

REDES SOCIALES:

DESCUBRE LAS VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL USO DE LAS REDES SOCIALES

En la actualidad, las Redes Sociales tienen gran importancia en la sociedad, reflejan la necesidad del ser humano de expresión y reconocimiento. Se han transformado en sitios donde muchos se sienten identificados y comparten intereses en común como música, opiniones y preferencias personales. Descubre en la siguiente nota cuáles son las ventajas y desventajas que presentan estas nuevas formas de interacción hoy en día.

PERFIL PERSONAL

VENTAJAS

- Reencuentro con conocidos.
- Oportunidad de integrarse a Flashmobs (reuniones breves vía online con fines lúdicos y de entretenimiento con el propósito de movilizar a miles de personas)
- Favorecen contactos afectivos nuevos como: búsqueda de pareja, amistad o compartir intereses sin fines de lucro.
- Compartir momentos especiales con las personas cercanas a nuestras vidas.
- Atraviesan fronteras geográficas y sirven para conectar gente sin importar la distancia.
- Perfectas para establecer conexiones con el mundo profesional.
- Nos mantienen actualizados acerca de temas de interés, además permiten asistir a eventos, participar en actos y conferencias.
- La comunicación puede ser en tiempo real.
- Pueden generar movimientos masivos de solidaridad ante una situación de crisis.
- Dinámicas para producir contenido en Internet.

DESVENTAJAS

- Son peligrosas si no se configura la privacidad correctamente, pues exhiben nuestra vida privada.
- Pueden darse casos de falsificación de personalidad.
- Falta en el control de datos.
- Pueden ser adictivas e insumir gran parte de nuestro tiempo, pues son ideales para el ocio.
- Pueden apropiarse de todos los contenidos que publicamos.
- Pueden ser utilizadas por criminales para conocer datos de sus víctimas en delitos: como el acoso y abuso sexual, secuestro, tráfico de personas, etc.

PERFIL EMPRESARIAL O GRUPAL

VENTAJAS

- Útiles para la búsqueda de personal.
- Son utilizadas en forma de Intranet.
- Permiten realizar foros y conferencias online
- Han transformado la manera de hacer marketing, generando una mayor segmentación de medios e interactividad con sus consumidores.
- El consumidor puede interactuar y conocer las características de los productos, además de promociones, noticias de la empresa, lanzamiento de nuevos productos, etc.
- En tiempos de crisis es una muy buena forma de hacer mercadotecnia y publicidad a bajos costos.
- Excelente fuente de información para conocer las necesidades del cliente y tenerlo en cuenta para estrategias futuras.
- Útil para mejorar el servicio al cliente, además permite establecer relaciones con clientes.

DESVENTAJAS

- Los malos comentarios generados en la red pueden proporcionar una mala imagen de la empresa.
- Absorben el tiempo de los trabajadores y los agobian con el uso de tantas tecnologías.
- Los empleados pueden abusar de estas plataformas o usarlas con fines no profesionales.
- La capacidad para enviar mensajes es poca y muchas veces se abrevia demasiado la información.
- El ruido que se genera dentro de las redes puede ser excesivo por lo que es muy difícil mantener a un público fiel.
- Algunos usuarios se dedican a hacer SPAM.