

# Vende por Internet

***5 pasos  
para comenzar***



Por José Alberto Nieto

# INTRODUCCIÓN

Toda mi vida hice lo que se suponía era la receta para tener éxito y un buen futuro asegurado: estudia, consigue trabajo en una gran compañía y esfuérate para que te promuevan y tengas lo quieras.



A las malas, me di cuenta que **nadie te cuida** y que a las empresas solo les interesa su beneficio, por eso decidí que el camino es independizarte y ser dueño de tu futuro.

Con dos empresas creadas, quiero darte estos lineamientos básicos para que tú puedas construir tu propio futuro y **ganarte la vida vendiendo por internet de una manera fácil.**

# 1. ¿QUÉ PUEDO VENDER?



La neta, ¡puedes vender de todo!

Eso es lo bonito de vender en línea, no tienes limitaciones geográficas, el mundo es tu cliente y justo por eso, por muy pequeño que sea el nicho que quieres atacar, estamos hablando de un montón de gente.

# Hay de dos:

## 1. Productos digitales:

No tienen limitantes físicas, puedes vender a cualquier lugar del mundo, solo considera en estos casos que el idioma es lo que te dará el mercado potencial.

Si eres un duro en inglés, ya la hiciste.



## 2. Productos físicos:

Aquí tienes que considerar la logística de distribución, existen plataformas que te facilitaran el envío y nivel de servicio, te recomiendo [SkydropX](#).

## TIP:

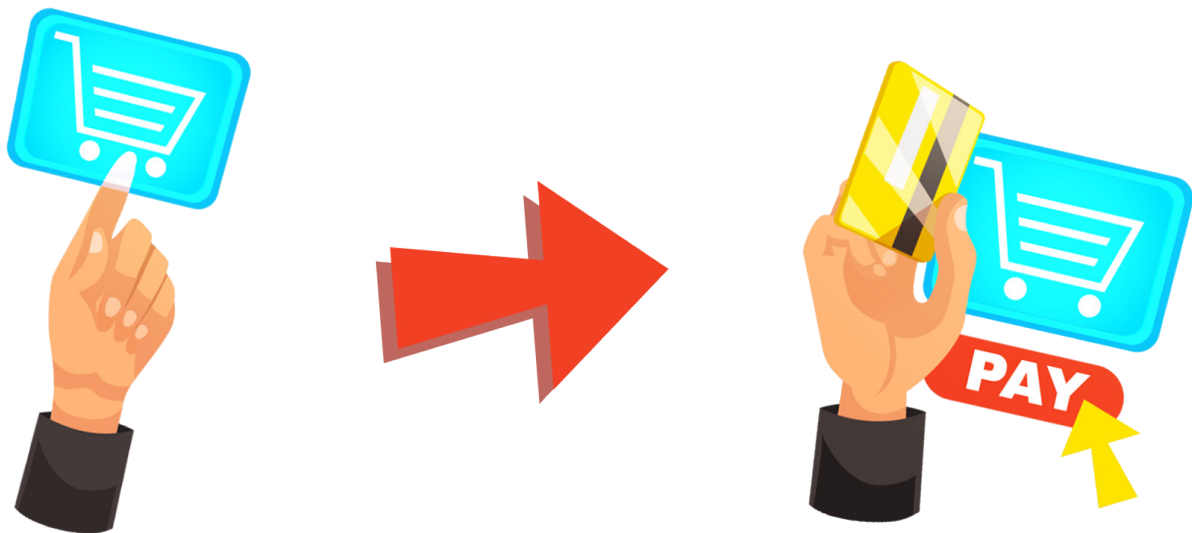
Incluye el costo del envío en el precio y da envíos gratis como parte de tu servicio, esto siempre atrae a tus clientes (Amazon lo hace no porque te quiera, sino porque así le compras más).

¡Incluso, puedes vender producto que no tienes!  
No te estoy diciendo que hagas fraude, sino que puedes hacer Dropshipping.

Es decir, tú eres el canal de venta y solo hasta que te hacen la compra le pagas al fabricante y el se encarga, luego de enviarlo al cliente, con lo que no necesitas una gran inversión, **con unos 100 USD puedes arrancar un negocio** que te genere beneficios desde el primer mes, es más, si tienes tarjeta de crédito, puedes comenzar gratis.

**No tienes excusa.**

## 2. ¿A QUIÉN LE PUEDO VENDER?



¡A todos! Ya deja de limitarte con la idea de “la gente no tiene tarjeta de crédito para comprar en línea”.  
Te digo la verdad: ¡no hace falta!

Hoy en día puedes vender en internet y utilizar el mundo físico para los pagos. ¿Cómo? Muy fácil: Existen plataformas que te permiten generar códigos de pago que referencian a una compra específica, es decir, sabes de quién es el dinero y qué pagó.

**Te recomiendo:** CONEKTA, es una empresa mexicana, tienen comisiones bajas, pueden manejar meses sin intereses y lo mejor te permiten hacer pago por OXXO, es decir, tu cliente te hace la compra en línea y le llega un código para ir a pagar a la tiendita y tu lana te llega inmediatamente, sin tarjetas de crédito.

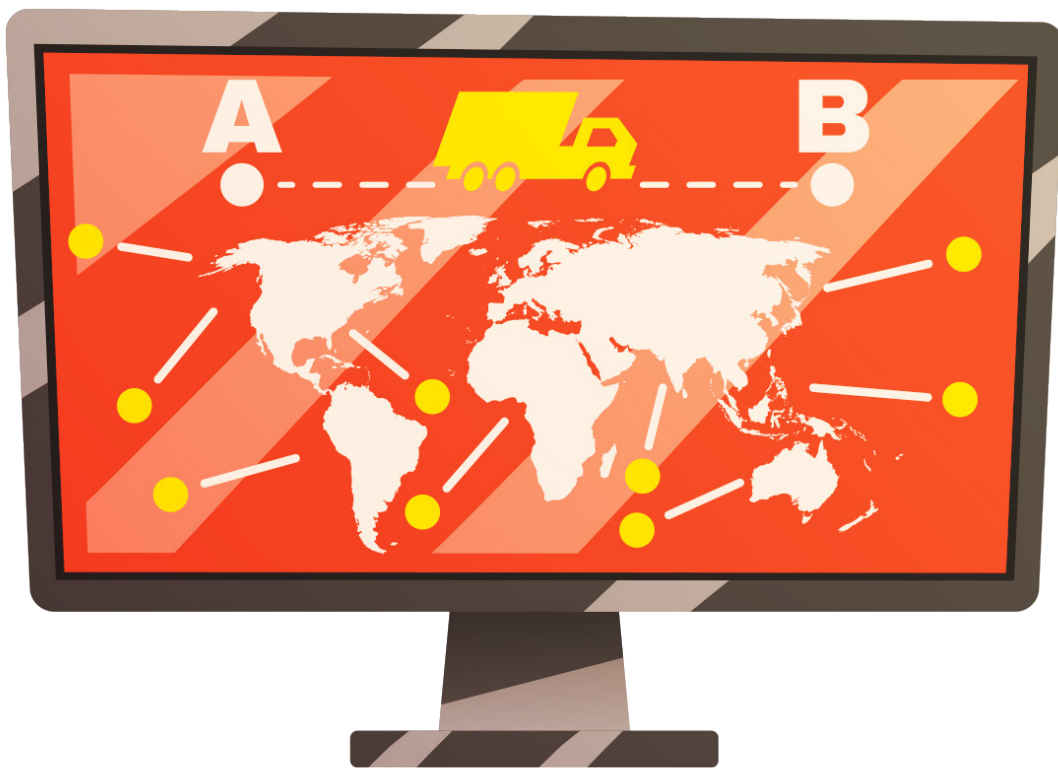


Si estás vendiendo internacional: PayPal o Stripe, te recomiendo esta última, que incluso te permite abrir una empresa internacional para que cuides tus ingresos en dólares.



No importa donde estás tú y dónde está tu cliente, con internet estás en el lugar indicado.

### 3. ¿DÓNDE PUEDO VENDER?



Tienes muchas opciones para vender, elige la que más te conviene.

## Veamos qué sabores hay:

### Marketplace:

Son las plataformas que ya existen y en las que te puedes dar de alta para vender: Amazon, Mercado Libre, Claro Shop, Linio, etc.

### Ventajas:

No necesitas conocimiento técnico, tienes tráfico de clientes potenciales desde el día 1, aprovechas los descuentos por volumen en negociaciones con las paqueterías y te ayudan con el despacho y logística.

### Desventajas:

Tienes que seguir las reglas, el cliente no es tuyo y no lo puedes contactar directamente, el cliente siempre tiene prioridad y la más importante: te cobran una comisión alta (13% en promedio).

## Tienda propia:

Montas tu tienda propia, manejas todo de principio a fin y eres dueño de tu propio destino, hay varias plataformas para crearlas: WooCommerce (con tu web de Wordpress), Shopify , Magento etc.



## Ventajas:

Controlas todos los procesos y tú defines las reglas, te dá más flexibilidad, no compites por precio con otros vendedores, puedes aportar más valor a tus clientes.

## Desventajas:

Necesitas más conocimiento técnico (hay varios niveles), tienes que llevar clientes a tu tienda, tú tienes que manejar todos los apartados del negocio.

Ahora la pregunta obligada:

¿Cuál es mejor? y la respuesta es: depende.

## Principales factores a considerar:

### Experiencia:

Si no tienes mucha experiencia en ventas, es más fácil comenzar por un Marketplace.

### Nicho:

Si vendes productos específicos o con alguna temática, por ejemplo: línea de productos para tu bebé; te conviene una tienda propia.

### Producto:

Si es un producto digital, te conviene tienda propia para tener un control total del mismo.

### Recurrencia:

Si tu producto se puede volver recurrente, te conviene una tienda propia y poder hacer una membresía.

Por ejemplo: productos de limpieza, “todos los meses te envío el kit por un precio fijo y cobro domiciliado”.

## Tiempo:

Si tienes muy poco tiempo comienza por Marketplace, ellos se encargan de la logística y el envío, tú solo debes atender al cliente, mismo que lo puedes hacer con un celular desde donde estés.



Puedes combinarlas y tener lo mejor de todos los mundos, neta es así de sencillo.

# 4. ¿CÓMO LE HAGO PARA QUE ME CONOZCAN?



Haz ruido, ¡que se sienta tu presencia!  
Lo que se busca aquí es tener una comunidad o tribu,  
es decir, gente que busque lo que tú tienes.

Para este apartado hay 3 caminos: tiempo, dinero y suerte.

## Tiempo:

Si dispones de tiempo y no necesitas vivir de ello, puedes hacer Marketing de Contenidos (Inbound Marketing), que no es otra cosa que aportar valor sobre la temática o problema que resuelve tu producto. Es decir, empiezas a dar valor, la gente te empieza a conocer y en el momento que necesiten algo de lo que tú ofreces, serás el primero en quien piensen.



## Dinero:

Si quieres empezar a tener movilidad y puedes invertir algo de dinero, entonces puedes crear publicidad digital. Aquí los reyes son: Google y Facebook. En ambos casos puedes crear anuncios pagados con base en criterios y mostrar tu producto con un llamado a la acción muy claro.

## Suerte:

No depende de ti, pero si tienes un contenido que se vuelva viral y todo el mundo lo comparte, pues ya la hiciste (si eres un gatito que se cae saltando lo puedes lograr más fácil).

Ahora bien, no son excluyentes, es más, idealmente deberías trabajar las dos primeras: haces publicidad pero en paralelo vas generando contenido, de esta manera llegado el momento te volverás un referente en el tema y la gente te vendrá a buscar, y si generas mucho contenido, tienes más oportunidad de volverte viral. Aprovecha las redes sociales.

¡Da valor y la gente te buscará y te pedirá que le vendas!

# 5. ¿POR DÓNDE EMPIEZO?



**¡Facilita la vida de la gente!**

Aquí viene lo que estabas esperando, ¡cómo organizas todo para tener éxito! No hay una receta única pero sí varios pasos que te harán el camino más fácil.

## Soluciona un problema:

Seguro has escuchado la frase:

**“La gente ama comprar pero odia que le vendan”.**

Es cierto, por eso la mejor manera es solucionar un problema, por ejemplo:



**Problema:** La gente utiliza cada día más el celular como fuente de trabajo y odia quedarse sin batería.

**Solución:** La capacidad de recargar el celular sin estar pegado a un enchufe.

**Producto:** Bateria portátil, protector con batería, etc.

**Problema:** A los padres les preocupa que sus hijos se puedan perder o les pase algo.

**Solución:** Una manera de asegurar que los puedan ubicar y puedan avisar si tienen algún problema.

**Producto:** Una pulsera con GPS.

El enfoque es que le hagas patente el problema, que se identifiquen con el mismo y que la solución les ayude en su vida diaria.

### **Aporta valor:**

No tengas miedo de regalar información, de cualquier manera Google te puede dar información gratis. Piensa que ese valor que regalas va a ayudar a la gente. Esa gente sentirá gratitud, y serás la primera (y quizás única) opción cuando busque el servicio o producto que tu ofreces (el “Top of mind”, que le dicen).

## Identifica a tu cliente:

Y no estamos hablando de la clásica:

“mujeres de 20 a 40 años que viven en México”.

Tienes que identificar sus gustos, qué les motiva, qué buscan, y ahí podrás adecuar tus mensajes y comunicaciones.

Aunque no lo creas, las redes sociales saben mucho de la gente y tú puedes aprovechar esto para entregar tu mensaje de la mejor manera.



## Investiga:

¿Qué busca la gente?, Revisa Google trends y Keyword planner. Son gratis y podrás ver que está buscando la gente por geografía, edad, sexo, etc y entender las tendencias. Si algo va creciendo o de salida, si es cíclico y si hay cosas que se asocien en esas búsquedas; con estas herramientas puedes saber qué busca la gente sin que le tengas que preguntar.



## ¡Disfruta!

No importa qué ofreces, siempre que sea algo que te motive. La emoción es contagiosa y la gente lo nota en tus expresiones, en tu forma de comunicar y, además, si te preguntan, debes saber de lo que estás hablando y transmitirlo.



¿Qué más puedes pedirle a la vida?  
Vas a vivir de lo que te gusta.

# CONCLUSIÓN

Espero que este e-Book sea de mucha ayuda y te anime a emprender y comenzar a vender en línea, le puse mucho cariño para que no tengas que sufrir los tropiezos que yo viví.

Con estos 5 consejos vas a lograr resultados muy rápido y podrás tener una buena lana sin sufrir y desde casa.

Si quieres contratar mis servicios, asesorías, conferencias, etc, escíbeme aquí:

**info@eljosenieto.com**



Sígueme en Instagram: **@eljosenieto**