

6 Claves Para Atraer Clientes en Internet Aunque No Seas un Gurú del Marketing



Por Iván García
CEO Fundador
Ahora Digital Busines

INDICE

- 3 | CLAVE 1; Observa y Analiza
- 4 | CLAVE 2; Estudia Tu Producto
- 5 | CLAVE 3; Determina tu Avatar
- 6 | CLAVE 4; Conoce Tu Competencia
- 7 | CLAVE 5; Diferénciate
- 8 | CLAVE 6; Plan de Acción Medible

Espero que te sirva de ayuda el contenido y los consejos de este EBOOK y puedas pasar a la acción ,conseguir tus objetivos, pero sobre todo que disfrutes haciéndolo y recuerda que en algún momento yo estuve donde estás tú ahora mismo y tras pasar a la acción conseguí mis resultados.



*CLAVE 1



-OBSERVA Y ANALIZA-

Imagina por un momento lo que harías para abrir un negocio a pie de calle y hacer una buena clientela, ¿ya?, ¿lo tienes?

¡¡Exacto!!, no hace falta quebrarse mucho la cabeza para saber que:

- Primero deberías entretenerte en OBSERVAR y buscar una buena ubicación en una calle con bastante tránsito de personas por donde puedas captar a tu tipo de cliente ideal.
- En segundo lugar deberías ANALIZAR que tipo de escaparate pondrías para llamar la atención de tus clientes potenciales, da igual si eres un Comercio, Agencia de Viajes o una Peluquería. ¿A que no parece tan difícil?, Créeme que no lo es.

Pues bien, si has entendido este ejemplo de la realidad de cualquier empresa o autónomo en el mundo OFFLINE, estás de suerte porque en el mundo ONLINE sucede exactamente igual.

-Primero deberás OBSERVAR y buscar las Plataformas Digitales y Redes Sociales que más “tránsito de personas” (Seguidores y Clientes Potenciales) tengan ya que esto será uno de los puntos más importantes para que tu negocio genere una gran comunidad de posibles clientes.

-En segundo lugar también tendrás que ANALIZAR cómo es tu “escaparate”, es decir, la imagen que qui eres que tenga tu negocio si tienes una Web o un perfil profesional en las Redes Sociales, en definitiva la imagen o el primer Impacto Visual que tus seguidores y clientes potenciales verán de tu empresa una vez hayan entrado a tu Web o a tus Redes Sociales.

(Si eres capaz de realizar bien este primer paso tendrás casi un 40% del éxito asegurado, pero lo más interesante viene ahora).

*CLAVE 2



-ESTUDIA TU PRODUCTO-

Si, aunque en muchas ocasiones pueda parecer que conoces tu producto o servicio, realmente no es así y es uno de los errores que se cometen con mayor frecuencia sobre todo por una falta de principios sobre el conocimiento del **“cliente valor”**. ¿Qué quiere decir esto?

Significa que en la mayoría de las ocasiones nuestra forma equivocada de plantearnos si conocemos nuestro servicio/producto es **“¿Cómo puedo venderlo mas o mejor?”**,

cuando en realidad el planteamiento correcto es **“¿Cómo mi producto/servicio puede mejorar la vida de mis clientes?”**

Sólo cuando te formulas esa pregunta, encuentras la respuesta correcta y comienzas a entender como tu producto mejorará la vida de tus clientes.

Así que comienza por entender primero, que hace tu producto, para qué sirve, por que te lo compraría un cliente y como saldría ganando si lo tuviera ,en resumen, que beneficios obtendrá el cliente potencial para querer comprar tu producto/servicio.

Si consigues encontrar varias respuestas significa que tienes bastantes argumentos reales para seducir a tus clientes.

*Quando te formulas
la pregunta correcta,
encuentras la
respuesta correcta*

*CLAVE 3

-DETERMINA TU AVATAR-

-Una vez que ya conoces tu producto sólo debes buscar a que tipo de clientes les interesa el mismo en función de sus gustos, necesidades económicas, necesidades de resultados etc.. Ese es Tu Avatar, es decir, no puedes tener un producto que sea ideal para todos los seres humanos ya que eso le restaría valor, exclusividad, diferenciación etc.. Además y entre otras cosas porque nos todas las personas tenemos las mismas necesidades.



-Imagínate que tienes una zapatería en la que vendes zapatos de todo tipo, colores, genero, estilos y gamas, seguramente venderás algún que otro par aunque debido a la competencia del sector terminarás siendo uno más en el mercado ya que no tendrás claro y definido **Tu Avatar** ya que vendes de todo y a todos.

-En cambio imagina que en tu zapatería sólo comercializas calzado de tallas extra grandes ofreciendo además un estudio gratuito sobre el tipo de pisada del cliente, esto se traducirá en más ventas y de mayor calidad ya que tendrás un avatar muy *definido* (*personas que tienen tallas grandes y necesitan un asesoramiento mas personalizado*) y eso te dará mas valor de cara a tu cliente por lo que de esta forma te convertirás en un referente para tu clientela. Esto te ayudará a llevar mejor a cabo la CLAVE 5, pero ahora vamos con la clave 4.

***CLAVE 4**

-CONOCE TU COMPETENCIA-

-Conocer tu competencia es uno de los pasos más importantes en este proceso, ya que te dará una idea muy cercana sobre lo que está dando resultados y lo que no.

-No te recomiendo que te lances a la piscina sin saber si hay agua o no, observa primero como hacen las cosas tus competidores, como captan a la clientela, que servicio dan, rango de precios, mecanización del trabajo, tiempos que emplean, promociones que puedan hacer etc... para esto lo que te recomiendo es comprarles directamente a tus competidores y así te harás una idea de lo que tienes que saber. Este es uno de los principales pasos de lo que se conoce como estudio de mercado, por tanto si analizas bien a tu competencia podrás aprender lo necesario para hacerlo mejor que ellos y que será primordial para dominar la clave que viene a continuación y que es igual de importante que esta.



¿No Estas digitalizado?

Haz que tu negocio sea completamente visible en internet, no se trata sólo de tener una página web, sino de hacer una gestión eficaz de las RRSS, Blogs, Campañas Publicitarias, Posicionamiento SEO etc y si no sabes por donde empezar existen empresas que te brindan todo esto en paquetes a precios muy muy asequibles.

IMPORTANTE

*CLAVE 5

-DIFERÉNCIATE-

Si quieres ser Diferente, haz cosas diferentes

- 1.No puedes hacer exactamente lo mismo que tus competidores, ya que ellos están en el mercado incluso quizás antes que tú.
- 2.Tienes que conseguir crear una seña de identidad que te diferencie de ellos, por ejemplo, un descuento adicional para la próxima compra.
- 3.Consigue que hablen bien de ti sin que te comparen con ningún competidor.



-Aunque pueda parecer complicado es algo más sencillo de lo que parece, sólo tienes mejorar lo que otros hacen, si tu competidor da un buen servicio, haz que el tuyo sea excelente, si el sólo hace descuentos, por ejemplo, tu puedes dar algún obsequio adicional por fidelización. Hay empresas que utilizan el sistema de cebo y anzuelo para ser diferentes y obligarte a comprar un producto.

-Por ejemplo la empresa Gillette de maquinillas de afeitar cada cierto tiempo hace alguna promoción en la que te regala una maquinilla pero de las que llevan recambios y así tienes que comprar los consumibles, en definitiva, venden más y se diferencian por el regalo.

*CLAVE 6

-PLAN DE ACCIÓN MEDIBLE-



Ten un Plan de Acción que sea Medible en el Tiempo.

No tendría mucho sentido tener un negocio, proyecto o empresa en funcionamiento y que no sepas que resultados quieres conseguir ni con un horizonte temporal claro y definido.

Sería como empezar a construir una casa por el tejado.

“La mayoría de los emprendedores a la hora de iniciar su proyecto no cuentan con la elaboración de un plan de acción que sea medible en el tiempo para poder saber con cierta seguridad en que etapa del proyecto se encuentran en cada momento y así poder medir si se están cumpliendo los resultados deseados y previstos.”


-Se trata de tener claro cual es tu objetivo y subdividirlo en pequeños objetivos así es más fácil ir pasando todas las etapas del proyecto con éxito y medir los resultados de las mismas de forma que si en alguna etapa no estamos alineados con nuestro objetivo ni tenemos el resultado esperado, será más fácil reconducirla y orientarla de nuevo hacia donde queremos llegar.

-Es como en el ejemplo de la zapatería, necesitarás obtener unas ventas X al mes, pues bien ,tendrás que dividir las ventas de forma semanal, crear promociones para incentivar esas ventas y al final de cada semana podrás medir el resultado de la misma y así saber si vas en línea con tu objetivo o quizás tienes que hacer mejoras.



“Zapatero a tus zapatos“

A estas alturas ya estarás mas que familiarizado con todo lo que debes hacer, pero tranquilo que aunque pueda parecer algo laborioso no te fustigues mucho ya que existen multitud de empresas especializadas para ayudarte a posicionar digitalmente tu negocio ,Aprende a delegar en profesionales que te garanticen RESULTADOS...

Rodéate de  expertos en posicionar empresas ONLINE, te ayudarán a llegar a más clientes.

Sabemos lo difícil que puede resultar el proceso de dar visibilidad a un negocio ONLINE, por eso en el mercado hay multitud de empresas especializadas en digitalizar a negocios como el tuyo y que te ofrecen paquetes adaptados económicamente a tus posibilidades y necesidades. Por eso mismo te aconsejamos que te pongas en manos de expertos, utiliza primero un paquete básico de digitalización y continúa luego mejorando tu nivel de posicionamiento en el mercado conforme vayas consiguiendo resultados.

Por último sólo me queda desearte mucho ánimo y aconsejarte que seas constante y perseverante

DIGITAL BUSINESS

AHORA[®]

The word 'AHORA' is rendered in a bold, white, sans-serif font. The letter 'O' is replaced by a stylized hand cursor icon, where the index finger is pointing upwards towards the center of the 'O'. The hand is depicted with simple white outlines.

www.ahoradigitalbusiness.com