

Negocios basados en Internet, lección 4.

¿Qué podemos vender en nuestro propio sitio web?

Bien, es hora de hablar de negocios. ¿Qué clase de cosas, productos, servicios podemos comercializar por Internet? Porque si quieres ganar dinero, necesitas vender algo.

Conozco muchas personas que buscan una oportunidad de negocios que no sea ventas. Y claro que existen oportunidades de ese tipo: les llaman trabajos. El simple hecho es que cuando te estableces como empresario por tu cuenta y quieres ganar dinero, tienes que ser capaz de vender un producto, un servicio o a ti mismo.

Este es un pequeño secreto: incluso yo solía creer que “ventas” era una palabra medio sucia. Casi toda mi vida como consultor, se desarrolló en el área de venta técnica, por lo que llegué a creerme lo que decían mis compañeros acerca de los vendedores y que eran figuras, celebridades y flojos.

Lo cierto es que mis compañeros estaban equivocados. Después de que me di la oportunidad de conocer mejor a algunos de mis compañeros vendedores, me di cuenta de que ellos simplemente buscaban oportunidades para ganar más dinero. Aprendí que estos vendedores, eran suficientemente inteligentes para saber que el ingreso más alto de la compañía estaba en ventas.

Incluso uno de ellos, me dio un día una explicación de por qué eran los vendedores los que más ganaban, a pesar de que mi percepción era que el trabajo valioso lo hacía yo en la venta técnica. Me dijo, “No importa qué tan difícil sea tu venta técnica, un día te darás cuenta de que lo verdaderamente difícil es conseguir que el cliente siquiera te autorice a realizar la venta técnica. Y ese sí, el de autorizarte a ti a proseguir, es el que yo consigo”.

Cuando empecé en mi negocio propio de consultoría, entendí más cabalmente que efectivamente, ellos, los vendedores, tenían razón. Así funciona el capitalismo, el que agrega más valor recibe un pago más alto, proporcional al valor que agrega.

Cuando llevas esta reflexión un paso más allá, te das cuenta de que vender para ti mismo, en lugar de para el que te emplea, te permite desarrollar el mejor potencial de ingresos posible. Un simple hecho de negocios.

Así que ahora que sabes que tienes que vender algo para obtener un ingreso alto, entonces la pregunta es ¿qué vender?

A preguntas simples, respuestas simples. La mejor manera de ganar dinero, ya sea online u offline, es vendiendo un producto o servicio propio. Esto, no solamente te da un control total sobre lo que sea que vendas, además te

permite maximizar las utilidades de cada venta, al ser tú el único dueño de la mercancía.

Quizás ya tengas en tu mente algún producto o servicio o alguna idea de qué puedes crear para vender. Si no, estas son algunas ideas...

En mis humildes comienzos, aprendí rápidamente (fue suerte, tal vez) que el producto número 1 en ventas del mundo, era, es y siempre será... **la información**. No cualquier tipo de información, sino **información especializada**. Por ejemplo, una línea de negocios que ya tiene desarrollada Neuromanagement es la de Negocios por Internet.

En esta línea de negocios, me hice el propósito de generar y crear información accesible, entendible y muy económica (aunque en esta serie de artículos, creo que me pasé pues son gratuitos), para todas aquellas personas que quieren poner un negocio en Internet. Sin ni siquiera ser clarividentes ni tener la capacidad de prever el futuro, me parece bastante obvio que los problemas de empleo no solamente no se van a detener. A mi modo de ver, van a seguir la tendencia de los últimos años: el desempleo va a aumentar. NO quiero ser negativo, más bien preciso.

En mi humilde opinión, esto representa una oportunidad sin precedentes para alterar el orden económico de los países emergentes, como muchos de Latinoamérica. ¿Por qué? Pues porque la tecnología, el Internet, permite que personas sin medios económicos elevados, hagan algo que en épocas no muy lejanas, era prácticamente imposible: poner un negocio propio de ilimitado potencial. En lugar de pelear contra las tendencias inevitables, lo que debemos hacer es adaptarnos a ellas y utilizarlas en nuestro favor.

Pero regresando al punto de la venta de mercancía propia, esta estrategia de dar información valiosa que he seguido, me ha rendido en este pequeño tiempo muchos resultados y la continuaré usando hasta que deje de tener efecto (probablemente nunca).

Ahora, crear tus propios productos de información no es tan difícil. Cualquiera sabe algo al respecto de un tema determinado. Puede ser jugar al golf ó aeromodelismo. Fácilmente puedes crear tus propios productos de información.

Simplemente, tomas tu área de dominio y comienza a escribir todo lo que sabes y has aprendido con los años. Todos los trucos del medio que le harían la vida más fácil a los que empiezan en el mismo medio. Este es el tipo de información que otros quieren y necesitan y estarán dispuestos a pagar por ella, si les representa algún tipo de ahorro en tiempo o dinero.

Una vez reunidos los hechos, ponerlos en un formato comercial es mucho más fácil de lo que parece. En Internet, encontrarás gran cantidad de Software para este propósito. Programas de impresión profesional, programas de edición y desarrollo de e-books, etc. Si no quieres escribir, yo mismo podría ayudarte a poner tus ideas en un formato muy comercial y mercadearlo en un sitio web,

por una razonable cantidad. (Perdón, se me escapó un pequeño comercial. Disculpas)

Pero, ¿puedes ganar dinero vendiendo otras cosas que no sean información?

¡Por supuesto!

Otra manera es vender productos y servicios que otra compañía produce. Internet ha dado oportunidad al nacimiento de muchos tipos de nuevos productos y servicios, muchos de ellos con muy novedosos planes de compensación. Aunque lo ideal es vender los productos propios, es mucho más rápido generalmente, empezar a vender productos de otros, pero tienes que ser muy selectivo. Sólo debes de considerar productos o servicios de alta calidad y que cubran ciertas condiciones.

¿Cuáles condiciones? Verás, si cumple con las siguientes condiciones, entonces lo puedes considerar. Veamos esas condiciones:

1. Debe de tener una gran demanda. Lo que significa que debes de identificar una numerosa cantidad de personas que están interesadas en adquirirlo.
2. Tu ganancia mínima debe de ser por lo menos del 25%, sobre ventas. Algo menos, y sí las hay, no te permitirá ganar cantidades sustanciales, vendas lo que vendas.
3. Debe de permitirte vender el producto o servicio sin necesidad de arriesgar grandes cantidades de capital. Si te da la impresión de que tienes que vender muchas unidades para recuperar la inversión, entonces quizá no valga la pena.

Conozco personalmente varios empresarios de Internet que ganan buen dinero vendiendo productos de otros. Si tú no posees todavía tus propios productos o servicios, y quieres empezar a comercializar en tu sitio web, visita mi página de oportunidades <http://www.neuromanagement.net/oportunidad.htm>. Ahí encontrarás buenos planes de comercialización inmediatos con una inversión realmente baja.

Recuerda, si todavía no tienes un producto propio que vender, no importa, porque lo importante es empezar a vender algo de manera inmediata en Internet y el resto, se irá construyendo solo.

Ahora es tiempo de que discutamos algo verdaderamente relevante en esta serie de lecciones: **CÓMO SE VENDE POR INTERNET...**