

Lección 6, Cómo desarrollar un negocio por Internet.

Un componente clave de tu negocio: El regalo.

En la lección anterior mencioné un concepto: “literatura de ventas”. ¿De qué se trata este concepto exactamente?

Simple. En un negocio en Internet, tu literatura de ventas puede tomar una de dos formas únicamente:

1. Páginas Web.
2. Mensajes de correo electrónico.

Para que ambos formatos hagan su trabajo exitosamente, debes conseguir que la gente los lea. Aunque vender por Internet puede volverse bastante complicado y con abundante información, aplicar consistentemente la regla número 1, te pondrá a la cabeza del juego.

¿Cuál es la regla #1?

¡Siempre da algo totalmente sin costo!

A menos que la gente tenga un incentivo para hacer clic en tus mensajes de ventas, la mayoría de tus prospectos no leerán lo que tengas que decirles. Y el ejemplo perfecto, lo representa en mi página Web el e-book Las 8 presuposiciones de la PNL. Este interesante e-book es ofrecido sin ningún costo a las personas que se suscriben a mi revista electrónica.

Algunas personas se suscriben para recibir únicamente el e-book y se eliminan de la lista tan pronto reciben la primera comunicación. Es parte de hacer negocios en Internet. La realidad es que sólo deseo que permanezcan en mi lista aquellas personas que realmente tienen un deseo de recibir esta valiosa información.

La razón por la que lo ofrezco gratuitamente es porque simplemente se trata de propaganda de mi sitio Web y de la información que manejo, para que, al mismo tiempo, se propague mi sitio a través de la palabra. Además de enseñar los fundamentos de la PNL, al ofrecerte este regalo, te muestro que soy un experto al respecto de la PNL. Y posiblemente ganar unos cuantos más prospectos ó clientes.

Ahora bien, tú no puedes simplemente ir por la vida virtual y regalar todo, pero puedes hacer que tus lectores se detengan y presten atención. Ese es el paso número 1. Con usar solamente la palabra “GRATIS” en tu “literatura de ventas”, lograrás maravillas. Por supuesto, tienes que respaldar tu oferta, regalando algo de valor real.

Ya sea que se trate de una suscripción sin costo a tu Newsletter, un programa informático gratuito ó el e-book de las presuposiciones, al darlo gratis, te aseguras de que la gente te recuerde.

Y ahora que ya sabes cómo conseguir que tus prospectos te presten atención, exploremos algunos métodos para hacerles actuar y no solamente leer.

Estrategias de marketing por mail que funcionan.

Muy bien, así que ya sabes algo más acerca de vender “online” y de lo que tus mensajes deben de decir.

Pero, ¿qué estrategias específicas de mercadotecnia debes de usar?

Además de trabajar en tu “literatura de ventas”, necesitas que tu mensaje salga al ciberespacio y llegue al buzón de otras personas. Así que, ¿cuál es la mejor forma de lograr este objetivo?

¿Qué métodos de comercialización “online” realmente funcionan y cuales no? ¿Mail masivo? ¿Publicidad con anuncios en otros sitios Web? ¿Publicidad a través de correo electrónico? ¿Participación en grupos de discusión?

La lista de posibles soluciones, continua y continua, y cada día son más, dado el carácter tan evolutivo de Internet. Como te he comentado anteriormente, Internet no está bajo control de nadie, dado que nadie sabe a ciencia cierta qué funciona y qué no (ó por cuanto tiempo va a funcionar algo). Así que la lista de posibilidades es casi ilimitada, y yo he probado algunas de ellas. Y si no las he probado, las conozco, por lo menos por haber recibido referencias válidas de personas que sí las han probado.

Aunque no tenemos espacio en este manual para ir en detalle por cada una de ellas, te voy a revelar un método que ha probado ser válido después de años de ensayo y error y que todavía funciona mejor que ningún otro método. ¿Cuál es este poderoso generador de ingresos?

Tu propia Newsletter electrónica ó “e-zine”.

Una revista electrónica ó e-zine, no es más que un correo electrónico que envías con regularidad a las personas que así lo solicitan. A través de esta Newsletter, puedes entregar gratuitamente información valiosa a tus clñientes ó prospectos. Esta “información” puede referirse a noticias de la industria en particular en la que tu eres el supuesto experto, recursos de la RED, descuentos especiales ó cualquier cosa que desee tu corazón.

Sin duda, este es uno de los mejores métodos de comercialización por Internet que existe. Y lo mejor de todo es que resulta prácticamente sin costo publicarla.

Entonces, ¿por qué quisieras tú tener tu propia e-zine? Simple, y aquí te enumero sólo unas cuantas razones...

1. Tus prospectos ó clientes no tendrán que buscarte ni a ti ni a tu sitio Web. Constantemente los mantendrás en contacto contigo y con tu negocio. Puedes informarles de los nuevos productos ó servicios en cuanto estén disponibles. Cualquier cosa nueva que promuevas, la e-zine es el perfecto medio para anunciarla.
2. Publicar una revista electrónica es el método más económico que existe para promocionarte. A diferencia de las revistas tradicionales de papel, no existen costos de impresión ni de envío, por lo que puedes publicarla tan a menudo como desees. ¡Trata de enviar un catálogo por correspondencia cada semana sin quebrar en el intento!
3. Dado que el costo de publicar una revista electrónica es cercano a “cero”, puedes ofrecer suscripciones gratuitas. Esto asegurará un constante flujo de nuevos prospectos para tus productos ó servicios.

Pero no todo es tener nuevos suscriptores. Una e-zine es más un proceso de educación que de información. Y este punto de vista, diferente al tradicional, es vital para realmente comercializar algo en Internet. Y te lo voy a demostrar.

Tienes dos tareas a realizar con las personas que te confían su dirección de correo electrónico...

- ✓ Ganarte su confianza, demostrando que eres un verdadero experto en la materia, que agregas valor a la vida de las personas con quienes entras en contacto.
- ✓ Educándolos acerca de los beneficios que proporcionas con tus productos ó servicios. Si no, ¿de qué otro modo vana saber cómo su vida puede mejorar con lo que ofreces?

Un ejemplo. Digamos que pones un anuncio de tu sitio Web en un lugar probado, confiable y con mucho tráfico. Digamos que en una semana se suscriben unas 1000 personas y que el anuncio te costó esa semana unos \$100 USD. Esas 1000 personas empezarán a recibir información deseada por ellos a partir de que se suscriban y, con el tiempo, digamos unos 4 ó 6 meses, desarrollan suficiente confianza como para comprar algo que tú ofrezcas.

Pensemos que vendes productos ó servicios con un valor promedio de \$25 USD y que sólo te van a comprar el 10% de las personas de tu lista. Si las matemáticas no fallan, 100 personas por \$25 USD es igual a ¡\$2,500 USD! En 6 meses, recuperaste tu inversión de \$100 USD varias veces.

Gracias a Internet, se ha hecho posible que los pequeños negocios puedan tener una promoción poderosa sin grandes recursos económicos. No tienes que invertir fortunas para darte a conocer en este medio. E-mail es gratis.

El e-mail, siempre será la herramienta número 1 para la comercialización por Internet.

Los comercializadores exitosos de Internet, han convertido el e-mail en una prioridad. Los que se inician deben de seguir sus pasos iniciando una campaña por mail tan pronto cuenten con algo que ofrecer y vender. Aquí te explico el cómo...

Asegúrate de usar un buen programa de manejo de mail como EUDORA. La versión gratuita Eudora Lite, la tienes disponible en www.eudora.com. Aun que los programas de Microsoft son suficientemente buenos (Outlook y Outlook Express).

Cualquiera que escojas, aprende a usar cada función que tenga, ya que se va a convertir en tu mejor amigo en el cibernegocio. Te permitirá hacer cosas como publicar tu Newsletter, enviar mails dirigidos a mercados objetivo de miles de clientes y reunir y almacenar información acerca de cosas inimaginables.

Puedes usar como modelo otras revistas electrónicas relacionadas con lo que estarás ofreciendo. En estas direcciones, puedes localizarlas algunas muy valiosas, claro que en Inglés...

www.ezineseek.com
www.meer.net/~johnl/e-zine-list

Una vez que identifiques alguna revista interesante, puedes hacer tres cosas:

1. Suscribirte.
2. Enviar artículos para demostrar tu conocimiento.
3. Comprar un espacio para anunciarte.

Esto es sólo el comienzo de tu estrategia de comercialización por Internet. Eventualmente, se complementará con tu sitio Web, pero debes empezar con la comercialización vía mail inmediatamente, inclusive si todavía no tienes un sitio Web. ¿Sorprendido? Yo también lo estuve cuando descubrí que no necesitas un sitio Web para generar dinero por Internet. Aunque, sin duda, lo vas a necesitar para lograr algo significativo, pero ya habrá tiempo de diseñar algo succulento.

Precaución: A lo largo del camino, recibirás muchas tentaciones para enviar correo masivo no solicitado por las personas que lo reciben. ¡No lo hagas! Usa sólo campañas de mail a personas que así lo soliciten. Te lo voy a repetir con otras palabras, inclusive: **NO ENVÍES MAIL A PERSONAS QUE NO LO SOLICITARON NUNCA.**

Una vez que tu campaña está trabajando, la siguiente tarea importante a realizar es responder a los correos que recibas, cada día. No dejes que los mensajes se apilen. Las personas "online", quieren respuestas rápidas. No los hagas esperar ya que no tienen ninguna necesidad de esperar por ti.

En las siguientes lecciones, aprenderás a darte a conocer con eficacia en el mundo virtual, pero antes, necesitamos cubrir un importante aspecto de tu negocio Web... TU SITIO WEB.