negocio?

Actualmente el buscar información en internet para planear un viaje es una de las primeras opciones que realizan los turistas. Google presenta miles de resultados, haciendo que la competencia por aparecer entre los primeros lugares sea retadora. El estar presentes en las redes sociales nos permite acercarnos más y más fácilmente a nuestros clientes potenciales.

Con este ebook verás que Facebook es el lugar digital en el que tienes que estar si quieres atraer turistas y convenserlos de adquirir tu servicio.

Te mostraremos **CÓMO ADMINISTRARLO** de manera **PROFESIONAL** y enfocándolo a la venta.



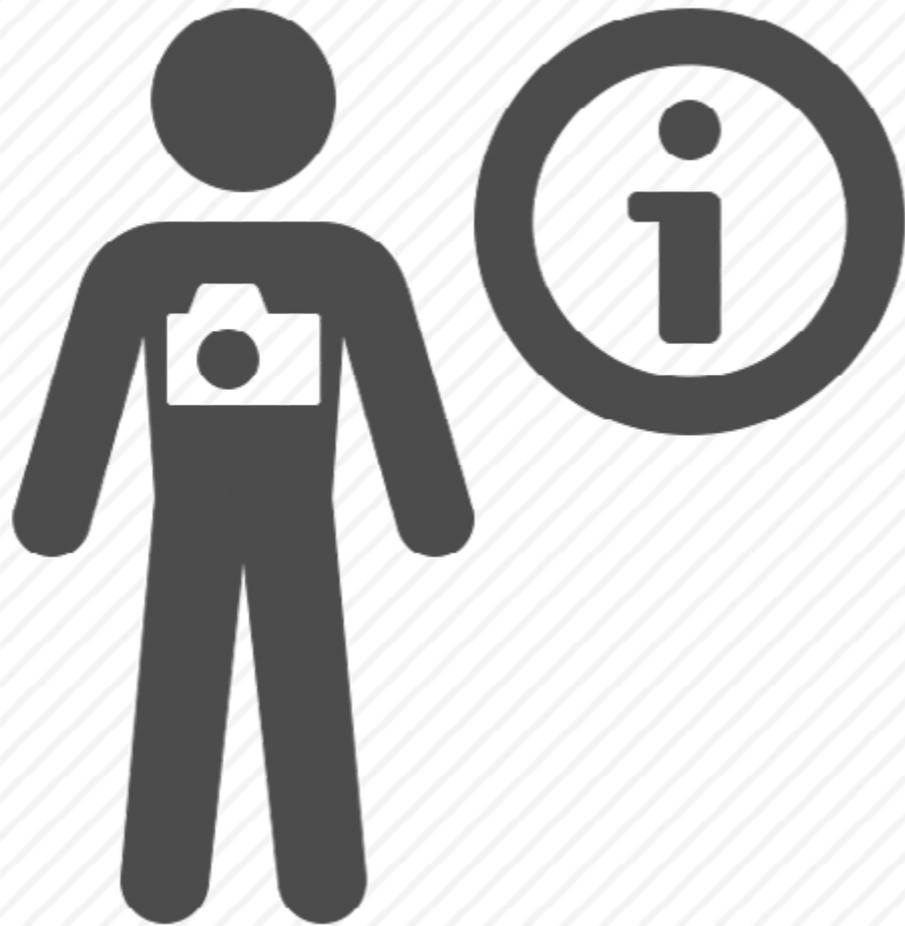
44% de los turistas utilizan su smartphone para realizar búsquedas mientras están viajando.

# CONTENIDO

- Define a tu público objetivo
- Tus imágenes son lo que vende
- Comparte experiencias
- Crea páginas globales
- Convince a tus fans y conviértelos en clientes



# Define a tu público objetivo



El conocer a tu público objetivo te servirá de gran ayuda para poder decirle a Facebook a quién debe mostrarle tu página. Ya sea si eres una agencia o un operador turístico, reconoce bien a qué tipo de turista quieres atraer.



Quizás sean jóvenes mochileros de 18 a 25 años, viajeros ocasionales de 25 a 40 años, viajeros exclusivos o turistas interesados específicamente en el lugar que más promociona tu negocio, cualquier tipo de grupo específico que definas debes decirselo a Facebook pues, atraerás los likes de ESAS PERSONAS y, poco a poco, tus fans serán realmente clientes potenciales a los que, con las acciones que te mencionaremos más adelante, convencerás de adquirir tu servicio.

**Conoce bien a tu  
“buyer persona”**

Seguramente conoces cuál es tu público objetivo, pero recuerda que es muy importante conocer lo más que se pueda de ellos. Más allá del género, edad, lugar donde viven y poder adquisitivo, debes conocer sus gustos y cosas relacionados a este. Por ejemplo, si eres un **operador turístico** que ofrece **paquetes de viaje de aventura**, tu público objetivo o también llamado “buyer persona” podría ser hombres de 22 – 30 años, que además del deporte estén interesados en lugares paisajísticos, cultura, medio ambiente, ropa de deporte, además que no tienen hijos y sean solteros. No sólo nos interesa conocer los gustos más relucientes, sino necesitamos imaginar un estilo de vida, claro, basado en investigación real. ¿Cómo? Puedes hacer una pequeña encuesta de los intereses y estilo de vida de tus clientes actuales para así conocerlos y definir tu público objetivo.

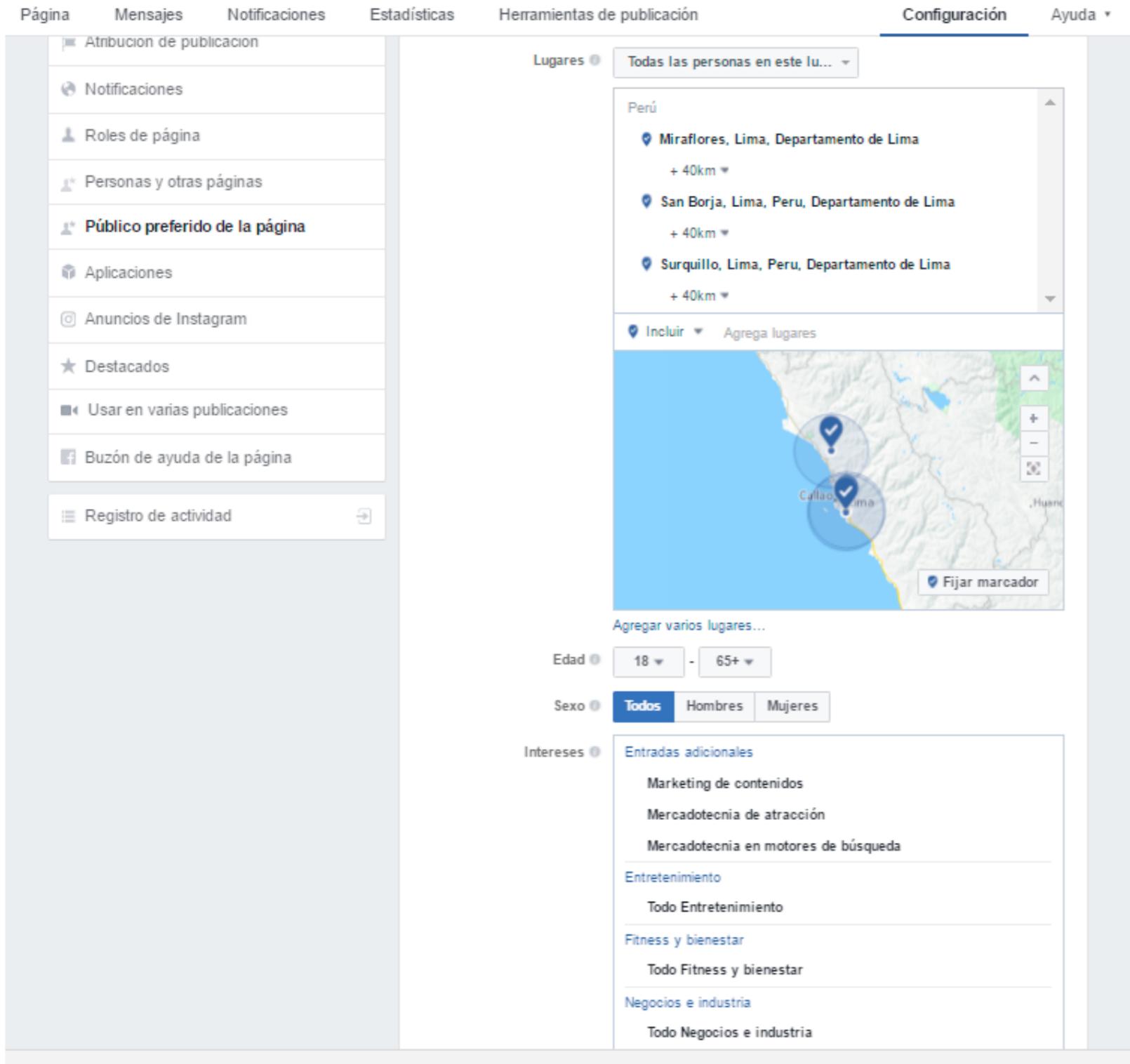
## DEFINE AL TURISTA QUE QUIERES ATRAER

Una vez que conozcas bien los intereses de tu P.O es hora de decirle a Facebook quién quieres que te vea y quien no. Mediante esta determinación podrás ajustar el perfil de tus futuros seguidores en base a preferencias, estilos de vida: trabajos, hijos o sin hijos, situación sentimental, otras páginas que les gusten, etc, etc.

Lo primero que tienes que hacer es ir al administrador de tu Fanpage, dar click en CONFIGURACIÓN ubicado en la parte superior derecha, te aparecerá una serie de funciones y debes darle click en “Público preferido de la página” ahí podrás determinar tu audiencia.

## Atrae turistas mediante tu fanpage

Es increíble la especificación que le podemos dar a nuestra audiencia, esto nos va a servir para llegar a quien realmente necesitamos que nos vea.



The screenshot shows the Facebook targeting configuration interface. At the top, there are navigation tabs: Página, Mensajes, Notificaciones, Estadísticas, Herramientas de publicación, Configuración (selected), and Ayuda. The main content area is divided into sections for targeting options:

- Lugares:** A dropdown menu shows "Todas las personas en este lu...". Below it, a list of locations in Peru is shown: "Miraflores, Lima, Departamento de Lima" (+ 40km), "San Borja, Lima, Peru, Departamento de Lima" (+ 40km), and "Surquillo, Lima, Peru, Departamento de Lima" (+ 40km). A map below shows the location of Callao, Lima, with a blue circle indicating the target area.
- Edad:** A range selector set to "18" - "65+".
- Sexo:** Three buttons: "Todos" (selected), "Hombres", and "Mujeres".
- Intereses:** A list of interest categories with expandable options:
  - Entradas adicionales
    - Marketing de contenidos
    - Mercadotecnia de atracción
    - Mercadotecnia en motores de búsqueda
  - Entretenimiento
    - Todo Entretenimiento
  - Fitness y bienestar
    - Todo Fitness y bienestar
  - Negocios e industria
    - Todo Negocios e industria

Puedes definir las ciudades, distritos o puntos específicos de usuarios que esten cerca, que vivan dentro del área o personas que visiten dicho lugar.

Puedes definir los gustos e intereses según pasatiempos, estilo de vida, familia y relaciones, tipo de tecnología que utiliza, etc.

Atrae turistas mediante tu fanpage

# Tus imágenes son lo que vende.



¿Te has dado cuenta que cada vez vemos más pero leemos menos?

Nos referimos exclusivamente a leer en Facebook, vemos muchas publicaciones, de nuestros amigos, de páginas que nos gustan, de páginas que les gustan a nuestros amigos, pero no las leemos realmente, sólo las “vemos” y seguimos moviendo el dedo para ver más y más hasta encontrar algo que capte nuestra atención, algo que nos sorprenda.

Eso es lo que debemos lograr como marca, sorprender al usuario, captar su atención de entre miles de publicaciones. Sobre todo, si lo que ofrecemos son **destinos turísticos**, el utilizar imágenes de buena calidad y llamativas será la clave para poder realizar el primer paso en la captación de clientes potenciales: **ATRAER SU ATENCIÓN**. No hay nada más atractivo como una imagen de aquel sitio que querías conocer, un vistazo al lugar soñado o inclusive un lugar que no tenías pensado, una buena imagen puede captar el interés y formar parte de la lista de **“LUGARES POR CONOCER”**.

## ● CUIDA TU IMAGEN DE PERFIL Y DE PORTADA

Asegúrate de que tu imagen de perfil muestre bien el logotipo de tu empresa, en buena calidad, sin estar recortado y que esté centrado.

La foto de portada debe ser atractiva, puedes colocar imágenes de algún grupo grande de turistas que manejó tu empresa o un collage de los lugares que ofreces. **PRESENTATE DESDE EL INICIO**. Así, los que lleguen a tu página sabrán inmediatamente a qué se dedica tu empresa.

# TIP



**En la información de tu Fanpage coloca el rubro, a qué se dedica tu empresa, horarios de atención, teléfonos y correos. Mientras más completa esté la información, los visitantes se sentirán más seguros y te considerarán como agencia al momento de planificar sus viajes.**

## Atrae turistas mediante tu fanpage

Sigue estas indicaciones para que el tamaño de tus imagenes sea el óptimo:

Imagen de portada	851 x 315 px
Imagen de perfil	180 x 180 px
Publicación en Facebook	940 x 788 px

## ● COMPARTE Y PROVOCA

Cada vez que tengas un grupo a punto de salir a algún viaje, regístralo en fotografía. Si ofreces destinos, consigue buenas fotos de estos. Fotografía a tus clientes contentos por tu servicio, es muy difícil que un negocio pueda darse el lujo de mostrar a sus clientes, pero debido al rubro ¡tú puedes hacerlo! También graba testimonios y provoca con un buen video del lugar turístico ideal, DEFINITIVAMENTE TE VA A FUNCIONAR. No tienen que ser muy costosos a nivel de Marca Perú, pero con creatividad se pueden solucionar muchas cosas, piénsa en toda la atención que vas a lograr con 1 min. de video. OJO: No te excedas de los 2 min. de video, este es el tiempo recomendado o cerrarán tu video sin haber comentado, dado like o compartido.

### Tipo de contenido que genera credibilidad



# Comparte experiencias



Una gran acción para atraer turistas y convencerlos de que tu servicio es lo que ellos necesitan para hacer su viaje realidad, es el compartir experiencias. Mencionamos anteriormente sobre los videos testimoniales, otra forma es escribir un post en el que contemos lo maravilloso que es viajar a la ciudad de Arequipa y degustar ricos platos típicos como el Rocoto relleno y el Chupe de camarones, entretén al lector e incítalo a descubrir todo lo que puede disfrutar en un viaje con tu servicio, entre frase y frase coloca sutilmente lo que ofreces y menciona la buena calidad, coloca fotos del hotel o uno de los recorridos que más vendes, inclusive puedes colocar lo placentero que es el viaje en la línea de buses que ofreciste a tus clientes. Ojo: no seas muy obvio al venderte pues, el propósito de ser una especie de “blog de anécdotas” se verá saboteado. Coloca todo esto en un post tipo blog y tus seguidores te agradecerán por compartir este tipo de información que más allá de vender, muestra el espíritu del viaje, sin mencionar que lograrás más interacciones que con cualquier otro post. Si tienes un par de clientes frecuentes, pídeles que compartan contigo su experiencia, invítalos a que te etiqueten, etiquétalos, mientras más interacción se da entre ambos lados, será mejor no sólo para retener a tus actuales clientes sino, **ASÍ LOGRARÁS ATRAER A LOS NUEVOS TURISTAS.**

## TIP



**Crea un blog en el que escribas sobre las nuevas atracciones, reseñas sobre restaurantes, hoteles, lugares para divertirse; “atracciones que no puedes dejar de perderte”. Genera contenido y activa la opción de SUSCRIPCIÓN para que se mantengan al tanto de los nuevos artículos que coloques e inclusive alguna oferta o beneficio que puedas ofrecer.**

Atrae turistas mediante tu fanpage

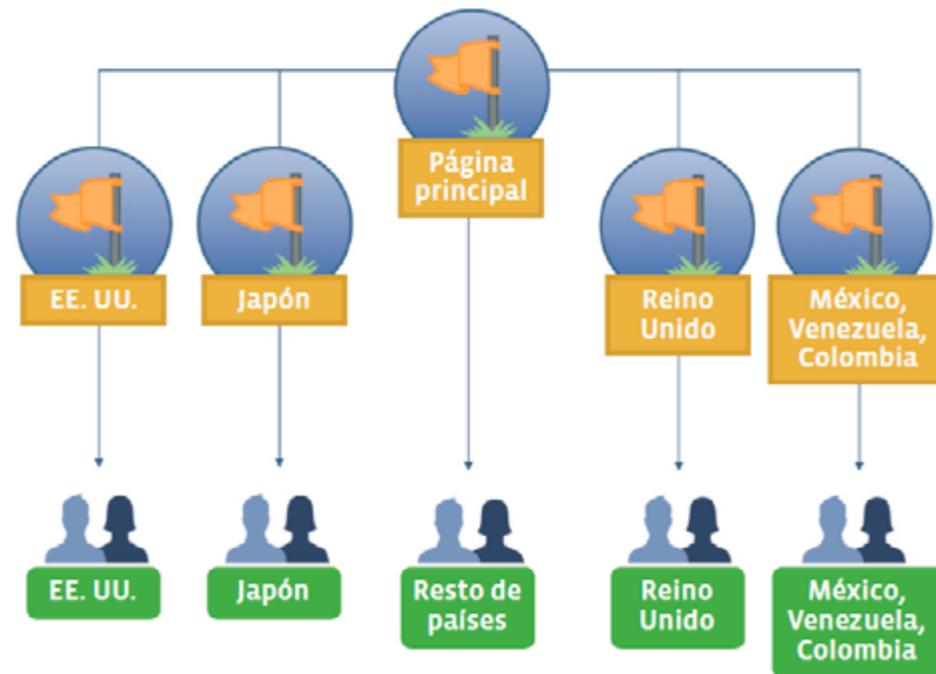
# Crea páginas globales



Quizás anteriormente te haz hecho la siguiente pregunta: ¿cómo puedo hacer para que las personas de un país específico me vean? Si realmente te haz hecho esta pregunta, entonces esta información va a ser de gran ayuda para tu negocio. Facebook cuenta con una herramienta que te permite manejar diversas páginas en una sola, es decir, si tu quieres tener un Fanpage para Argentina y otro para Inglaterra, claramente el idioma, el horario y el contenido va a ser distinto. En Marketing Partners sabemos que es importante enfocarse en generar un contenido a doc al usuario, de otra manera no se atraerán los clientes deseados, por eso te recomendamos utilizar las páginas globales si es que estas viendo este interés para tu negocio.

## ● ¿QUÉ SON LAS PÁGINAS GLOBALES?

Pongamos un ejemplo, tienes una agencia que vende paquetes turísticos a Machu Picchu y quieres atraer turistas de Estados Unidos, tendrías que escribir tus publicaciones en ingles, ¿verdad? Pero en la misma página tienes muchos seguidores que son de Chile, Argentina y España y también quieres atraer a esos fans y convertirlos en clientes. Deberías escribir tus publicaciones en ¿inglés o en español?, si decides el ingles, puedes perder oportunidad con muchos de tus seguidores de idioma español, sobre todo a los españoles a quienes, en su mayoría, no les gusta que les presenten contenido en otro idioma que no sea el suyo. Si te vas por el español, tu publicación no va alcanzar al público americano que deseas. ¿La solución? **PAGINAS GLOBALES. Crea páginas específicas para los países necesarios cuyo contenido, idioma y horario deben tratarse distinto al de otros países. ¿Que hay con los demás países? Sencillo, se les mostrará tu página principal.**



## ● ¿VOY A ATRAER TURISTAS?

Antes de pensar en la dificultad de implementar páginas globales pongámonos a pensar en los beneficios que nos puede traer. No necesitas ser un agencia u operador grande para llevar acabo una estrategia de marketing bien planificada. El rubro en el que se encuentra tu negocio puede conseguir grandes posibilidades de venta mediante internet y qué mejor que hacerlo en una de las plataformas con mayor indice de tráfico. Empieza a venderles desde antes que sepan siquiera a qué lugar quieren ir en vacaciones, háblales a ellos, muéstrales contenido que les impacte y poco a poco convéncelos que EL DESTINO QUE BUSCAN ES EL QUE TÚ OFRECES. Esto aumentará tu valor como empresa y en cuanto se decidan por viajar, pensarán en ti como primera opción. Recuerda, es un proceso largo, toma tiempo y dedicación, pero sobretodo no dejes que eso quede allí. En el siguiente punto veremos cómo convertir a tus fans en clientes.

**Convence a tus fans  
y conviértelos en  
clientes.**



Seguramente estás pensando ¿después de seguir estos pasos como los convengo de adquirir mi servicio? Si hay algo que debes tomar muy en cuenta es que **Facebook es una herramienta más**, no es un espacio de venta netamente, ni es el objetivo. Lo que logras con esta red social es que las personas que te interesan conozcan tu marca y se relacionen con ella pero tu objetivo es vender. Es como una relación de enamoramiento constante, tenemos que mostrarle al usuario que nos importa, que no todo se trata de nosotros, sino de él o ella, conocerlos y que nos conozcan y, poco a poco, inducirlo a la compra. Hay negocios en los que el proceso será mucho más rápido como por ejemplo, restaurantes, pero mientras más costoso sea el producto o servicio, más lento será el proceso, pues la decisión de compra se reflexiona más. Entonces, **¿cómo hacemos para convertir a nuestros fans en clientes?**

En Marketing Partners nos especializamos en ello, muchas agencias prometen hacerte ganar 4 mil fans en dos o tres meses, pero nosotros sabemos que no todo se trata de la cantidad, sino más bien de la calidad; calidad de fans: usuarios que cumplan con el perfil del público objetivo al que tu negocio apunta.

Lo que buscamos, más allá del número, es conducir a estos fans a una relación más cercana, llevarlos a tu página web para que conozcan más afondo lo que ofreces como empresa. Luego, obtener sus datos, correo, teléfono, dirección y que ellos estén dispuestos a dárnoslos para formar una base de datos. Recuerda lo que mencionamos acerca de crear un blog y activar la opción de suscripción. Una vez que tengas una web con una ventana de blog y un formulario de suscripción, promuévelo en tu cuenta de Facebook, si cuentas con otro tipo de redes sociales también, que todo apunte a la SUSCRIPCIÓN. De esta manera estarás generando una base de datos.

**¿Para qué una base de datos?** En Facebook la competencia es dura y pueden olvidarte facilmente, pero si tienes la autorización del usuario a dirigirte a él directamente, el nivel de consideración que tengan para contigo es mucho mayor y la oportunidad de venta mucho más cercana. De esta manera, podrás ofrecerle lo que necesita en el momento adecuado y “enamorarlo” aún más hasta **concretar la venta**. Podrías enviarle más información sobre aquel destino que tanto le interesa, descuentos, oportunidades de tours, etc, etc.



Revisa nuestro artículo: ¿El email marketing funciona mejor que las redes sociales?!  
<http://bit.ly/2cOG7Yq>

## Atrae turistas mediante tu fanpage

Como podrás darte cuenta, el estar presentes en Facebook no es muy sencillo que digamos, debemos estar en constante investigación, actualización e idear contenido de calidad y atractivo para que los usuarios se interesen en nosotros y nos recuerden. Debemos elaborar una estrategia aún mayor para que el interés no quede sólo allí sino, convertir a los fans en clientes. Estos son sólo un par de consejos que te damos para que puedas evaluar qué acciones estas realizando bien y cuales te falta plantear para lograr atraer turistas a tu negocio. Facebook se vuelve cada vez más estricto al mostrar contenido de empresas/negocios a los usuarios, porque su negocio es vender publicidad y lo que quiere es que invirtamos para poder aparecer en los muros de nuestros fans. Así es, lamentablemente, se vuelve más complicado, pero descuida, que con estos puntos clave tu Fanpage seguirá vivo y mucho más reluciente para que puedas continuar atrayendo a tus clientes potenciales e inclusive ¡mucho más determinados y enfocados a tus objetivos como negocio! Si tienes más dudas acerca del tema de cómo crear una página global, implementar una campaña de marketing para atraer turistas, crear un website con blog, manejar base de datos y/o realizar campañas de persuasión mediante email marketing, puedes consultarnos sin problema en nuestra web. Esperamos que este ebook te haya servido de ayuda, aún faltan muchos más temas por tratar . Si deseas seguir recibiendo estos consejos de marketing digital no dejes de revisar nuestra página web [www.marketingpartnersperu.com](http://www.marketingpartnersperu.com) y si aún no te has suscrito ¿qué esperas? ¡es gratis!

**¡Te deseamos éxitos en tu negocio!**



marketingpartners

**CAPTANDO PERSONAS**

**UNIENDO LAZOS**

---

**OBTENIENDO RESULTADOS**