

Autor: Jaime Gisbert

Web: <http://www.MundodelMarketing.com>

¿Qué producto debo vender por internet?

Muchas empresas tienen su negocio en internet pero no saben sacarle provecho. Nosotros le ayudaremos a que usted le saque todo el jugo a internet.

Recuerde que los resultados se obtienen con el tiempo. Usted no planta una semilla y se sienta a esperar a que la planta crezca. Tiene que ponerla en buena tierra y regarla periódicamente para que, en el tiempo que sea necesario, se produzca el resultado esperado.

Mire, los productos más fáciles y "calientes" de la venta en línea pueden resumirse en dos grupos principales, aunque hay mucha diversidad de cada uno:

- **Productos de información**
- **Productos de software**

Ambos son fáciles de vender en el precio neto, no son necesarias demasiadas ventas para pagar por cualquier costo de publicidad o costo administrativo... quiere decir que es fácil convertirlos en ganancia (¡y gran ganancia!).

Hablemos primero sobre los productos de Información. Y principalmente sobre ellos en esta sección, pues los productos de información son los más fáciles de desarrollar (un ejemplo lo tiene con nuestro **Curso de Promoción y Ventas por Internet**).

Mientras que en el caso del software generalmente significa que se tiene un "joint venture" o que uno se ha convertido en un revendedor para una compañía de programadores de software debido a que la mayoría de las personas no tiene las habilidades de programación necesarias para que ellas mismas desarrollen su propio software.

Entonces, será de primordial interés comercializar productos de información como pueden ser libros, manuales, informes especiales, videos de audio y software. Éstas son las líneas más fáciles de vender y generar ganancias rápidas. Tienen un grandioso potencial y son fáciles de despachar (incluso puede hacerse el despacho electrónicamente vía correo electrónico con lo que no se tiene un producto como tal o costos inherentes, sin contar que el cliente los recibe inmediatamente).

Los clientes no están pagando por el "valor" del material del libro o de la cinta de video (o lo que vaya a ser), ellos están pagando por el valor de la información que uno les proporciona.

Los productos de información son muy fáciles de producir comparados virtualmente con cualquier cosa, y no hay esencialmente ninguna regulación que se aplique a ellos. Si usted fuera a producir una píldora de pérdida de peso, se necesitaría pasar por la oficina de sustancias controladas, seguridad y regulaciones de etiquetando. Si se fuera a producir un producto eléctrico, se necesitaría conseguir su aprobación por las Asociaciones de Normas antes de que usted pueda soltarlo al mercado. Sin embargo, si usted fuera a vender un producto como un manual de pérdida de peso o un libro de cómo construir su propio receptor de la radio, usted no tendría que hacer nada más que escribirlo e imprimirlo. Y en Estados Unidos, usted está protegido por la primera enmendadura de la Constitución.

La última razón por la que un producto de información es el artículo más "caliente" para vender, es que la sociedad está algo así como "hambrienta por información". Esto se nota especialmente en Internet, donde el medio entero está basado en el concepto de "información", de ahí el término "Carretera de la información". Es fácil cobrar grandes sumas de dinero por aquel conocimiento que haga más fácil o más cómoda la vida. Puede ser tan simple como "Cómo hacer que su jardín florezca" o tan complejo como "Cómo hacer una fortuna en el mercado accionario". ¡Lo que hace que Internet sea perfecto para esto es que las personas que lo usan son "viciosos de información", y ellos normalmente están buscando información en la red... un cliente perfecto para usted!

Asimismo, se encontrará que cuando se produce un producto de información, uno empieza a recibir ofertas para escribir artículos en las revistas, entrevistas en la televisión (TELEVISIÓN y radio), para hablar en uno y otro evento, etc. Usted se considerará rápidamente como un "experto" en el campo si su información es valiosa y exacta.

Si usted tiene en mente escribir un libro, o si conoce muy afondo un tema y desea crear un curso, etc nosotros podemos ayudarle con el **Curso de Promoción y Ventas por Internet** a vender ese producto. Usted aunque ahora mismo no se crea capaz de realizar un curso o escribir un libro tiene que pensar que todos tenemos algún tema que conocemos afondo y que otras muchas personas no conocen y que estarían dispuestas a pagar por esa información que nosotros les ofrecemos. Piénselo bien y verá como si se pone a escribir acaba creando un curso.

Ahora, si usted dice "yo no sé escribir" o "yo no quiero escribir un libro, manual, o producto de información". Ningún problema,

hablaremos después cómo conseguir un producto de información "caliente" y conseguir que otras personas lo escriban gratis por usted.

Escoja un mercado que pueda pagar lo que usted está vendiendo. Muchas personas proponen un gran producto, pero ellos comercializan a un grupo de clientes que no puede permitirse el lujo de comprar lo que se está vendiendo. Tómese un momento y piense sobre esto. No cometa ese error. No sólo haga que ellos se permitan el lujo, sino que ellos adquieran la pasión por el asunto (una afición o interés que ellos amen), o un problema que ellos necesitan resolver. Y, por supuesto, ellos necesitan tener una tarjeta de crédito.

Si usted produce un producto de información:

Ofrézcalo como un documento WORD, TXT, PDF, en un disquete, o "descargable (downloadable)" en la red. Se pueden proteger estos documentos usando software que permita correrlo solamente en un computador de manera que las personas no puedan distribuir la información (o robar la información y re-venderla bajo su propio nombre). En este caso no se tiene ningún costo por producto y el precio de venta es prácticamente toda la ganancia y el procedimiento de venta es totalmente automático. Conocemos muchas personas que han conseguido más de \$150,000 vendiendo información mediante despacho electrónico en línea.

Ofrézcale formato impreso. Se puede hacer en cualquier tienda de copadoras de su localidad, o si usted planea vender muchas copias, editarlo e imprimirlo en una imprenta profesional.

No intente producir una cinta de audio, vídeo o CD-ROM hasta que no tenga la experiencia del proceso de impresión.

Cuando se está creando un producto de información, el nombre del libro o informe especial es una llave crítica para su éxito. Permítame usar el ejemplo de Ted Nicholas. Él escribió un libro que se llamó "El Manual del Empresario". Vendió sólo doce copias. El autor renombró el libro "El por qué del éxito de los LLORONES en los negocios y los Errores de los Buenos Tipos" y lo comercializó de nuevo. Vendió la friolera cifra de 600,000 copias. El título era mucho más interesante y polémico... generando artículos en los grandes periódicos y tema de noticia en la TELEVISIÓN, y sus ventas subieron como un cohete. Con este nuevo título él pudo comercializar el libro de una manera completamente diferente y conseguir apoyo gratuito de la prensa.

Pruebe sus títulos - ellos son muy importantes para su éxito. Coloque sus anuncios clasificados en revistas (o en línea) definiendo lo que está vendiendo probando nuevos títulos para ver cuál es el que mejor jala (use el cómo encabezado de su anuncio clasificado). Esto es

crítico. Por ejemplo, para Car Secret Revelead se probó un anuncio que decía:

Consejos para comprar, reparar y mantener automóviles - Llamar para obtener información gratuita y cómo ahorrar miles de dólares al comprar un nuevo automóvil. (604) 730-2833

También se probó otro anuncio que decía:

The Car Secret Revelead - aprenda los secretos de cómo ahorrar miles de dólares al comprar un nuevo automóvil. Llame al (604) 730-2833 para información gratuita.

O se podría decir:

Nuevo libro editado por un vendedor profesional de automóviles - "Cómo comprar un automóvil \$50 por debajo del costo de distribuidor". Para información gratuita, llame al (604) 730-2833.

Éstos son los diversos ejemplos de títulos que se ensayaron. Asegúrese cuando los esté probando que está usando exactamente el mismo diseño de anuncio y que solamente se está reemplazando el título del libro; pues se necesita una línea base para trabajar y observar cuál realmente es el que jala mejor.

El software también es un producto "caliente" para vender en línea. Hay un par de razones para esto. Primero es que cada uno de los que se encuentran en línea tiene una computadora, así que los hallamos pre-calificados (su computadora debe correr algún software). Así que todo lo que tiene que hacer es hallar un nicho de mercado que necesite resolver un problema específico, así que lo que se debe hacer es encontrar un producto de software que resuelva ese problema. De todos modos este tema no lo vamos a tratar en este artículo, hay mucha más información sobre esto en nuestro **Curso de Mercadeo a través de la red**.

Una de las maneras más fáciles de conseguir un producto es descubrir un problema, y entonces se ofrece un producto para resolverlo. Lo diremos de nuevo: Encuentre un problema y entonces ofrezca un producto o servicio para resolverlo. Puede ser en el trabajo en el que usted se encuentra envuelto ahora, o usted investiga y encuentra un problema en otra parte. Recuerde que... la manera más fácil de vender un producto es ofrecer una solución. Las personas comprarán soluciones a los problemas... ellos no comprarán características.

La red es el lugar perfecto para un nicho de mercado. Si usted tiene un producto que hará que cultivar un huerto o jardín de tomates sea

más fácil (así sea herramientas o fertilizantes, o cualquier otra cosa), las oportunidades hacen que nunca se pueda mantener una tienda debido a la demanda insuficiente. Sin embargo, en la red, es fácil encontrar cientos de miles de personas por el mundo con una afición por la jardinería para los que su producto cae perfecto.

Y entonces encontrará que los newsgroups, foros, grupos de discusión, sitios de red (website ahora llamados portales), y listas de correo electrónico que tratan específicamente sobre cómo cultivar un huerto o jardín... sean una gran base de clientes.

Usted puede hacer mucho dinero apuntando a nichos de mercado. Como mencionamos antes, hemos encontrado que la manera más fácil de ganar dinero en Internet es diversificar sus intereses. En otras palabras, tenga un par de productos no-relacionados comercializados a un nicho y con cada uno hacer un poco de dinero todos los años.

No se olvide de resaltar las virtudes de cada uno y para quién podría estar dirigido. Esto ayudará a que su cliente "pida ya"

No se olvide que vender es ...

SATISFACER NECESIDADES A CAMBIO DE ALGO

CONVENCER DE LO QUE UNO ESTÁ CONVENCIDO.

DEMOSTRAR LA NECESIDAD Y CREAR EL DESEO.

DARLE AL CLIENTE UNA RAZÓN PARA COMPRAR

AYUDAR A COMPRAR

AYUDAR A DECIDIR

Éstas son reglas de oro.

(Este texto es una pequeña parte incluida en uno de los cursos de Comercio Electrónico que Ofrecemos, el Curso de Promoción y Ventas de www.MundodelMarketing.com

Autor: Jaime Gisbert

Web: <http://www.MundodelMarketing.com>

Agregue este artículo a su Web, Boletín, Cursos (como bono), etc

Solamente tiene que entregar este documento tal y como está aquí (no se permiten modificaciones). Recuerde poner también el Autor y nuestra Web (el enlace tiene que poderse clicar para ir directos a la web)

Si tiene cualquier duda por favor contáctenos en
www.MundodelMarketing.com/contacto.htm
