

ÀREA DE DESCANS

Xarxes socials /// '¿Por dónde empiezo 2.0?'



Després de l'èxit de *Buen padre, mejor jefe*, Natalia Gómez de Pozuelo acaba de publicar el seu quart llibre en el qual relata la seva iniciació a les xarxes socials

Entrar a la xarxa sense immolar-se

Adiferència de la majoria de gurus de les xarxes socials, Natalia Gómez del Pozuelo té una virtut que la distingeix: no és una experta ni una evangelitzadora. Ni pretensions ni al·licionaments, només una guia amena, divertida i pràctica. El seu darrer llibre, *¿Por dónde empiezo 2.0?*, es va publicar a finals de novembre i gràcies a la senzillesa de la seva prosa i al pragmatisme dels seus consells ja s'ha col·locat com el llibre més venut de la temporada al portal Amabook. El subtítol del llibre només promet uns "Consells bàsics per vendre i vendre's a la xarxa" que desenvolupa en poc més de 120 pàgines on planteja els dubtes que qualsevol persona es troba a l'hora d'iniciar-se a les xarxes socials. Des del prosaic "quina foto de perfil em poso" a d'altres qüestions més profundes però no menys re-

llevants com "què busco estant a la xarxa?". L'aire fresc del llibre de Gómez del Pozuelo es nota des del principi perquè fa ús de la primera persona explicant com ella va entrar en el món digital. Escriptora amb quatre llibres publicats, van acabar suggerint-li, després que sortís al mercat el seu *Buen padre, mejor jefe*, que potser seria hora de fer-se un lloc a la xarxa per donar-se a conèixer. En aquell punt, relata en el llibre, va respondre amb la cantarella habitual dels qui encara es resisteixen: "de què m'ha de servir a mi estar a les xarxes socials?". La seva germana Elena, que a més de germana és la presidenta de l'Associació Espanyola de l'Economia Digital, va respondre amb una evidència: vendre més llibres.

Aquí es va convèncer. Va obrir el Twitter *@padresyjefes*, un perfil a LinkedIn i una pàgina de Facebook, des dels quals

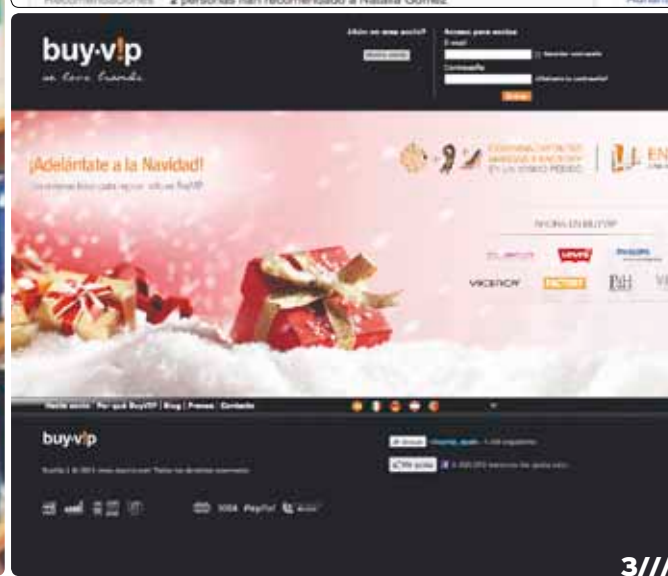


Gràcies a la senzillesa de la seva prosa i al pragmatisme dels seus consells el llibre s'ha col·locat com el més venut a Amabook

va generar trànsit en el seu bloc *nataliagomezdelpozuelo.wordpress.com*. Caducats dotze mesos, les visites al bloc s'havien triplicat de 20.000 a 60.000 i les vendes dels seus llibres s'havien ressentit positivament de l'exercici social. "Amb el temps", explica ara, "m'he adonat que de les xarxes socials en pots treure un gran rendiment, però cal sembrar. No exigeix una gran dedicació, però sí que exigeix constància i paciència".

PER ON COMENÇA EL 2.0?

Convençuts doncs de la necessitat de submergir-se a les xarxes socials, Gómez del Pozuelo planteja al lector el dubte primigeni: com definir el nostre objectiu 2.0? La resposta l'estructura l'autora en funció del tipus de treballador, sigui autònom o per compte aliena, regent d'un petit comerç, aturats o, inclús, jubilats. A cadascú, els seus objec-



tius. L'objectiu probable d'un empleat de gran companyia? "Les xarxes socials han de ser un aparador en el qual destacar com a professional per a futurs canvis de feina, assabentar-se de les novetats del sector, fer contactes per a l'empresa, buscar personal qualificat", explica Gómez del Pozuelo. I a un lampista, també li cal? "Negar-se a utilitzar les xarxes socials és com aquella gent que es negava a utilitzar el mòbil. Són una eina que, si no l'utilitzes professionalment, perds un avantatge competitiu. No ens quedarà més remei perquè la nostra competència no es quedarà enrere. Així doncs, aquest raonament també és aplicable al lampista".

Per a Gómez del Pozuelo, aquesta necessitat social a la xarxa per les pimes augmenta en funció d'un sol criteri: la distribució geogràfica de la clientela potencial. "Com més separats de

"Negar-se a utilitzar les xarxes socials és com aquella gent que es negava a utilitzar el mòbil"

tu estan els teus clients més necessites les xarxes socials. El petit comerç t'exigeix més un bon posicionament a Google Maps, que al llibre explico com es fa, que no pas en xarxes socials. Per això insisteixo a definir l'objectiu quan s'entra a la xarxa, perquè en funció d'això varien, i molt, les eines que has d'utilitzar".

LLIBRE D'INSTRUCCIONS

En aquest abecé que planteja Gómez del Pozuelo en el seu *Por dónde empiezo 2.0*, l'autora repassa per sobre les xarxes concretes que necessitarà cadascú en funció del que estigui cercant. Si el que busques és generar trànsit cap a un web propi, Twitter és la idònia. Si el teu objectiu a la xarxa és la cerca de feina, el teu posicionament passa per LinkedIn, una de les que més està creixent a Espanya empena per la gran recerca laboral. "És el lloc per excel·lència que

1///
NATALIA GÓMEZ DEL POZUELO.
AUTORA DE '¿POR DÓNDE EMPIEZO 2.0?'
/// ZAIDA DEL RÍO

2///
PRESENCIA 2.0
L'AUTORA DESTACA LA IMPORTÀNCIA D'ESTAR PRESENT A LA XARXA, I DÓNA EXEMPLE AMB ELS SEUS PERFILS DE LINKEDIN I ALTRES SITES SOCIALS

3///
VENDRE EN XARXA
L'ÈXIT DE PLATAFORMES COM AMAZON, O BUYVIP HAN ANIMAT A COMERÇOS TRADICIONALS A OBRIR EL SEU CANAL DE VENDES ONLINE EN PARALLEL

visiten els ocupadors", explica Gómez del Pozuelo en el seu llibre, "de manera que és crucial cuidar molt la presència en aquesta xarxa". En aquest sentit, l'autora torna a la importància de la fotografia, a la qual hi dedica diverses pàgines i exemples. "Cal enfocar la foto en funció del que vulguis transmetre com a imatge de marca personal, el que ara en diem *personal branding*", explica Gómez del Pozuelo. "En general, amb qualsevol perfil a les xarxes socials, la foto ha de semblar allò que vols transmetre". De fet, segons la majoria de manuals sobre xarxes socials, un dels errors més comuns és no entendre el sentit públic d'aquests espais socials, i d'aquí moltes fotografies (de perfil i exposició) més que inadequades als ulls de qualsevol cap de recursos humans.

Gómez del Pozuelo demana comptar fins a deu abans de publicar res a les xarxes socials

Gómez del Pozuelo demana comptar fins a deu abans de publicar res a les xarxes socials. És el seu consell per evitar catàstrofes. "Això ho dic al llibre també: no publicis mai coses que dubtis si vols, o no, que siguin públiques. Cal vigilar amb el grau d'exposició, saber molt bé el que vols posar i diferenciar clarament la part professional i personal de la teva vida pública a la xarxa, especialment a Facebook", aconsella. Alguna cosa més que haguem de saber abans d'arrencar al món 2.0? "Procura que la teva frase de presentació parli de tu, et defineixi en poques paraules en el terreny professional i humà". Es posa d'exemple: "Fui directiva durante 15 años y ahora soy escritora, ponente y profesora de Comunicación en empresas". Presentada queda. ✕ /// x.o.

EL LLIBRE

- ➔ **Títol:** ¿Por dónde empiezo 2.0? Consejos básicos para vender y venderse en Internet
- ➔ **Autora:** Natalia Gómez del Pozuelo
- ➔ **Editorial:** Empresa Activa
- ➔ **Preu:** 5 € ebook i 9 € en paper