

FACEBOOK Y SU ALCANCE



Hace ya más de un año, Facebook decidió mejorar la experiencia del usuario, por ello realizó cambios en su algoritmo. Desde el 2018, Facebook muestra primero las publicaciones de miembros de la familia y amistades del usuario, en lugar de mostrar las publicaciones que realiza una FanPage.

Marck Zuckerberg reconoció que perdió 1 millón de usuarios en EE.UU. y en Canadá, en el último trimestre de 2017. Paso de 185 millones de usuarios a 184 millones. Quizás un millón más o un millón menos no hace a simple vista una gran diferencia. Ahora bien, si tenemos en cuenta que un usuario activo genera un ingreso promedio de U\$27.- en Estados Unidos y Canadá, esa pérdida hace mella en los ingresos de la compañía.

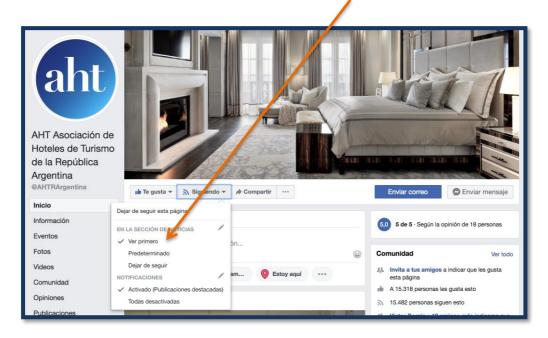
Sumado a esto, Facebook necesitaba mostrar mayor seriedad en el manejo de los datos y volver a ganarse la confianza de los usuarios, es por eso también que se implementaron estos cambios, para combatir las noticias falsas y su posterior viralización.



El lado B de este cambio es que las FanPages han perdido su alcance orgánico (*) ya que es más difícil aparecer en el newsfeed del usuario. Se estima que el alcance orgánico¹ cayo en un 42% desde el 2016. Se cree que el alcance orgánico real de las publicaciones de una FanPage es de un 2%, es decir que sólo el 2% de tus seguidores ven tus publicaciones.

Para combatir la pérdida de alcance orgánico, Facebook nos recomienda:

- Ser más selectivo en el contenido que publicamos: verificar en las estadísticas que publicación tuvo mayor alcance y mayor interacción. Publicar contenido para nuestro público objetivo únicamente, es decir, evitar dirigirnos a todas las audiencias.
- Recordarles a nuestros seguidores que, si quieren ver nuestras publicaciones de forma prioritaria, lo pueden hacer seleccionando "ver primero"



¹ Alcance orgánico (*): número de personas que vieron en su pantalla una publicación no pagada de tu Fan Page.

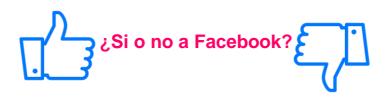




• Compartir Videos: Según un estudio de Quintly, los videos de Facebook presentan una tasa de interacción de 186% más alta y se comparten un 1000% más que los videos enlazados desde otros sitios webs (ej.: enlazados a YouTube)

Facebook en Cifras

- ✓ 2.375 billones de usuarios activos.
- 1 billón de estos usuarios se conecta a través de dispositivos móviles.
- √ 1.49 billones de usuarios diarios activos.
- √ 60 millones de FanPage activas.



Según una nota de Hostelturⁱ, hay empresas que están dando de baja su perfil en las redes sociales. La misma menciona el caso de Lush UK, una empresa de cosméticos que expresa que "sólo un 6% de esas personas llega a ver en sus pantallas las novedades de la marca (mensajes, vídeos, etc) mientras navegan en la red social y si Lush quiere alcanzar a todos sus fans tiene que "promocionar" sus contenidos, pagando por ello". Cabe aclarar que Lush UK cerró su cuenta en las redes sociales y pero que esta marca sigue presente en Facebook e Instagram.

El cambio de algoritmo, que reduce cada vez más el porcentaje establecido por la red social de la visibilidad de la publicación, afecta negativamente a las FanPages. Esto es innegable, pero tomar una decisión tan radical como darse de baja no es lo recomendado.



No podemos trasladar la industria cosmética o de pubs (Wetherspoon – Pub inglés que también cerró su cuenta en Facebook) a la industria del viaje.

Facebook de cierta forma, estaría forzando a las empresas a invertir en anuncios si lo que queremos es un mayor alcance orgánico, pero esto no significa que debemos abandonar las redes sociales cuando claramente obtenemos un gran beneficio como es la promoción de nuestros productos y servicios.

Por otra parte, es mucho más económico y rentable en esta parte del mundo, invertir en anuncios en Facebook o Instagram que hacerlo en Google Ads.





Fuentes: Hubspot, Kingsta Blog, Hatbuck Blog, https://www.thesun.co.uk/news/6439229/lush-denies-deleting-1-star-facebook-reviews-after-customers-slam-firm-over-bizarre-anti-police-campaign/

¹ https://www.hosteltur.com/128826 empresas-que-dejan-facebook-tendencia-a-seguir-o-mejor-quedarse.html.