

16.10.09

0

## ¡Oh, tenemos un hallazgo! ¿Qué será?

Publicado por [Ana Paula](#)

[Deja un comentario](#)

Matías, nuestro compañero del departamento de Restaurantes, tuvo una sorpresa al encontrar una cajita en su mesa, dejada por Massimo.

[BUSCAR](#)[SUSCRÍBETE  
A LOS RSS DE ATRAPALO](#)[ENTRADAS](#)[E-MAIL](#)[VIDEOS](#)[Mejor valorados](#)[Más leídos](#)[Más comentados](#)[Archivo](#)

- [Spiel'08: en el reino de los juegos de mesa](#) ★★★★★
- [Atrápalo recibe premio de Mejor Innovación Social Media](#) ★★★★★
- [Concurso de última hora: idegustación de carnes argentinas!](#) ★★★★★
- [Concurso: ¡Estrena tu VideoHallazgo de viaje!](#) ★★★★★
- [Concurso VideoHallazgos. Primeros participantes](#) ★★★★★

**AHORRO  
VUELO+HOTEL  
CIUDADES  
QUE TE  
MUEVEN**

[ÚNETE](#)[Facebook Atrapalo](#)[Twitter Atrapalo](#)[Youtube Atrapalo](#)[Flickr Atrapalo](#)[Myspace Atrapalo](#)

# ¿QUÉ HACEMOS?

- **Blog** corporativo, blogs temáticos (Rincones lejanos, Dime restaurante), blogs de soporte para campañas de marketing
- **Redes sociales:** facebook, twitter, myspace
- **User Generated Content:** youtube, flickr etc.
- **Wikis:** base de conocimiento interno, base de la guía colaborativa de edestino.com
- **Opiniones**

Y más (sugerencias de usuarios, productos co-creados por los clientes)

# LA VERDAD SOBRE LA ESTRATEGIA

- **Método prueba error**
- **La magia no existe (sentido comun y trabajo duro sí). Las mismas conclusiones de siempre...**
- 
- **Autenticidad, inspiración y plagio**

**y RISK DISCLAIMER**

# ROI DE SOCIAL MEDIA

## **Aumento de ingresos**

- A través de la captación de nuevos usuarios
- Vía fidelización y aumento del beneficio por cliente

## **Reducción de costes**

- Atención al cliente
- Recursos humanos
- Market research
- 

**y el "dividendo de innovación"**

# EMPIEZA HOY

- No participar no es una opción
- Aprende de los mejores (ya los hay)
- Busca ayuda externa CALIFICADA, aprovecha recursos existentes
- Evita proyectos demasiado ambiciosos
- Integra Social Media en el organigrama y procesos de tu empresa
- Entiende las reglas de este juego a tres bandas (empresa - clientes - empleados) para poder ganar. Motivaciones, objetivos, duración etc.

# Q&A, gracias y hasta pronto

mfodor@gmail.com

twitter: @fodor

marekfodor.com