

Respuestas que te pueden salvar del



Por **Tatiana Muñoz**Coordinadora digital

abismo

dicital

MileniumGrouper, te ha pasado que tu cliente u otra persona pregunta algo del área digital y no sabes cómo responder. ¡Eso ya no será un problema!

Te damos unas respuestas que pueden salvarte de apuros

Q&A Digital:



¿Por qué no abrimos todas las redes sociales para mi marca?

RTA: No todas las redes sociales son para todas las marcas, revisaremos tu identidad como marca y veremos cuál de las redes o activos digital puede ayudarte a cumplir tus objetivos de marca.



¿Por qué no puedo ver los cambios que acabas de hacer en mi sitio?

RTA: ¡Calma! Aunque el cambio ya se implementó tu dispositivo tiene memoria y recuerda la versión anterior, solo tienes que limpiar el cache.



¿ Por qué no se publica la misma pieza en todas las redes?

RTA: Tu audiencia es variada, como tu contenido. No te preocupes, cada red tiene una identidad y debemos respetarla, no trabajamos en espejo.



RTA: Claro que sí ¡Nooo! No siempre debemos decir al cliente que si, cada activo tiene un horario en el que performa mejor, como tu agencia

consultora te recomendamos otros

horarios.



Quiero una campaña digital para mañana

RTA: Entiendo tu necesidad, sin embargo no nos has compartido el brief sobre lo que necesitas y el equipo debe tener un proceso completo de brainstorming para bajarte una campaña que cumpla todas tus expectativas.



¿Qué se necesita para montar una campaña digital?

RTA: ¡Un brief! recuerda que un brief no es una reunión en la que el cliente cuenta una idea. Un brief debe llegar por escrito y testear las expectativas del cliente tales como presupuesto, público, objetivo de la campaña y duración.



¿Podemos montar los anuncios de inmediato?

RTA: No montamos anuncios sin aprobación del cliente, (tampoco lo hacemos sin revisar presupuesto).





Y Si hacemos una landing esta semana

RTA: (Ojala fuera command código y queda). Hacer una landing toma tiempo y antes de montarla debe estar aprobado el diseño y los frames por el cliente, para que él sepa cuál será la funcionalidad.



¿Me podrían dar un análisis de la conversación ya?

RTA: Si bien la herramienta es automatizada los análisis toman tiempo, la personas tras la pantalla debe revisar lo ocurrido en la conversación digital e identificar insights que te puedan funcionar.

Si la pregunta que hace tu cliente no está aquí y no sabes cómo responder

sigue estos simples pasos:

- Respira profundo
- X No respondas de inmediato
- ✔ Pregunta con el área encargada tiempos de ejecución
- ✓ Negocia tiempo con los equipos
- Responde al cliente ganando la mayor cantidad de tiempo posible.

El mundo digital no es tan inmediato como dicen, los genios nos tardamos en pensar.

