REDES SOCIALES PARA PROFESIONALES

¡El éxito a tu alcance!

Elena Davara Fernández de Marcos Laura Davara Fernández de Marcos



REDES SOCIALES PARA PROFESIONALES

¡El éxito a tu alcance!

Elena Davara Fernández de Marcos Laura Davara Fernández de Marcos



De las autoras, 2022Wolters Kluwer Legal & Regulatory España, S.A.

Wolters Kluwer Legal & Regulatory España

C/ Collado Mediano, 9 28231 Las Rozas (Madrid) Tel: 91 602 01 82

e-mail: clienteslaley@wolterskluwer.es

http://www.wolterskluwer.es

Primera edición: Diciembre 2022 Depósito Legal: M-29592-2022

ISBN versión impresa: 978-84-19446-00-8 ISBN versión electrónica: 978-84-19446-01-5

Diseño, Preimpresión e Impresión: Wolters Kluwer Legal & Regulatory España, S.A.

Printed in Spain

© Wolters Kluwer Legal & Regulatory España, S.A. Todos los derechos reservados. A los efectos del art. 32 del Real Decreto Legislativo 1/1996, de 12 de abril, por el que se aprueba la Ley de Propiedad Intelectual, Wolters Kluwer Legal & Regulatory España, S.A., se opone expresamente a cualquier utilización del contenido de esta publicación sin su expresa autorización, lo cual incluye especialmente cualquier reproducción, modificación, registro, copia, explotación, distribución, comunicación, transmisión, envío, reutilización, publicación, tratamiento o cualquier otra utilización total o parcial en cualquier modo, medio o formato de esta publicación.

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la Ley. Diríjase a Cedro (Centro Español de Derechos Reprográficos, www.cedro.org) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

El editor y los autores no asumirán ningún tipo de responsabilidad que pueda derivarse frente a terceros como consecuencia de la utilización total o parcial de cualquier modo y en cualquier medio o formato de esta publicación (reproducción, modificación, registro, copia, explotación, distribución, comunicación pública, transformación, publicación, reutilización, etc.) que no haya sido expresa y previamente autorizada.

El editor y los autores no aceptarán responsabilidades por las posibles consecuencias ocasionadas a las personas naturales o jurídicas que actúen o dejen de actuar como resultado de alguna información contenida en esta publicación.

WOLTERS KLUWER LEGAL & REGULATORY ESPAÑA no será responsable de las opiniones vertidas por los autores de los contenidos, así como en foros, chats, u cualesquiera otras herramientas de participación. Igualmente, WOLTERS KLUWER LEGAL & REGULATORY ESPAÑA se exime de las posibles vulneraciones de derechos de propiedad intelectual y que sean imputables a dichos autores.

WOLTERS KLUWER LEGAL & REGULATORY ESPAÑA queda eximida de cualquier responsabilidad por los daños y perjuicios de toda naturaleza que puedan deberse a la falta de veracidad, exactitud, exhaustividad y/o actualidad de los contenidos transmitidos, difundidos, almacenados, puestos a disposición o recibidos, obtenidos o a los que se haya accedido a través de sus PRODUCTOS. Ni tampoco por los Contenidos prestados u ofertados por terceras personas o entidades.

WOLTERS KLUWER LEGAL & REGULATORY ÉSPAÑA se reserva el derecho de eliminación de aquellos contenidos que resulten inveraces, inexactos y contrarios a la ley, la moral, el orden público y las buenas costumbres.

Nota de la Editorial: El texto de las resoluciones judiciales contenido en las publicaciones y productos de Wolters Kluwer Legal & Regulatory España, S.A., es suministrado por el Centro de Documentación Judicial del Consejo General del Poder Judicial (Cendoj), excepto aquellas que puntualmente nos han sido proporcionadas por parte de los gabinetes de comunicación de los órganos judiciales colegiados. El Cendoj es el único organismo legalmente facultado para la recopilación de dichas resoluciones. El tratamiento de los datos de carácter personal contenidos en dichas resoluciones es realizado directamente por el citado organismo, desde julio de 2003, con sus propios criterios en cumplimiento de la normativa vigente sobre el particular, siendo por tanto de su exclusiva responsabilidad cualquier error o incidencia en esta materia.

Davara&Davara opina:

Recomendamos leer este post en el que, de la mano de varios expertos, se muestra todo el trabajo que hay detrás de subir contenido a redes sociales y, por supuesto, las consecuencias negativas de dedicarle un tiempo excesivo ¡Recuerda desconectar de vez en cuando!

#Davara

— Ten un buen perfil, cuidado, actualizado y coherente con tus objetivos como profesional o como empresa. Para ello: haz uso de las palabras clave de tu negocio, pon enlace a tu sitio web (siempre que lo tengas actualizado y cuidado), sube una foto y/o logo con calidad suficiente, resume en la biografía los aspectos esenciales de tu empresa, sigue a perfiles y cuentas coherentes con tus objetivos.

El perfil de Davara&Davara en Twitter:



106

El perfil de Davara&Davara en LinkedIn:



El perfil de Davara&Davara en Instagram:



Como ves, las tres «portadas» de los perfiles son diferentes. De igual manera, también son diferentes nuestros perfiles profesionales-personales en LinkedIn.





Si bien es cierto que todas son diferentes, también lo es que las tres «biografías/portadas» de los perfiles de Davara&Davara en Instagram, LinkedIn y Twitter tienen como punto en común:

- La inclusión de palabras clave propias de nuestra materia: privacidad, redes sociales, cookies, DPO, etc.
- La incorporación del logo de Davara&Davara en alta calidad.
- La descripción detallada —pero resumida— de nuestros servicios (formación, asesoría, DPO...).
- La referencia a #Davara como nombre, como marca, como «esencia». De hecho, también lanzamos el hashtag #BeDavara.

No todas las imágenes «cuadran y/o se ajustan de la misma manera» a todas las Redes Sociales. Haz uso de herramientas como «Canva» (con versión gratuita y de pago) para hacer uso de imágenes ajustadas al tamaño de cada Red Social. Es importante cuidar las imágenes que subimos.

#Davara

— Ofrece contenido de interés —contenido de valor— adecuado a tus destinatarios. El contenido de valor depende de tu sector de actividad como profesional o como empresa. No obstante, te damos una pista: Piensa, párate a pensar: Tú ¿qué compartes? Seguramente tu respuesta haya sido que compartes: lo que te gusta, lo que te inspira, lo que te motiva, lo que te emociona, lo que te hace gracia, lo que te llama la atención, lo que te parece curioso, lo que te resulta práctico, lo que crees que es interesante, lo que te parece raro o incluso lo que te da miedo o asco... al fin y al cabo ¡Lo que te ofrece algún tipo de valor! Te vamos a dar algunos ejemplos...

Es usted un profesional (o una empresa) con —o sin— presencia en redes sociales? ¿Intuye que puede tener éxito utilizando las redes pero no sabe cómo? ¿No quiere un libro de marketing sino pautas directas y claras sobre cómo alcanzar el éxito en redes? ¡Esta es su obra! ¿Por qué? Porque cuenta con ejemplos de personas reales con buena —legal, eficaz y segura— presencia en redes sociales, porque incorpora noticias de diferentes medios que le harán reflexionar, porque accederá a ideas concretas y claras que mejorarán su presencia en redes —con todo el beneficio que comporta— y porque ofrecemos ¡cómo no! todas las cuestiones que se deben tener en cuenta a nivel legal (cómo redactar las bases legales de sorteos y concursos, qué se puede publicar y qué no, a qué sanciones se enfrenta en caso de incumplir la normativa, qué cuestiones qué debe incluir el contrato de Community manager...) Un libro fácil de leer, útil, con ejemplos... y que, sin duda, le revelará cómo alcanzar el éxito utilizando las redes sociales.





