

Lección 5 Introducción a un Negocio por Internet.

“Hora de Ciber-vender”. Es un poco diferente que la venta en el mundo real...

Muy bien, ya tienes una idea de lo que quieres vender en el mundo virtual. Ya sea que se trate de información multimedia, un servicio en línea, ó inclusive otros productos ó servicios, necesitas aprender cómo hacerlo correctamente. En esta sección te voy a enseñar este cómo.

Verás, cualquiera puede decir que comercializa cosas por Internet, pero se requiere de cierto conocimiento especial para realmente generar toneladas de dinero en el ciberespacio.

Existen muchos factores importantes para el éxito de tu negocio en Internet. Entre ellos, se encuentra un uso efectivo del correo electrónico, un sitio Web bien diseñado y algunas otras variables.

Sin embargo, uno de los factores cruciales en tu campaña de marketing es el proceso de venta, a menudo mal ó poco valorado. Debes aprender a presentar tus productos ó servicios con propiedad a tu mercado objetivo. Puedes tener el mejor producto del mundo, y si no lo presentas adecuadamente a la gente correcta, estás destinado al fracaso.

Si ya has navegado por Internet, como yo lo hago, seguramente ya has visto material horrible. Aunque muchos sitios Web y mensajes de correo están supuestamente pensados para vender, en realidad logran exactamente lo opuesto. Te espantan con su mala explicación de los beneficios ó con promesas salvajes que resultan francamente irrisorias ó increíbles.

En los últimos meses he tenido la oportunidad de conocer historiaas acerca de sitios Web con grandes productos ó servicios que no han conseguido vender nada en lo absoluto. Lo curioso es que casi en todos los casos, la diferencia estaba en unas sencillas y simples palabras. Y eso es. Pequeños cambios en la literatura de estos sitios puede representar la diferencia entre “0” ventas y 100 ventas por semana.

Jim Daniels cuenta de un sitio Web que diseñó para vender un e-book que solamente estaba consiguiendo 1 venta de cada 100 visitas. Este resultado no es tan malo en el ciberespacio pero no se parecía a lo que el esperaba obtener. Los visitantes estaban siendo cuidadosamente guiados a su sitio y la base potencial de clientes era enorme.

Así que, ¿por qué estaba teniendo un % de conversión (visitantes en clientes) tan bajo?

Solicitó ayuda de profesionales en el desarrollo de la literatura de ventas para un sitio Web quienes modificaron “unas cuantas palabras”. En realidad hicieron cambios en la manera en que estaban siendo presentados los productos a los visitantes. Estos cambios, confirmaron la sospecha de que la literatura de ventas era la culpable. El sitio estaba desobedeciendo algunas simples reglas de la literatura de ventas, que muchos otros sitios también ignoran. Una vez hechos los cambios, el % de conversión se disparó a 1 de cada 34 visitantes, lo que era más del triple y lo que representa en el ciberespacio algo inaudito.

Aquí les comento una pequeña cantidad de consejos, que pueden ayudar a cualquiera vender en Internet. Si mantienes en mente estos consejos para crear literatura de ventas, ya sea en correo ó en un sitio Web, tendrás oportunidad de vender más. Los consejos son los siguientes:

1. Siempre debes de atraer el interés de tu prospecto con un título ó una frase de apertura muy innovadora e intrigante, pero evitando usar frases como: “Conviértase en millonario en una semana”. Encabezados sensacionalistas en exceso son una razón de que la gente no quiera saber nada al respecto, si entendemos que los navegadores de Internet son en promedio más inteligentes y selectos que la población en general. En lugar de estos encabezados sensacionalistas, llama la atención de las personas con frases como por ejemplo: “Miles de negocios en Internet cerraron sus operaciones el año pasado. Esta es la razón y el cómo evitarla”.
2. Siempre enfoca tu escrito comercial en resolver los problemas del cliente ó en facilitarles algo en particular. Esta es la clave para una venta exitosa, en Internet y fuera de Internet. Si tu producto ó servicio no puede enriquecer la vida de tus prospectos de alguna manera, no comprarán. Asegúrate que les queda totalmente claro cómo les vas a ayudar y qué tienen que hacer para acceder a esta ayuda.
3. La mejor forma de vender en el ciberespacio es primero educar a tus clientes con asistencia gratuita y después, conducirlos gentilmente a lo que tu ofreces. Y cuando lleguen ahí, dales una razón para comprar en ese preciso instante, no más tarde. Verás, los navegantes de Internet adoran las cosas instantáneas. Si no encuentran algo en este instante, es muy probable que nunca regresen. No es que estén ofendidos contigo, es que la oferta de información es tan fenomenal que jamás van a tener necesidad de volver a entrar en tu sitio en el futuro. Necesitan extraordinariamente buenas razones, tanto para comprar como para volver a visitarte. Puedes lograr generar suficientes buenas razones APRA comprar si ofreces un regalo adicional, un bono ó una oferta especial y limitada. Algo tan irresistible que no puedan rechazarlo.

Usando estas simples técnicas, muchos sitios Web venden cada año cantidades enormes de información ó productos. Y si tú sigues estas probadas y exitosas ciberfórmulas, serás capaz de vender casi cualquier cosa en Internet. Y ahora, te voy a revelar un secreto para atraer gente hacia lo que

ofreces. Pero eso será en el siguiente artículo donde revisaremos la importancia enorme de “los regalos”.