

Claves Para Hacer Negocios por la Red

La mayoría de personas piensa que para vender por Internet lo único que se necesita es crear una página web y todo está solucionado. Creen que los clientes y las ganancias van a venir solos, y eso no es así. Generalmente, el 99% de los negocios en Internet no consiguen alcanzar sus objetivos. Pero no se desanime, porque hay algunas claves o condiciones necesarias para tener éxito en esta actividad.

En primer lugar, es importante tener claro las diferencias que existen en el comportamiento de los clientes cuando quieren adquirir un producto o un servicio. Por ejemplo, fuera de la red, gran parte del éxito de un negocio depende de conseguir una buena ubicación en un centro comercial muy visitado. Pero en la web las cosas no funcionan de esa manera, acá no hay lugares o *malls* comerciales por donde "pasen" las personas, sino que las personas van a Internet a buscar información.

Contenido

Entonces, para evitar que fracase un negocio *online* es necesario diseñar un sitio o página web con información precisa para generar clientes y ganancias. Lo que las personas buscan en Internet es información de calidad. Su página web debe tener un contenido que atraiga a las personas.

El error que comete la mayoría es poner su catálogo de productos

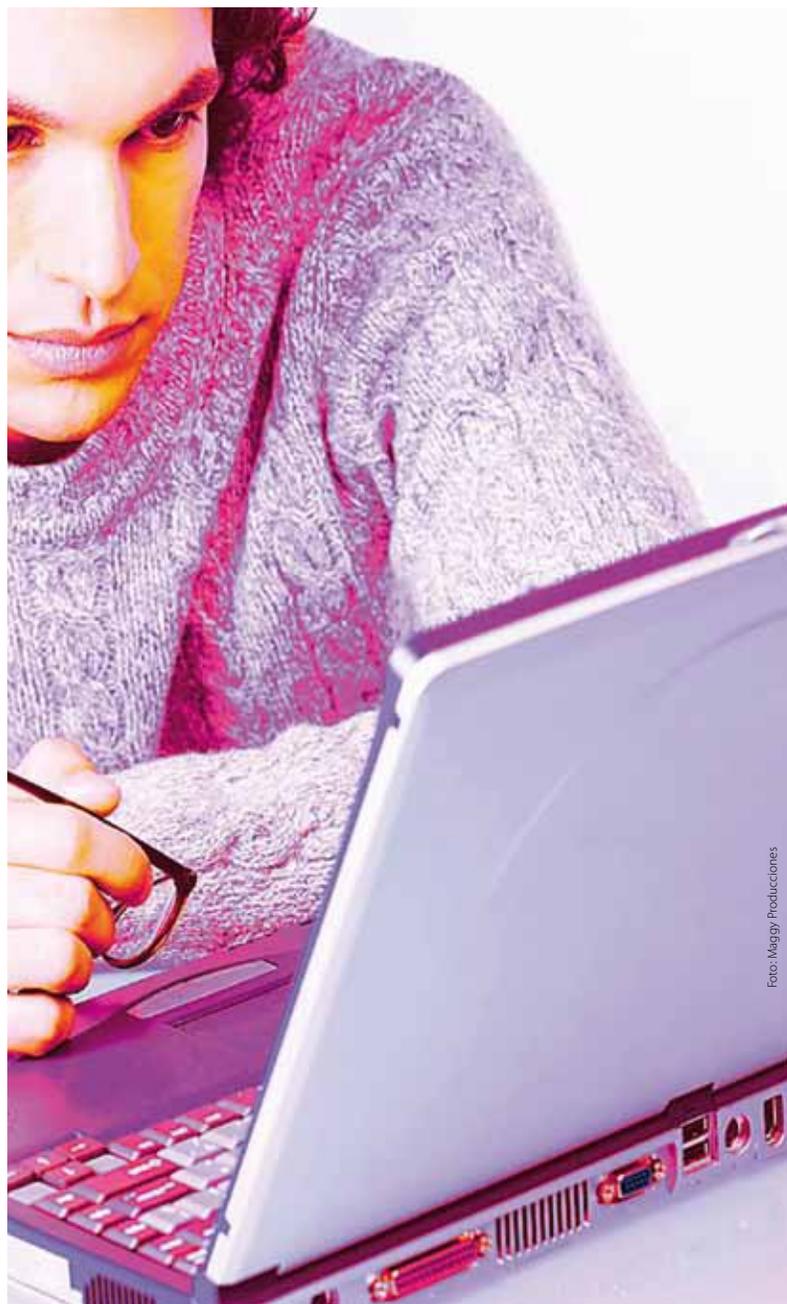


Foto: Maggy Producciones

No existen barreras en Internet para lograr vender un producto o servicio; solo considere algunas recomendaciones para tener éxito.

o servicios en su página sin elementos que hagan la diferencia o sin identificar su público objetivo. En la red se encuentra infinidad de sitios que ofrecen lo mismo, pero usted puede distinguirse poniendo información de calidad y señalando el valor agregado de su oferta.

Debe tener una estrategia clara para llegar al consumidor en el momento adecuado, en lugar de ofrecer publicidad indiscriminada, que es a lo que estamos acostumbrados en el modelo tradicional. "Este punto le permitirá aparecer ante su cliente en el momento mágico en que toma la decisión de compra", explica Francisco Forero, presidente de Google Colombia.

Visitas

Cuando tengas un sitio web con contenido de calidad y de interés, vas a poder lograr visitas, principalmente desde los buscadores que ofrecen Google u otras páginas especializadas en estos servicios. Además, las visitas provenientes de los buscadores no requieren ninguna inversión, son gratis.

Para lograr más visitas, es necesario posicionarse en buscadores. Las palabras claves son aquellas que utilizan los clientes para encontrar su sitio cuando utilizan un motor de búsqueda. Por ello, deberán elegir palabras claves que reflejen con precisión a su negocio y sean lo suficientemente específicas para

detectar a los potenciales clientes, pero no de significado demasiado estrecho.

Otro aspecto importante para tener más visitas es alojar nuestra página web en un buen servidor. Si el servidor es lento, los usuarios se cansan y buscan otros sitios.

También se puede aprovechar las redes sociales como Facebook y Twitter, que pueden ayudar a generar un gran número de visitas.

Ganarse la Confianza

Una vez que las personas llegan a tu página web, la idea no es venderles inmediatamente, porque esto los pone a la defensiva. Primero uno

debe ganarse la confianza de los visitantes ofreciéndoles la información que ellos buscan.

Al hacer esto ya no tendrá que esforzarse en venderles, sino que ellos estarán interesados en comprar lo que usted ofrece. Es decir, no será usted quien los convenza para poder venderles; serán ellos quienes decidan comprar lo que pueda brindar.

Siempre tenga en cuenta que las palabras son las que venden, no las imágenes. No cargue su página con pesados gráficos o inútiles introducciones tipo flash que sacrifican su tiempo de descarga. La red es algo lenta para muchos, evitemos todo aquello que la haga más pesada.

Al presentar los mensajes utilice verbos fuertes, activos y cargados de emoción. Las palabras demasiado largas o técnicas no son atractivas para los visitantes. Términos como "gratis", "beneficio", "nuevo", "ahora", "secreto", "fácil", "ahorra", "garantizado", casi siempre dan resultados.

Por último, si tiene una idea de negocio y considera que puede hacer la diferencia, arriéguese, porque si usted no lo hace otro lo hará. No hay barreras en Internet para hacer un negocio exitoso. ☛

