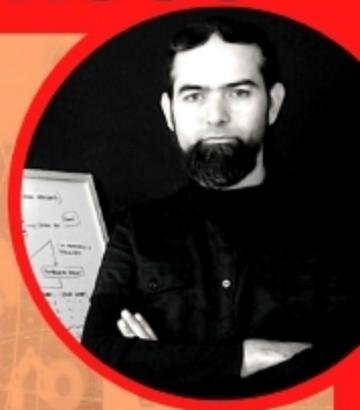


CONSEJOS Y TRUCOS EMPRESARIALES

GUÍA DE 7 PASOS

**EMPIEZA A
VENDER EN
INTERNET** CON UN
NEGOCIO LOCAL,



**SIN TENER NADA
DE EXPERIENCIA**

DE MIGUEL S. FLOREZ





GUÍA DE 7 PASOS PARA EMPEZAR A VENDER EN INTERNET CON UN NEGOCIO LOCAL, SIN TENER NADA DE EXPERIENCIA

PASO 1 - NECESITAS TENER UN CATÁLOGO VISIBLE EN INTERNET

Hay 2 formas de tener tu propio catálogo en internet, una es gratuita, y otra es de pago y más profesional.

LAS FORMA GRATUITA ES A TRAVÉS DE FACEBOOK:

Facebook trabaja cada día para **facilitar la forma de hacer negocios** en su plataforma, y para los negocios locales ha creado las tiendas de Facebook.

En estas tiendas puedes crear **tu propio catálogo** insertando la foto de tu producto o negocio, un título, una descripción y el precio.

Si además tienes una tienda online en plataformas como woocommerce, podrás sincronizarlas para que cuando alguien haga clic en comprar tu producto en Facebook, de forma automática se añada el producto en tu tienda Woocommerce y paguen allí directamente.

[Puedes investigar por tu cuenta desde este enlace..](#)

Y tienes 2 formas de empezar a crearla hoy mismo.

La forma más DIFÍCIL

Aquí tienes un enlace de Facebook con toda la información que necesitas para crearla
[>> Click aquí](#)

La forma Más FÁCIL

O si en el enlace oficial de Facebook crees que es muy complicado para ti y no terminas de enterarte, puedes hacer nuestro curso donde lo explicamos todo paso a paso en vídeo.

[>> Click aquí](#)

Si has elegido alguna de estas opciones, puedes pasar directamente al PASO 6, SI NO.. CONTINÚA LEYENDO

LA FORMA DE PAGO ES CREANDO TU PROPIA TIENDA ONLINE:

De esta opción te hablo en el PASO 3.

Todo en su momento, porque para tener tu propia tienda online y empezar a vender debes de seguir el siguiente paso.

PASO 2 - ELIGE EL NOMBRE PARA TU NEGOCIO ONLINE Y RESERVALO

Si has decidido **vender en internet** con tu propio negocio, con tu propia tienda online, necesitas ponerle nombre y dirección para que el consumidor pueda llegar hasta allí, para eso están los dominios web.

Para que te hagas una idea, un dominio web es como un número de teléfono, si cambias de número de teléfono, tus clientes no sabrán a dónde llamar cuando quieran hablar contigo.

En internet es igual pero con una dirección, unas palabras únicas (cómo lo número de teléfono).

Como ejemplo te digo que nuestro dominio es www.tuwebaunlick.com y que es la web por la que has llegado a tener esta guía.

Para elegir tu nombre de dominio en internet debes de elegir una empresa proveedora para que lo registre.

Puedes hacerlo por tu cuenta, para ello te daré algunas empresas como...

<https://www.arsys.es/>

<https://www.godaddy.com/>

<https://www.hostalia.com/dominios/>

O si contratas nuestro **Pack para Negocios Locales**, ya incluye la web, **el dominio** y el alojamiento.

Como ya sabes lo que es un dominio, te voy a contar **qué es el alojamiento**.

El alojamiento web

El alojamiento es un espacio, (imagina que es el disco duro de un ordenador) donde se van a guardar todos los documentos de tu negocio, como por ejemplo las imágenes, la propia página web, las bases de datos de la web, etc..

No hace falta que profundices mucho aquí, porque solo son nombres técnicos y aspectos técnicos que no necesitas conocer a la perfección para tener tu propio negocio en internet.

Así que resumiendo, el alojamiento es un simple ordenador alquilado para guardar los documentos necesarios para que la web funcione.

PASO 3 - CREAR O CONTRATA TU PROPIA PÁGINA WEB DE VENTA

Esta es la opción más profesional y con mayores probabilidades de éxito, y consiste en contratar **una página web que te permita gestionarla por ti mismo y tu propio catálogo de productos**.

Esta opción está dotada de las herramientas imprescindibles de Marketing digital como las que te LISTO enseguida.

Es MUY SIMPLE:

Con un usuario y una contraseña podrás insertar tus productos y tener una herramienta de venta muy potente a través de las herramientas de marketing que debería de tener implementados como podrían ser.

- Sistema de recuperación de carritos a través de email
- Sistema de recuperación de carritos a través de retargeting
- Sistema de seguimiento para personas que se interesan por un producto y se van sin comprar
- Sistema de aumento de tickets, es decir.. que el cliente gaste más dinero para aumentar los ingresos por cliente

Para ello puedes buscar en internet empresas que se dediquen a esto, aunque en **Tuwebaunlick hemos diseñado un paquete especializado** para NEGOCIOS LOCALES donde por el mismo precio que contratas tu tienda online, te da acceso a un curso para aprender a manejar tu negocio y empezar a vender con tu herramienta.

Puedes ACCEDER a esta Oferta desde AQUÍ..

[>> IR A LA OFERTA PARA CREAR MI PROPIO NEGOCIO EN INTERNET <<](#)

OTRA OPCIÓN:

Si crees que estás preparado para crear tú mismo todo este sistema de negocio, visita este enlace y [sigue los pasos >>](#)

PASO 4 - INSTALA UNA TIENDA

Para que tú página web pueda gestionar productos y cobrar por ellos, **necesitas un sistema Ecommerce**, es decir.. un sistema de tienda online.

No confundas página web con tienda online, son 2 cosas diferentes pero complementarias.

SI HAS DECIDIDO [CONTRATAR NUESTRA OFERTA PACK LOCAL ESPECIALIZADA EN VENTA PARA NEGOCIOS LOCALES](#), puedes saltarte este paso porque NOSOTROS nos encargamos de todo..

Sin embargo, si has decidido continuar por tú propia cuenta, necesitarás este complemento para poder realizar ventas en tu página web.

Haz [click aquí](#) para acceder al complemento Ecommerce, y sigue los pasos.. RECUERDA ir a la pestaña de Instalación para que puedas continuar con el proceso.

Si aún NO has contratado nuestra oferta puedes hacer click en este enlace.. [CONTRATAR LA OFERTA PARA TENER MI PROPIO NEGOCIO LOCAL DE VENTA ONLINE](#)

PASO 5 - INSTALA UN SISTEMA PARA CONVENCER A PERSONAS INTERESADAS QUE SE FUERON SIN COMPRAR EN TU TIENDA ONLINE.

Es muy **importante que prestes atención** a este paso, porque es uno de los más importantes en un proceso de venta por Internet.

Tienes que saber que **solo el 1%** de las personas que visiten tu tienda online decidirán comprarte en ese momento. Esto es porque la primera vez que te visitan, aún es demasiado pronto para **desarrollar la confianza necesaria**.

Es por esto que si tú tienda online no consta de un sistema de este tipo, estarás dejando escapar el 99% de tus ventas.

Se que pocos diseñadores web te dirían esto.. puesto que lo más probable sería que no contrateis el diseño de vuestra página.

Pero **esta guía es para que tengas claridad absoluta** en tus decisiones a la hora de adaptar un negocio local para vender en internet. Pero la solución está en este PASO.

Con un sistema de seguimiento puedes impactar no solo una vez, sino todas las veces necesarias en las visitas de tu página web, hasta generar la suficiente confianza y empezar a tener un negocio predecible y creciente.

¿Qué herramientas tienes para hacer este seguimiento?

La primera herramienta es tu propia página web, si incluye este sistema.
La segunda herramienta son las redes sociales unidas a tu página web.

Si tienes dudas con este paso puedes pedir que te llamemos a través de este enlace por WHATSAPP. >> [QUIERO QUE ME LLAMEN](#)

PASO 6 - INSTALA UN SISTEMA DE ATENCIÓN RÁPIDA.

Este paso es muy simple.

Solo necesitas poner un botón de la aplicación **WHATSAPP** o la aplicación **MESSENGER** en los sitios más visibles de tu tienda online para que los posibles compradores no salgan de tu web sin aclarar sus dudas.

Ten en cuenta que si alguien que no te conoce de nada habla con una persona real que le atiende, su confianza crece de forma instantánea, y **incrementa un 60% las posibilidades de compra.**

PASO 7 - DISEÑA UNA ESTRATEGIA PARA LLEVAR TRÁFICO NUEVO A TU WEB TODOS LOS DÍAS DE LA SEMANA (REDES SOCIALES)

Aquí voy a ser muy sincero.

De nada te sirve tener una página web, o una tienda online si los consumidores que necesitan que les sirvas **NO TE CONOCEN DE NADA.**

Internet ha puesto en las manos de todos herramientas muy potentes para usarlas para comercializar, pero esto conlleva la **fuerte responsabilidad de hacer labor comercial** constante.

En internet esta labor se hace a través del contenido, de fotografía, de vídeos, de aclaraciones, ideas, resolver dudas, crear confianza, ayudar a saber usar los productos, a saber como sacarles el mejor partido, etc...

La tienda online es solo el destino, pero por si sola no tiene la capacidad de generar clientes.

Así que piensa que un negocio online es un trayecto.

Primero debes de dar con las personas que quieren viajar hasta su destino, que en este caso es tú tienda online con los **productos o servicios que ellos necesitan...**

Y que necesitan un vehículo para llegar hasta allí.

Esa **es la función de las redes sociales**, ellas, junto a tu trabajo surtiendas de contenido.. tienen la misión de atraer y enviar al consumidor hasta su destino.

Así que voy a desmentir **la mentira más gorda del Marketing Digital**.

El marketing digital y las ventas digitales no funcionan solas, sobre todo al principio. Si tú negocio no va cómo te gustaría y estás pensando en continuar tu negocio para que prospere, debes de dedicar el mismo esfuerzo que a un negocio local, tienda, oficina o lo que sea.

Así que aunque tener un negocio online requiere de la responsabilidad de dedicarle el mismo trabajo que a cualquier otro negocio, la recompensa se notará con creces.

Si has llegado hasta aquí y quieres tener tu propia página web para vender cuanto antes en internet y quieres que nosotros te ayudemos a tenerla de forma fácil y rápida, accede a la **OFERTA del Único PACK diseñado para NEGOCIOS LOCALES** que quieren vender en Internet.

[HAz click aquí AHORA >>](#)



WEB ESPECIALIZADA PARA NEGOCIOS LOCALES
