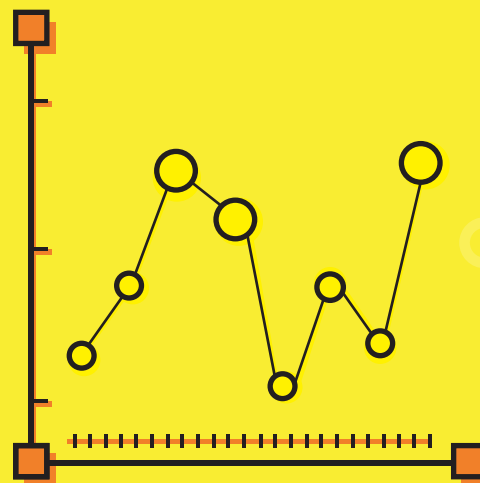


# ¿CÓMO PRESENTAR AL CLIENTE TU REPORTE DE **ANALYTICS**?



# ¡BIENVENIDO A **KRONOSOCIAL!**

Si estás leyendo esto es porque trabajas o te interesas por el área del marketing digital y buscas contar con las mejores herramientas para que tus campañas sean exitosas. Sin importar si eres community manager o cliente, sabes la importancia que tiene hacerle seguimiento a tus publicaciones y eso sólo lo puedes demostrar mostrando reportes con métricas concretas.

Antes de empezar, debemos recordarte que con **KronoSocial** el proceso de armar reportes complicados que te quitaban tiempo, es historia, pues, nosotros pasamos por esa experiencia y decidimos encontrarle una solución.

En KronoSocial logramos reunir las métricas más importantes para tus marcas y con sólo un click de descarga vas a tener un reporte de analytics completo, listo para mostrar a cualquier interesado.

¿Ya descargaste las métricas de tu marca? Ahora te facilitaremos el entendimiento de todos esos datos y cómo armar tu discurso al momento de presentarlos.

## PASO 1

Debes iniciar tu discurso comentándole al cliente que el contenido publicado no llegará al número total de seguidores. ¿Por qué? De acuerdo al algoritmo actual de Facebook, el alcance del contenido de tu marca llegará al 1% de toda tu comunidad. Recuerda que para Facebook es importante que inviertas en su plataforma, por eso, a medida que aumente tu inversión tendrás mayor alcance en el contenido que publique tu marca.

## PASO 2

Darás una vista general del comportamiento de tu marca.

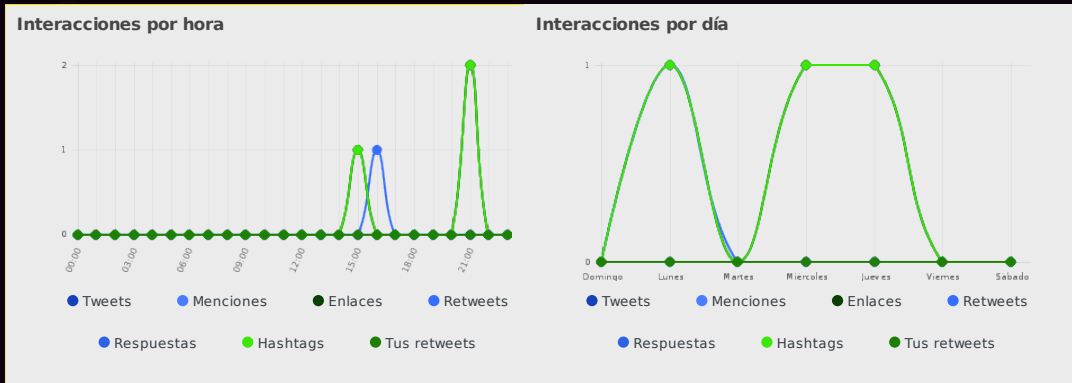
**Aquí** explicarás el comportamiento de la comunidad dentro del alcance de tu post. Evita pronunciar textualmente las palabras exactas que se encuentran en el reporte. Mientras vayas mencionando punto por punto, debes ir explicando de lo que se trata. Por ejemplo, **en el reporte de FB**, en el punto **“¿Cuántos vieron algo en Facebook de o acerca de nosotros?”**, explícaselo al cliente con un ejemplo básico: imagina que, de esas 171.715 personas, 70.000 lograron visualizar nuestro último post, y 101.715 personas lograron vernos gracias al comentario o al share que algunas de esas 70.000 hicieron.

### Conexión - Alcance - Impresiones

¿Con cuántas personas te conectaste?	<b>254</b>
¿Cuántas veces estas personas interactuaron?	<b>179</b>
¿Cuántos vieron algo en Facebook de o acerca de nosotros?	<b>171715</b>
¿Cuántas veces fueron vistas las publicaciones?	<b>169760</b>
Interacción/clicks por usuario	<b>0.31</b>
Personas alcanzadas por interacción + clicks	<b>391</b>

# PASO 2.1

Recuerda que KronoSocial es la herramienta con las métricas más completas para Instagram. Este beneficio puedes aprovecharlo al máximo. No solo te ofrece el número de **interacciones, crecimiento y medias** de tu cuenta (al igual que en Twitter), sino que también te brinda **"tu puntuación"** en cuanto a Love rate (likes en un post determinado), Talk rate (comentarios) y Spread rate (porcentaje de las interacciones de usuarios que no te siguen, sean likes o comentarios). Recuerda que mientras más explicativo y transparente seas, mejor, y esto te lo proporcionan las gráficas que te brinda la app.



**Tu puntuación**

Love rate	Talk rate	Spread rate
1.36	16.00	1.57



## PASO 3

Le darás a conocer al cliente el tipo de **audiencia** que actualmente mantiene la marca en **Facebook** en cuanto a características demográficas (género, edad y nacionalidad). Es importante explotar este punto, en el sentido de que debes aprovechar tus seguidores **internacionales** para demostrarle al cliente el alcance que puede llegar a tener la marca. De acuerdo a este análisis, puedes comentar la relación del contenido publicado con el **género** o **edad** de tu comunidad. Por ejemplo, si empiezas a notar que el 70% de la comunidad de tu marca son hombres entre 30 y 50 años, puedes plantearle al cliente la opción de ajustar parte del contenido para lectores de dicho target. Por supuesto, siempre respetando y manteniéndose dentro del margen de los intereses y personalidad de tu marca.

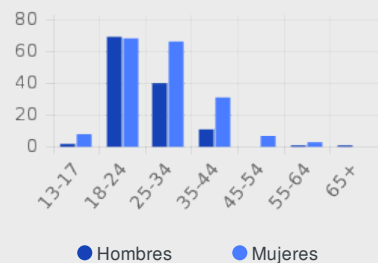
### Origen de los likes

Fans totales	<b>307</b>
Mujeres	<b>183 (59.61%)</b>
Fans perdidos	<b>4</b>
Hombres	<b>124(40.39%)</b>
Fans perdidos	<b>1</b>

### Fans por género



### Seguidores por edad



### Top países

País	Fans	Crecimiento
Venezuela, Bolivarian Republic of	115	2
Bolivia, Plurinational State of	110	0
Ecuador	23	0
Spain	12	1
Panama	8	0
Mexico	5	0
Colombia	5	0
Chile	4	0
United States	3	1
Uruguay	2	1
Italy	2	0
Dominican Republic	1	0
France	1	0
Argentina	1	0
Costa Rica	1	0

## PASO 3.1

Igualmente, puedes realizar puntos de comparación basándote en las medias del contenido de tu marca en Instagram, tanto por día como por hora. Por ejemplo, es esencial replantear cada cierto tiempo **días** y **horas** de publicación, tomando estas medias que te ofrece **KronoSocial** como base de la decisión.

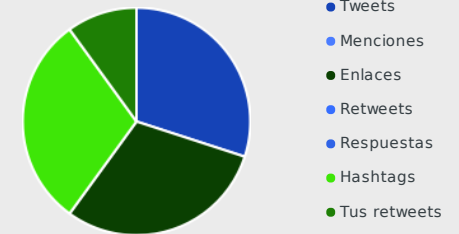


# PASO 4

En el **alcance** es donde realmente se verá reflejado el algoritmo de Facebook que previamente le explicaste al cliente. Es donde le demostrarás que, sea en **Instagram, Facebook o Twitter**, toda marca necesita de una inversión constante para lograr los KPI's planteados inicialmente. Pero, ¿cómo apoyarte? Por ejemplo, si el cliente ha dado señales o te ha mencionado el buen trabajo creativo que has realizado hasta ahora, coméntale que ese contenido debe ser explotado aún más, invirtiendo dinero en ellos para atraer a una mayor cantidad de usuarios. **Las métricas que te ofrece KronoSocial son esenciales para respaldar y justificar cualquier tipo de propuesta que desees hacer. ¡Habla con bases!**



## Gráfica personal



## PASO 5

Finaliza mencionando la importancia de la calidad del contenido, ya sea en cuanto a idea creativa o diseño gráfico. Aprovecha este paso para comentarle ciertos learnings o aprendizajes que obtuviste al estudiar los reportes de **las 3 plataformas**. Por ejemplo, puede que anteriormente la marca haya estado usando una línea gráfica de montajes de imágenes **en Instagram**; sin embargo, desde hace un par de meses el contenido se ha ajustado a fotos reales, y a partir de este ajuste de contenido has notado un aumento notable de engagement. **O simplemente que con la nueva propuesta de videos que construiste para Facebook, el crecimiento de la comunidad del fanpage se incrementó el doble.** ¡Hazle saber, por medio de tus analytics, que tu contenido propuesto ha funcionado!



**NOSOTROS TE AYUDAMOS CON  
LAS MÉTRICAS DE TU MARCA CON UN SOLO CLICK,  
EL TOQUE CREATIVO SE LO DAS TÚ.**



