

Autor: Jaime Gisbert

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

Cómo y dónde Promocionar nuestro Producto o Servicio a través de internet

Este artículo puede ser de gran interés para usted si está pensando en promocionar algún tipo de producto o servicio a través de la red.

Mi primer consejo es que usted no comience a promocionar sus productos o servicios hasta que no estén al 100 % terminados o preparados para ser ofrecidos. Usted daría una mala imagen de su empresa si promocionase su sitio web y no estuviese del todo terminado, o si usted viese gotear algunas ventas y su producto estuviera todavía medio hecho.

Una vez tengamos ya todo preparado podemos comenzar con la promoción. Cuando digo preparado me refiero a estar listo para todo lo que nos venga, tenemos que saber responder a todas las dudas de nuestros visitantes y tener algunos documentos bien elaborados que hablen sobre nuestros productos o servicios por si alguien nos pide más información.

El método de promoción que más visitas me ha traído a mi personalmente han sido los Buscadores, pero todos sabemos de la dificultad y tiempo que necesitamos esperar para conseguir salir entre los primeros diez puestos en nuestra categoría después de una búsqueda. Por tanto, mi consejo es que usted comience primero por dar de alta su sitio en los principales buscadores y directorios como son Google, Yahoo, Terra, Altavista, ... y mientras ellos realizan su trabajo, es decir, añadir nuestro sitio web, nosotros promocionaremos nuestros servicios mediante otros métodos.

Recomiendo los Tablones de Anuncios por la velocidad de respuesta de su anuncio y por el alto número de clientes potenciales que allí podrá usted encontrar. También otros rápidos pueden ser por ejemplo si participamos en algún Foro (no poniendo mensajes de publicidad). En un Foro nuestra promoción debería ser respondiendo dudas de usuarios y poniendo en nuestras respuestas una firma con nuestro nombre, enlace web y descripción de lo que ofrecemos. Por ejemplo si entendemos de jardinería y nuestro negocio es un invernadero de todo tipo de plantas podemos ir al foro de jardinería que deseemos y responder todas las dudas que encontremos solución poniendo siempre al final de nuestros mensajes nuestra dirección web, descripción, etc ¡Con esto conseguiremos pronto los primeros interesados en nuestro negocio!

También le recomiendo que entable conversaciones telefónicas, por email o por chat con su competencia, ¡¡ sí !! ¡ Me ha oído bien ! Usted debe crear un boletín (si no lo crea perderá a sus visitantes) e intercambiar sus artículos por los de su competencia. Su competencia tendrá clientes potenciales para usted y no hará falta que usted pierda su tiempo buscándolos, haga que sus clientes vayan a usted y no al contrario. De igual modo usted también puede enviar sus artículos a los medios de prensa por si les parece interesante, esto le daría también publicidad gratuita para su producto o servicio. Otro método de promoción económico y gratuito, aunque más arriesgado y que no recomiendo a ninguna persona que empice a promocionar su negocio, son las listas de correo. Usted puede participar activamente en ellas y dejar al final de su comentario una firma como puede ser nombre y dirección de su sitio web. ¡No haga publicidad! Simplemente conteste las dudas o haga preguntas que tampoco es necesario que tengan nada que ver con el tema de su producto, participe activamente, y al final de su comentario introduzca su firma.

Ahora, cuando pase un tiempo verá que usted ya recibe visitantes de los principales buscadores, ahora dedíquese a los buscadores, optimice sus etiquetas Meta, la descripción y título de su sitio web, esto hará que su posición en los buscadores vaya aumentando. Una vez usted ya conoce bien todos los métodos anteriormente comentados usted ya debería recibir visitas de clientes potenciales. Por tanto continuaremos con la Promoción gratuita pero pasaremos también a la Promoción de Pago.

En la Promoción de pago debemos tener una pequeña inversión destinada para este fin, no recomiendo cebarse mucho en este tipo de promoción, las gratuitas también son muy efectivas, pero es bueno mezclarlas. Lo que haremos será "comprar emails" de personas interesadas en nuestro producto. Estas personas aceptan recibir correo suyo y por tanto no es Spam, <http://www.conspermiso.com> ofrecerá este servicio de Emailing a clientes de su categoría, por lo que usted irá directo hacia su nicho de mercado. Otro método sería pagar por aparecer en revistas de nuestro sector tanto offline como online.

En www.MundodelMarketing.com tenemos varios recursos que le pueden ayudar para promocionar su web (alta en buscadores, etiquetas meta, premios a web donde listaremos su página, intercambio de enlaces, etc...)

Ponga estos métodos de promoción a prueba en el orden que le he indicado y después de unos meses ya me dirá si le han servido para algo ... un último consejo ¡NO INVIERTA SU DINERO EN BANNERS!

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 clickar para ir directos a la web)

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