

**QUIERES VENDER POR INTERNET
PERO...
NO SABES COMO EMPEZAR**



Visión Global Marketing

Usa el poder de internet en tu negocio

Internet es un canal de distribución y venta que está ganando más terreno a una velocidad cada vez mayor en un mercado más global que nunca y con una tecnología que pone en contacto directo a proveedores y clientes.

Por esa razón, todas las empresas que tienen una actividad de intermediario entre el fabricante y el cliente final están obligadas a reinventarse.

Me gusta mucho la frase de que dijo Bill Gates hace unos años: *“Internet se está convirtiendo en la plaza del pueblo de la aldea global del mañana”*.

Hoy, negocio que no aparezca en internet es un negocio que mañana no existirá. Así que es el momento de lanzarte como buen emprendedor a un mundo de infinitas posibilidades gracias a la tecnología. Esta es una guía para orientarte en los primeros pasos que debes dar cuando te surgen preguntas como:

- ¿Qué vendo por Internet para aumentar mis ingresos?
- ¿Qué aspectos clave debo tener en cuenta al vender por Internet?
- ¿Cómo vender por Internet con poca inversión?
- ¿Cómo crear un sistema que me genere ingresos residuales por Internet?



TIPOS DE NEGOCIOS EN INTERNET

Existen varios tipos de negocio en Internet y el más adecuado para ti para comenzar, más que de tu entusiasmo inicial, depende de que esté relacionado con al menos uno de los siguientes aspectos:

- Tu conocimiento previo
- La experiencia acumulada a lo largo de tu vida
- Un tema que te apasione.

Luego de que tengas un negocio en internet “marchando sobre ruedas”, entonces lo ideal es que comiences a diversificar incursionando en otros tipos de negocio por internet para no “poner todos los huevos en la misma canasta”.

A medida que avanza el desarrollo tecnológico, han surgido nuevos tipos de negocios en internet, unos más sofisticados que otros. Pero en esta ocasión me voy a referir a cuatro tipos de negocio básicos para comenzar a aprovechar este canal de distribución:

1. Comercio Electrónico

2. Venta de Servicios

3. Venta de Productos Digitales

4. Marketing de Afiliados.

Comercio Electrónico

Se refiere a la venta de productos físicos en lo que conocemos como tiendas online o tiendas virtuales con carrito de compra.

Si ya vendes productos a clientes de tu comunidad puedes ampliar tu mercado de forma más sencilla de lo que imaginas gracias a las siguientes ventajas que puedes [consultar aquí](#).

Si aún no vendes productos físicos entonces ten en cuenta las siguientes recomendaciones a la hora de seleccionar los productos antes de montar una tienda online, [míralas aquí](#).

Estas son las características que debe tener una tienda online exitosa, es decir, ¡que venda!:

➤ **Ubicación**

Así como una tienda física reside en un local por el que normalmente se paga un costo de arrendamiento, una tienda online es un conjunto de páginas que residen en un *servidor web* cuyo servicio de alojamiento es lo que se conoce como *hosting* con un costo muchísimo menor que el arrendamiento de un local físico.

- ✓ Puedes alojar tu tienda online en un local propio pagando un hosting y comprando un *dominio* o nombre de tu sitio, por ejemplo, www.nombredetutiendaonline.com

- ✓ o puedes alojarla en un directorio junto con cientos de páginas en el que te ofrecen alojamiento “gratuito” que en realidad te cobran con enlaces y banners de publicidad del dueño del directorio, en tu sitio web, restándole credibilidad y confianza de los clientes hacia tu negocio.

El medio de pago más popular hoy en internet es la tarjeta de crédito, así que te hago una pregunta volviendo a la comparación con un local físico...

¿Pagarías con tu tarjeta de crédito en un “local gratis” en la calle, donde el comerciante está hoy y probablemente mañana ya no está en el mismo lugar?

... lo mismo piensan los usuarios cuando se dan cuenta que están en un sitio web “gratuito”.

➤ **Navegación sencilla e intuitiva.**

- ✓ Como no tienes personal que ayude a tus clientes a encontrar lo que buscan, debes tener una tienda sencilla y de fácil manejo para tus visitantes.
- ✓ El carrito de compra es muy importante, se trata de un software que asiste al cliente en su "recorrido virtual" por la tienda, anotando los productos que él va indicando, calculando su valor final y permitiéndole devolver mercancía. Un buen carrito de compra puede ser decisivo a la hora de facilitar una venta en una tienda online. Mientras mayor sea la flexibilidad con la que el cliente pueda interactuar con estos módulos y mayor sea su facilidad de uso, mayor será la satisfacción de los compradores y la probabilidad de que regresen.
- ✓ También debes tener en cuenta la adaptabilidad de tu tienda online a los smartphones y tabletas ya que pronto los usuarios móviles superarán en número a los que se conectan desde sus computadores personales.

➤ **Personalidad e imagen.**

- ✓ El *branding* de tu tienda lo debes hacer cuidando el uso de tus logotipos, íconos, colores, slogans y en general el tono de tu comunicación.
- ✓ El diseño gráfico de aspecto limpio y profesional, además de una marca de imagen y personalidad sólida, generan confianza y cierran ventas en Internet.

➤ **Seguridad y Confianza.**

- ✓ Una de las principales barreras en la compra por internet es el desconocimiento del usuario sobre la tienda que vende online. Debes incluir varios elementos de confianza que sean de validez para tu mercado objetivo como certificaciones, diferentes métodos de pago, pagos vía PayPal o PayULatam, software de seguridad, testimonios de clientes, alianzas con distribuidores, entre otros.
- ✓ Igualmente, para evitar la desconfianza que pueda surgir en los visitantes a la tienda, debes realizar una clara descripción de tu empresa que incluya datos tales como una dirección física, ubicación en Google maps y teléfonos. Es poco probable que alguien decida comprarle a una tienda online que no cuente con datos de contacto.
- ✓ Otra forma de generar confianza en el cliente en cuanto al manejo de sus datos, es contar con una política de privacidad, la cual debe ser fácilmente ubicable por el usuario y en donde claramente se especifique cómo será manejada la información que el cliente digita en caso de comprar.

- ✓ Otra forma de generar confianza es ofreciendo la garantía de la devolución del producto en caso de que éste llegue a su destino en mal estado, se encuentre defectuoso, o haya insatisfacción en el cliente.

➤ **Presentación de los Productos.**

- ✓ Lo primero que buscarán los visitantes que entren a tu tienda online serán los productos que vendes. Cuida mucho cómo muestras tus productos, una imagen vale más que mil palabras y viendo las imágenes es la única forma como el visitante tiene contacto con tus productos.
- ✓ Ten variedad de imágenes de alta calidad, incluso videos, agrega descripciones que resalten las características y beneficios. Incluye comentarios y testimonios.
- ✓ Asimismo, debes especificar claramente todos los datos relacionados con la venta del producto, tales como el precio en la moneda local incluyendo descuentos, impuestos y costos de envío, y la disponibilidad (si está en stock o si es por encargo), las condiciones de entrega tales como modos de transporte y plazos.
- ✓ Tal como sucede en una tienda física, en una tienda online también es necesario actualizar constantemente los productos, ya sea mejorando los existentes o lanzando nuevos.

➤ **Atención al Cliente.**

- ✓ Debes especificar un horario de atención amplio y atender con prontitud dentro de ese horario las consultas o reclamos que te puedan hacer y para ello, debes lograr que el cliente pueda comunicarse fácilmente contigo, ya sea a través de algún formulario de contacto, email, teléfono, chat o redes sociales.
- ✓ Cada vez que el cliente realice una compra, debes cumplir con lo ofrecido en las condiciones pactadas, y respetar los plazos de entrega. En caso de no hacerlo, el cliente no sólo dejará de comprarte, sino que es probable que haga malos comentarios y propicie una mala reputación de tu negocio en Internet.
- ✓ La entrega a domicilio es un valor agregado muy tenido en cuenta por los clientes a la hora de comprar en internet, lo que en una tienda tradicional es algo tan simple como llenar una bolsa, en una tienda online se convierte en un asunto logístico fundamental hacer llegar el producto a la dirección que indique el cliente y en perfectas condiciones.

➤ **Hacer Seguimiento.**

- ✓ Es importante que ofrezcas algún bono de descuento u oferta especial a cambio de la suscripción de los usuarios a tu tienda con el fin de que posteriormente puedas enviarle a su email artículos relacionados con tus

productos y promociones en una serie de mensajes que llamamos boletín electrónico o *newsletter*. De esta forma, los fidelizas generando recordación y aumento de la credibilidad y confianza en tu marca.

- ✓ Si no mides, no podrás mejorar. Por lo tanto, es importante realizar seguimiento a:
 - los clientes para conocer la forma en que interactúan en tu sitio y conocer sus preferencias para hacerles recomendaciones personalizadas,
 - a los productos para conocer cuáles son los más vendidos y los que no tienen una buena acogida,
 - a los cambios en el diseño gráfico (banners, sliders, menús, etc.) para saber qué cambios tienen mejores resultados y
 - a las campañas publicitarias para conocer su efectividad y el retorno sobre la inversión.

➤ **Marketing.**

Los clientes no van a llegar a tu tienda sin una estrategia publicitaria.

Es necesario destinar un presupuesto para crear campañas que generen tráfico a tu tienda online. Los canales más efectivos dependiendo de tu nicho de mercado y presupuesto son Google Adwords, Facebook Ads y Youtube.



Ser el primero en Internet en tu mercado es posicionarse antes que tu competencia,

Ser el primero en Internet es aprovechar una oportunidad.

Venta de Servicios

Me refiero a servicios técnicos o profesionales, sí, los mismos que has desarrollado toda la vida, o si eres un joven estudiante, esos mismos servicios para los que te estás preparando para llegar a ser un experto.

No tienes que inventar nada nuevo si no lo deseas, solo comienza con lo que se llama “tener presencia en la web” mediante un sitio web sencillo pero de aspecto profesional.

La mínima información que tus visitantes deben ver en tu sitio web es la siguiente:

- **Quién eres**, qué habilidades o experiencia tienes y por qué deben elegir tus servicios (recuerda que la competencia está a un clic de distancia).
- **Portafolio de servicios** que ofreces con una *oferta que te diferencie del resto* y promociones atractivas que sirvan de gancho para atraer a los clientes. Aquí quiero que tengas cuidado con la estrategia de precios bajos. En vez de competir bajando tus precios, mejor añade valor a tu servicio y cobra lo justo, tus clientes lo apreciarán y te recomendarán.
- **Formulario de contacto** donde los visitantes interesados escriban sus datos y ellos vean los tuyos. Además de un número celular, un teléfono fijo,

una dirección física y la ubicación en Google maps, brindarán mayor confianza a los visitantes.

Varias de las características de una tienda online exitosa aplican también a un sitio web de venta de servicios, incluso, puedes agregar carrito de compra a tu sitio web si deseas ofrecer tus servicios en “paquetes” de ofertas y promocionar estos paquetes de servicios para atraer clientes. Recuerda que un carrito de compra puede ofrecer métodos de pago online y también offline como transferencias bancarias, giros y pago en efectivo.

Un sitio web para vender tus servicios no es suficiente si no lo acompañas de una **estrategia publicitaria** que dependiendo del tipo de servicio, algunas veces conviene hacer campañas de anuncios en los *buscadores* como Google y otras veces en las redes sociales como Facebook.

La ventaja de publicitar por internet en vez de hacerlo en medios como la radio, televisión y prensa es que además de que *los costos son mucho más bajos*, puedes dirigirte específicamente a tu nicho de mercado muy bien *segmentado* por ubicación geográfica, entre otros criterios.

En un buscador como Google las personas digitarán palabras o frases *clave* que tú previamente habrás definido y que activarán los anuncios con destino a tu sitio web.

En las redes sociales como Facebook podrás anunciar a un público segmentado no solo por la ubicación geográfica, sino también por edad, sexo, incluso por sus intereses ya sea en deportes, negocios, salud o cualquier tema.

Conozco técnicos en reparación y mantenimiento de electrodomésticos, técnicos en equipos de cómputo, personas que realizan aseo profesional a hogares y oficinas, así como profesionales contadores, abogados, cirujanos plásticos y demás, que consiguen la mayoría de sus clientes a través de su sitio web acompañado de una buena estrategia publicitaria.



Venta de Productos Digitales

Los libros electrónicos o ebooks, video cursos, video juegos, música, diseños gráficos e imágenes, aplicaciones informáticas, programas de software especializado, apps, entre otros, hacen parte de esta categoría de productos digitales.

Los productos físicos puedes exportarlos a otros países lo cual implica costos adicionales y los servicios técnicos o profesionales puedes ofrecerlos de manera limitada por tu disponibilidad de tiempo y por los límites geográficos. Con los productos digitales no hay limitaciones de fronteras, incluso las diferencias de moneda y de idioma no son barreras para venderlos a nivel global.

Cualquier tema que puedas enseñar y que sea de interés, por el que las personas estén dispuestas a pagar, puedes convertirlo en un producto digital.

Si eres coach o profesor de idiomas, chef, experto en mercadeo, finanzas, fotografía, baile, pintura, cría de animales, etc., además de ofrecer tus servicios de manera presencial con un sitio web como vimos en la sección anterior, puedes también **apalancarte** en la tecnología para plasmar tu conocimiento y experiencia en uno o varios productos digitales que puedes vender de manera ilimitada en el tiempo y generar así ingresos residuales.

Las grades sumas de ingresos residuales no se logran de la noche a la mañana, eso debes tenerlo claro. Para conseguir ingresos pasivos o residuales a través de Internet primero debes crear un **sistema** basado en una estrategia de cinco pasos principales:

1. **Identificar que sí existe un nicho de mercado** en tu especialidad, con una necesidad real y que esté dispuesto a pagar por resolver esa necesidad.
2. **Definir muy bien a tu “personaje virtual”** conocer cómo se siente con su problema o necesidad, ésto con el fin de conectar con este personaje hablando su mismo lenguaje.
3. **Desarrollar una relación de confianza con tu personaje virtual y Posicionarte como experto ante él** a través de un **blog** en el que logres diferenciar tu propuesta de la de tus competidores y desarrolles una ventaja competitiva. Debes aprender a atraer **tráfico calificado** hacia tu blog.
4. **Ofrecer periódicamente Información o Contenido de Valor** a tu lista de suscriptores para generarles recordación de tu marca. Esta lista la conseguirás gracias a tu blog bien posicionado en los buscadores como Google y conectado a las redes sociales. Y por último...
5. **Presentar tu oferta o producto digital en un proceso automatizado de venta** en el que inicialmente ofreces un ebook y luego puedes ofrecer productos o servicios más avanzados con precios más altos y de manera recurrente.

Las principales ventajas de los productos digitales sobre los productos físicos son:

- **Menor Costo de Producción.** La elaboración de los productos digitales normalmente cuesta menos que la de los productos físicos. La inversión en realidad es en tiempo. Una vez que están creados, ya no necesitas volver a invertir para seguir produciéndolos, ya que este trabajo lo hiciste una sola vez y luego se “clonan” virtualmente con cada descarga o acceso a él, lo que te permite vender un *ilimitado* número de copias.

- **Mayor Margen de Ganancias.** Ya que los productos digitales se descargan directamente al dispositivo sea computador personal, tableta o teléfono, no hay costo de envío y como vimos que tiene menor costo de producción, el margen de ganancias es mucho mayor que el de los productos físicos o servicios presenciales.

- **Mercado internacional.** A diferencia de los productos físicos, los productos digitales no se enfrentan a obstáculos como las restricciones aduaneras. No importa lo lejos que esté tu cliente, cualquiera con acceso a Internet puede descargarlos. Esto te permite llegar a un mayor número de personas sin importar en qué lugar del planeta e encuentren.

- **Horario y Lugar de trabajo flexible.** Es muy cierto que tener tu propio negocio te da muchísima libertad. Al vender productos físicos debes estar disponible para preparar el pedido, embalarlo y etiquetarlo antes de que cierre el transportista para asegurarte de que sale a tiempo. Los productos digitales te

permiten fijar tu propio horario y trabajar cuando y donde quieras. Los pedidos de los clientes se “envían” electrónicamente de forma automática.

- **Negocio automatizado:** Este es el tipo de negocio en Internet que te da mayor calidad de vida ya que una vez tengas este sistema marchando, lo puedes replicar con otros productos digitales en otros nichos de mercado.

Si eres de los que piensa “yo no tengo el conocimiento o la experiencia para escribir un libro o desarrollar cursos, no sé hacer plantillas, no se programar software, no hablo más idiomas, no toco ningún instrumento, no bailo, no pinto, no sé cocinar, ino se me ocurre nada!” ☹

... No hay problema, aún así puedes vender en Internet productos digitales que te generen ingresos residuales y lo vamos a ver en la siguiente sección.



Marketing de Afiliados

El marketing de afiliados te permite ganar comisiones por referir personas que compren en Internet productos digitales que otros han desarrollado.

Este tipo de marketing surgió en 1996 gracias al fundador de Amazon quien ideó una forma de poder vincular las páginas web de otros vendedores y que éstos obtuvieran una comisión de cada libro vendido en Amazon, referido a través de la página web del otro comerciante.

Y como vimos en la sección anterior, el margen de utilidad de los productos digitales es amplio, así mismo son las comisiones que los vendedores pagan a las personas que se inscriben a su red de afiliados. Estas comisiones normalmente oscilan entre el 30% y 75% del precio de cada producto.

Dado que el costo de crear un producto digital es bajo, el vendedor dueño del producto puede darse el lujo de incentivar con excelentes comisiones a sus afiliados para que éstos hagan la labor de marketing y ganen por cada venta efectiva.

A estas altura podrías pensar, ah pero... ¿si será fácil hacer marketing en Internet?

Bueno, en ese caso respondería con otra pregunta:

¿Existirá algo que valga la pena, que no requiera algún esfuerzo para conseguirlo?

Existen muchas estrategias para promocionar en Internet productos de afiliados y tendrás que aprenderlas si quieres ganar buen dinero, son realmente sencillas, lo que sí requieren es constancia y dedicación.

Una de las mejores estrategias para promover productos de afiliados es crear tu propio blog sobre un tema que te guste, o mejor, que te apasione, aunque no sepas mucho, ni seas un experto...

Te dedicas a investigar todo lo que puedas acerca de ese tema, compartes información de valor que pueda ayudarle a muchas personas a resolver sus dudas, preguntas, necesidades, inquietudes, todo lo que te sea posible.

Aprende cómo generar tráfico hacia tu blog, es decir, lograr muchos visitantes, e interactúa con ellos, pregúntales lo que se te ocurra a través de encuestas para que sepas qué ofrecerles y luego, escoge los productos digitales que puedan ser útiles para ellos en uno o varios de los siguientes *marketplaces*:

- [Clickbank](#)
- [Clic2sell](#)
- [Zanox](#)
- [Affilinet](#)
- [Commision Junction](#)
- [Paydotcom](#)

Estos portales no son los únicos, de hecho también encontrarás opciones de afiliación en la parte inferior de muchos sitios web que venden servicios online

como por ejemplo, hosting y *autorrespondedores* de emails, y otros que venden productos físicos además de digitales como Amazon.

Afiliarse a estos sitios es gratis casi siempre, como afiliado obtienes un código único que te identifica dentro de esa red y dicho código se incluye en los enlaces o URL de la página de venta de cada producto que decidas promocionar.

Cada vez que compartas tu *enlace personalizado* en las redes sociales, en tus mensajes de correo, en comentarios que hagas en sitios web de alto tráfico o en tu blog, las personas que hagan clic en este enlace serán dirigidas al sitio web del vendedor dueño del producto o servicio.

Si el cliente no compra en el primer momento en que hace clic en tu enlace personalizado, lo cual es normal, podrás recibir la comisión si ese cliente vuelve al mismo sitio web en un plazo de 30 días, y realiza la compra durante ese periodo. Esto ocurre de forma automática gracias a las *cookies*.

Una ventaja de vender a través del marketing de afiliados es que no tienes que realizar soporte de atención al cliente, de eso se encarga el dueño del producto o servicio pero...

Si bien puedes escoger entre cientos de productos con nichos de mercado rentables, te recomiendo que seas tú el primero en comprar cada producto o servicio que decidas recomendar, de esa manera podrás aportar valor a tus seguidores o

suscriptores, comentándoles acerca de tu grata experiencia con ese producto o servicio.

Te confieso que hace algunos años recomendé en un blog uno de esos tantos productos que venden de “gane dinero respondiendo encuestas”, luego de un par de ventas tuve que explicar a esas personas que habían comprado cómo solicitar la devolución de su dinero en Clickbank. Lección aprendida.

Estos son básicamente los cuatro tipos de negocios en Internet con los que puedes comenzar a vender y como te dije al principio, el tipo de negocio más adecuado para ti depende de con cuál de los cuatro te identificas más y piensas que te iría mejor. Luego te irás animando a diversificar. ☺

Mi Experiencia

Muchas veces deseamos ganar dinero rápido y fácilmente, pero debes saber que todo es un proceso. Yo comencé en este apasionante mundo del marketing en Internet cuando me topé con un anuncio en Google de un mexicano que me invitaba a “ganar dinero mientras duermo”.

Tomé varios cursos con diferentes expertos en marketing online sobre cómo vender productos digitales y cómo ganar con el marketing de afiliados en los que aprendía e implementaba lo antes posible lo aprendido.

Así fue como comencé a experimentar la magia de ganar dinero mientras dormía, ya que varias veces desperté en la mañana y vi en mi reporte de afiliado que en Australia o en Londres alguien había comprado uno de los ebooks que yo recomendaba.

Otras veces literalmente he trabajado en mis sitios web *mientras los demás duermen*, pero siempre que sea en algo que me apasione y disfruto, vale mil veces la pena.

Hoy vivo en la era de la calidad de vida usando el poder de Internet en mi negocio y combino las cuatro formas de vender en Internet que te he compartido aquí.

Espero que esta guía haya sido útil para ti y te ayude a comenzar a ganar dinero usando Internet como herramienta. Si así lo crees, te invito a que me sigas en las redes sociales haciendo clic en las siguientes imágenes para que continúes recibiendo más información que te ayudará en este camino que hoy emprendes. Muchas Gracias. ☺



Luz Daneris Castro A.

Fundadora en VisionGlobalMarketing.com

