

# Lista de verificación para redes sociales



## ¿POR QUÉ UTILIZAR ESTA LISTA DE VERIFICACIÓN?

Nuestro objetivo es mostrarle:

Cómo crear un perfil potente en las redes sociales.

---

Mostrarles a usted y a ClearCorrect como expertos de confianza en la materia.

---

Cómo conectar con las personas adecuadas y los pacientes adecuados.

---

Cómo crear su marca personal compartiendo nuestros contenidos, publicando los suyos e interactuando con su público.

---

# Instagram

Utiliza una cuenta de Instagram para promocionar sus servicios

Elija un nombre que refleje su perfil profesional. Asegúrese de que es fácil de encontrar.

Añada "Socio de ClearCorrect" junto a su nombre de perfil.  
(A saber, **Dr. John Appleseed | Socio de ClearCorrect**)

Su información de contacto debe incluir un número de teléfono, el correo electrónico y una dirección física

Utilice una foto de perfil similar a la de su LinkedIn; profesional, limpia, presentable.

Siga a otras empresas y doctores de su sector. ¡Es una forma estupenda de establecer contactos y aumentar el número de seguidores!

Utilice Linktree en su biografía de Instagram para maximizar sus iniciativas de marketing y contenidos. Puede añadir tantos enlaces como desee y es una forma fantástica de proporcionar más información y un toque personal a su perfil.

Interactúe de manera regular con sus seguidores. Lo ideal es que lo haga a diario.

Cíñase a una proporción 80:20 de actualizaciones. Un 80 % "para sus seguidores" y sólo un 20 % de promoción/venta.

Decida sobre qué 3 pilares quiere basar su contenido. Cíñase a ello y sea constante.

## RECOMENDACIÓN SOBRE INFORMACIÓN Y TAMAÑOS DE LOS ACTIVOS



IMAGEN DE PERFIL  
110 x 110 px

39 Publicaciones   9322 Seguidores   297 Siguiendo

Dr. Appleseed | Socio de ClearCorrect

- Consulta o formación
- Especialidad
- Realización
- Linktree ([Cree aquí su cuenta gratuita](#))

# Facebook

## CONFIGURACIÓN BÁSICA:

Utilice esto si es proveedor

Su información de contacto debe incluir un número de teléfono, el correo electrónico y una dirección física.

Enlace a la página web de su consulta o a su formulario de "solicitud de cita previa" desde su biografía.

Su descripción debe proporcionar información fácil de entender sobre su negocio/consulta y debe incluir una "llamada a la acción" o un siguiente paso específico que desee que den sus seguidores. **PUNTO DE BONIFICACIÓN:** Mencione en su descripción a ClearCorrect o que es proveedor.

Asegúrese de que se han seleccionado las Categorías relevantes (por ejemplo, dentista).

Utilice un nombre de usuario personalizado para su página creando su URL única en Facebook ([más información aquí](#)).

Su foto de perfil debe representar a su marca o empresa (tamaño: 170 px x 170 px).

Su foto de perfil debe tener un aspecto profesional, ser clara y fácil de ver cuando se muestra pequeña.

La portada debe utilizar imágenes de alta calidad (tamaño: 820 px de ancho por 312 px de alto) y debe aprovecharse al máximo.

**Por ejemplo: ¡Muestre su consulta!** Pruebe a compartir una foto suya en acción durante una consulta, o quizá una foto de su quirófano. Asegúrese de mantenerlo limpio, ordenado y luminoso.

Invite a todos sus amigos de Facebook a ser amigos (¡hágalo!).

No publique asuntos u opiniones personales en su página profesional. Mantenga un tono profesional.

No publique nada que no sepa con certeza que es cierto.

Comparta fotos y artículos utilizando el botón de compartir, y asegúrese de dar crédito a quien lo publicó en primer lugar (esto es, etiquete las publicaciones con @ClearCorrect).

Cíñase a una proporción 80:20 de actualizaciones. Un 80 % "para sus seguidores" y sólo un 20 % de promoción/venta.

Interactúe de manera regular con sus seguidores. Lo ideal es que lo haga a diario.

# Facebook

Si tiene un negocio, añada lo siguiente:

Las empresas deben establecerse como páginas y NO como personas.

Invite a todos sus amigos de Facebook para que le den me gusta a la página (¡hágalo!).

Se debe incluir el horario de funcionamiento si es relevante.

Interactúe de manera regular con sus seguidores. Lo ideal es que lo haga a diario.

No publique asuntos u opiniones personales en su página de empresa. Mantenga un tono profesional.

Dé a sus seguidores una razón para que les guste su página.

Su foto de perfil debe representar su marca o empresa (tamaño: 170 px x 170 px).

Utilice el logotipo de su empresa como foto de perfil.

La portada debe utilizar imágenes de calidad (tamaño: 820 px de ancho x 312 px de alto) y debe aprovecharse al máximo:

- a. Muestre su negocio.
- b. Muestre su consulta.

## TAMAÑOS DE LOS ACTIVOS (Páginas personales/profesionales y de negocios)



# LinkedIn

Debe tener una cuenta personal y un perfil de empresa (si es propietario de un negocio. [Vea aquí el ejemplo de página de empresa](#)).

Su cuenta personal debe mantenerse actualizada con información actual que incluya su función actual y su historial laboral ([véase aquí un ejemplo](#)).

Únase a los grupos relevantes del sector en LinkedIn y participe activamente en los debates (una vez a la semana es una buena cantidad para empezar).

Su cuenta personal debe tener una foto de perfil con una imagen clara que muestre la cabeza y los hombros, y represente su personalidad. Vístase de acuerdo con su profesión, sonría y utilice una foto reciente.

El perfil de su empresa debe incluir datos de contacto y un enlace a su sitio web (si tiene un negocio).

Póngase en contacto con las personas que “ven su perfil” y vea si puede serles de ayuda. ¡Envíeles un mensaje!

Utilice la imagen de portada de su perfil empresarial para mostrar su marca y una clara “llamada a la acción” o un siguiente paso específico que desee que den sus seguidores.

Revise bien la ortografía y asegúrese de que su perfil no contiene errores tipográficos (FUNDAMENTAL).

Anime a la gente a conectar con usted en la descripción de su perfil y facilíteles un correo electrónico para hacerlo si ofrece servicios.

## TAMAÑOS DE LOS ACTIVOS

