



Financiado por
la Unión Europea
NextGenerationEU



Plan de Recuperación,
Transformación
y Resiliencia



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE ECONOMÍA, COMERCIO
Y EMPRESA

TIKTOK PARA COMERCIOS

Servicio de modernización y dinamización de la oferta comercial de Reinosa a través de la transformación digital.

Exp. 2023/3147

Actuación A3 - Formación para el sector comercial

REINOSA



MARKETING DIGITAL

ARTÍCULO



En los últimos años, TikTok ha emergido como una de las plataformas de redes sociales más influyentes, especialmente entre las generaciones más jóvenes. Con más de mil millones de usuarios activos en todo el mundo, TikTok ofrece una oportunidad única para que los comercios locales se conecten con una audiencia amplia y comprometida. A diferencia de otras plataformas, TikTok se centra en el contenido de video breve y creativo, lo que permite a las marcas mostrar su personalidad y productos de una manera auténtica y atractiva.

Para los comercios locales, TikTok no solo es una plataforma para atraer nuevos clientes, sino también para fortalecer la relación con los clientes existentes. A través de contenido creativo y estratégico, los negocios pueden destacar en un mercado competitivo y generar un impacto significativo en su comunidad. Este artículo explorará cómo los comercios locales pueden utilizar TikTok de manera efectiva para aumentar su visibilidad, compromiso y ventas.

¿Por qué TikTok?

TikTok se ha convertido en una plataforma poderosa debido a su algoritmo único que permite que cualquier contenido, sin importar el número de seguidores, pueda volverse viral. Esto ofrece una oportunidad sin precedentes para que los comercios locales lleguen a una gran audiencia sin la necesidad de una inversión inicial significativa. Además, TikTok fomenta la creatividad y la autenticidad, lo que permite a las marcas mostrar su lado más humano y conectar de manera más profunda con los consumidores.

Beneficios de usar TikTok para comercios locales

- Alcance Ampliado:** La posibilidad de que el contenido se vuelva viral. TikTok ofrece una plataforma única donde el contenido tiene el potencial de llegar a millones de personas sin necesidad de tener una base de seguidores grande. Gracias a su algoritmo, los videos pueden volverse virales rápidamente, exponiendo el comercio local a una audiencia mucho mayor. Esta capacidad de amplificación puede convertir un pequeño comercio en una sensación local o incluso nacional de la noche a la mañana.



- **Bajo Coste:** Comparado con otras plataformas publicitarias, TikTok es más accesible. Crear contenido en TikTok no requiere grandes inversiones en producción. Un video efectivo puede ser filmado con un smartphone, lo que hace que la barrera de entrada sea baja en comparación con otras formas de publicidad digital. Además, TikTok ofrece herramientas de edición dentro de la app que facilitan la creación de contenido atractivo sin coste adicional.
- **Creatividad y Autenticidad:** Permite a las marcas mostrar su personalidad única. TikTok fomenta la creatividad y la autenticidad, lo que es crucial para los comercios locales que desean destacar en un mercado saturado. Los negocios pueden mostrar su lado más humano y cercano, compartir historias detrás de sus productos, o incluso participar en desafíos y tendencias virales que resuenen con sus valores y estilo. Esta autenticidad ayuda a construir una conexión genuina con los seguidores.
- **Conexión con la Generación Z y Millennials:** Segmento demográfico clave para muchos comercios. TikTok es extremadamente popular entre los jóvenes, especialmente la Generación Z y los Millennials: estas generaciones no solo son grandes consumidores, sino que también son influenciadores dentro de sus círculos sociales. Conectar con este grupo demográfico a través de contenido relevante y entretenido puede traducirse en un aumento significativo en la lealtad a la marca y las ventas.
- **Interacción Directa:** Facilita una comunicación más directa y auténtica con los clientes. La naturaleza interactiva de TikTok permite a los comercios locales comunicarse directamente con sus clientes a través de comentarios, respuestas y mensajes: Esta interacción directa no solo ayuda a resolver dudas o recibir feedback en tiempo real, sino que también crea un sentido de comunidad y fidelidad. Los consumidores valoran la capacidad de comunicarse con las marcas de manera rápida y efectiva.



- **Impulso en las Ventas: Aumenta la visibilidad de productos y promociones:** Al aumentar la visibilidad de los productos y promociones, TikTok puede influir directamente en las decisiones de compra. Los videos que muestran productos en uso, promociones especiales o testimonios de clientes pueden generar interés inmediato y dirigir tráfico hacia las tiendas físicas o en línea. Este impulso en la visibilidad puede traducirse en un aumento tangible de las ventas y una mayor notoriedad de la marca.

Creación de Contenido en TikTok

La clave del éxito en TikTok radica en la creación de contenido que resuene con la audiencia. Los videos en TikTok suelen ser breves, de 15 a 60 segundos, y se centran en tendencias actuales, desafíos, tutoriales y contenido divertido o informativo.

Estrategias de Contenido:

- **Tendencias y Desafíos:** Participar en tendencias y desafíos populares puede aumentar la visibilidad.
- **Detrás de Cámaras:** Mostrar cómo se hacen los productos o un día en la vida del negocio.
- **Tutoriales y Consejos:** Ofrecer contenido educativo relacionado con los productos o servicios.
- **Historias de Clientes:** Compartir testimonios o experiencias de clientes.
- **Promociones y Ofertas Especiales:** Anunciar ventas, descuentos y promociones exclusivas.

Usar Hashtags Efectivamente

Los hashtags son esenciales en TikTok para aumentar la visibilidad del contenido. Utilizar hashtags populares y específicos de la industria puede ayudar a que el contenido llegue a una audiencia más amplia.

Consejos para Usar Hashtags:

- **Hashtags Populares:** Incorporar hashtags de tendencias actuales.
- **Hashtags de Nicho:** Utilizar hashtags específicos del comercio o industria.



- **Creación de Hashtags Propios:** Crear un hashtag único para el negocio que los clientes puedan usar.

Publicidad en TikTok

TikTok ofrece opciones publicitarias para negocios que buscan aumentar su alcance. Las campañas publicitarias en TikTok pueden ser altamente efectivas debido a la naturaleza visual y atractiva de la plataforma.



Tipos de Publicidad en TikTok:

- **Anuncios In-Feed:** Aparecen en el feed de los usuarios mientras navegan.
- **Hashtag Challenges:** Promueven desafíos que pueden volverse virales.
- **Brand Takeovers:** Anuncios que aparecen cuando un usuario abre la aplicación.
- **Branded Effects:** Filtros y efectos personalizados para las marcas.

Medición y Análisis:

Es crucial medir el rendimiento del contenido en TikTok para entender qué funciona y qué no. TikTok proporciona herramientas analíticas que permiten a los negocios seguir métricas clave como el alcance, la interacción y el crecimiento de seguidores.

Métricas Clave:

- **Visualizaciones de Video:** Número de veces que se ha visto el video.
- **Interacciones:** Likes, comentarios y comparticiones.
- **Tasa de Conversión:** Número de seguidores nuevos adquiridos.
- **Engagement Rate:** Nivel de interacción en relación al número de seguidores.



Financiado por
la Unión Europea
NextGenerationEU



Plan de Recuperación,
Transformación
y Resiliencia



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE ECONOMÍA, COMERCIO
Y EMPRESA

TikTok ofrece una oportunidad única para los comercios locales de Reinosa para conectar con una audiencia amplia y comprometida. A través de la creación de contenido creativo, el uso estratégico de hashtags, colaboraciones con influencers y publicidad en la plataforma, los negocios pueden aumentar su visibilidad, fortalecer su relación con la comunidad y, en última instancia, impulsar sus ventas. Con su enfoque en la autenticidad y la creatividad, TikTok permite a los comercios locales destacar en un mercado competitivo y construir una presencia de marca sólida y atractiva.