

5 Formas De Usar Snapchat Para El Marketing

[Snapchat](#) está entrando a pasos agigantados en el mundo de las **aplicaciones de mensajería instantánea en móviles**. Si cuentas con un negocio, en el que deseas usar las diferentes herramientas de Marketing, de seguro te interesará conocer estas 5 formas de **usar Snapchat para el marketing ;)**



La gran duda que te puedes plantear es, ¿Se puede usar Snapchat para el marketing? Y no es para menos, Snapchat es el «chico nuevo del barrio». Es comprensible pensar en que Snapchat podría parecer como una **plataforma de marketing inútil**, teniendo en cuenta que los usuarios solo envían fotos o mensajes cortos que se eliminan después cierto periodo de tiempo. Debido a esto, muchas empresas tienen dificultades para ver los **beneficios de usar Snapchat en su estrategia digital**.

1. Videos cortos que respondan las preguntas de los clientes

La forma de comunicarse con el cliente por medio de videos de corta duración, es la tendencia de marketing en las diferentes

[redes sociales](#), una muestra de ello es Vimeo ;)

Mostrar a los clientes un pequeño vídeo, en el cual pueda hacer ver los beneficios de tu producto, o incluso aclarar algunas dudas con respecto a este, es una forma novedosa en la que te podrás comunicar con tus clientes, y así lograr una buena **interacción social**, recordemos que el buen Google tiene muy en cuenta este punto. Puedes usar esto para lograr a tu cliente en tu negocio físico, ya que puedes **mostrar la ubicación de la empresa**.

2. Promover nuevas versiones de productos

Mostrar tus productos o lo que quieres promocionar con esta aplicación es bastante novedoso. Una ventaja de usar esta aplicación, es que si deseas enfocar tu **campana de marketing para un publico joven**, de seguro te parecerá bastante útil **promocionar usando Snapchat**. Cabe recordar que Snapchat se ha convertido en una de las tantas **alternativas de Whastapp**, aun no lo tienes instalado? Que esperas para [Snapchat descargar?](#)

3. Cupones de descuento sorpresa



En este punto podemos usar a nuestro favor la característica de que **se elimine el contenido en Snapchat**. Puedes publicar un descuento u oferta «especial» en determinado producto, el usuario **estará obligado a ver el sitio web**, o usar el código antes de que se elimine el mensaje que usas para promocionar el producto.

4. El acceso a contenido o beneficios exclusivos

¿A qué usuario no le gusta sentirse exclusivo? Ofrecer algún contenido o beneficio exclusivo, que brinde valor a tu cliente, no solo te ayudará a dar a conocer algunas buenas características de tu marca, sino también ayuda a fortalecer la relación con el usuario. Esto es algo novedoso que puedes usar a tu favor ;)

Finalmente

No solo podrás usar estos pequeños **consejos para Snapchat**, sino también en otra red social, aunque esta aplicación, cuenta con la interesante característica de **eliminar los mensajes automáticamente**, lo cual es un factor que genera la necesidad de conocer la información antes que deje de estar disponible.