

10 punts clau. Com aprofitar les mètriques de XS per fer negoci? Dijous, 28 de maig de 2020

- 1 El més important de les dades és tenir un **context** comparatiu.
- 2 **Social Listening**: anàlisi de què es pensa de la marca, l'engagement, la quota de conversa...
- 3 **Social Care**: atenció al client. Saber què pensen els nostres consumidors.
- 4 **Social Selling**: contextualització de les dades de vendes.
- 5 **Social Hunting**: identificar líders d'opinió que marcaran les properes tendències. fer el seguiment de l'activitat diària i tenir molt clar què dir cada dia.
- 6 L'anàlisi de les dades ens permet fixar les **estratègies més adients**.
- 7 **Tips per a pimes a les xarxes**: ser constants, interactuar, col·laborar amb altres marques, oferir descomptes, extreure dades a partir de campanyes i treballar amb microinfluencers.
- 8 Davant de la **dificultat d'obtenir dades**: o crees tecnologia pròpia amb un cost elevat de producció i manteniment, o prens decisions basant-te en l'anàlisi de les dades que tens.
- 9 El **consumidor és la clau de tot** a les xarxes socials, està al centre. Participa amb les marques i vol ser escoltat.
- 10 Els **indicadors més importants**: engagement, contingut generat per l'usuari, vendes, recurrència i cerques als buscadors.



Marc Carrillo

Responsable d'analítica digital d'Epsilon Technologies



Alexia Herms

Global Digital & Social Media Strategist a Stradivarius (Grup INDITEX)



Noelia Herrero

Head of SEO a ISDIN



Sessió moderada per **Maties Ramos**

Membre de la comissió executiva d'expansió, transformació digital, màrqueting i comunicació del Col·legi