



MAS CLIENTES, MAS VENTAS

Para Profesionales y Comercios Locales

Estrategias, recursos y acciones que pueden lograr el crecimiento sostenido de todo negocio fisico llevado a internet.

Motivos por los que tu negocio tiene que estar en Internet

Crear un negocio no es tarea fácil, solo aquellos que se atrevieron a hacerlo y continúan con el lo pueden saber, los desafíos con los que nos encontramos en el camino son muchos, sin embargo todos están dentro de buscar lograr un solo objetivo, **MAS VENTAS**.

Actualmente la tecnología a avanzado mucho y ya es parte de los hogares de cualquier ciudad de mundo lo cual nos permite acceder a una conexión a Internet y desde esta a obtener información sobre cualquier temática que se nos pase por la cabeza.

Esto hace que también las costumbres o hábitos de compra de las personas cambien, ya que por ejemplo pueden acceder a mayor información, hace solo diez años atrás si necesitabas un determinado producto o servicio, o lo comprabas en tu barrio o ciudad o te olvidabas de ello; hoy puedes acceder a ese mismo producto en miles de tiendas de tu ciudad o incluso lo puedes pedir de forma online y te lo llevan a tu casa desde cualquier parte del mundo, incluso si cobrarte el envío y ni hablar que muchas veces también con una diferencia de precio muy considerable.

CONCLUSION- como emprendedores o dueños de negocios tenemos la obligación de estar al día con lo que esta sucediendo en la forma de comprar de las personas, ya que en mayor parte de ello vivimos.

Los temas que trataremos en este informe involucran en su totalidad los negocios locales o servicios si eres un profesional o incluso artesano o emprendedor que esta por cuenta propia; la web hoy nos ofrece excelente oportunidades para estar delante de nuestros **POTENCIALES CLIENTES** y vender nuestros productos o servicios.

Estos son algunos de los temas sobre los que hablaremos:

- **Tus clientes pasan gran parte de su vida en linea.**
- **Tu competencia posiblemente ya esta en linea.**
- **La inversión y el equipo humano que tienes que hacer es mínima.**
- **El potencial de crecer tu negocio, mas clientes, mas ventas, es ilimitado.**

Los recursos, las herramientas que te permiten llevar tu negocio o servicio a Internet.

- **Conocer a tu cliente potencial.**
- **un sitio web-**
- **Las redes sociales-**
- **Canales de video-**
- **Acciones para atraer mas clientes y lograr mas ventas.**

- Herramientas para el Contacto frecuente-

Espero que esta información te resulte útil y puedas ver el potencial que se halla frente a nosotros, los años pasan rápido, por lo que si hoy ya es necesario tener una presencia online, ya podemos imaginarnos lo que puede ser tan solo en cinco años mas.

Tus clientes pasan gran parte de su vida en linea

Empecemos por la parte mas importante para un negocio, los clientes, las personas, tu publico ideal, no importa si tienes un negocio de ropa, un supermercado, un taller, una peluquería, incluso si tienes una oficina de la que ofreces tus servicios.

Hoy mas que nunca todo negocio debe o tiene la obligación de ACUALIZARSE, ponerse al corriente, esto es ver:

- Donde esta su publico objetivo
- Cuales son los problemas que quiere solucionar
- Que herramientas esta utilizando
- Donde esta adquiriendo los productos similares a los que tu le ofreces.

Como puedes ver el foco esta primero en los clientes, ya que ellos son los que te permitirán tener flujo de caja; luego presupuesto esta tu producto, tu local, tus servicios.

Siempre partimos de la idea de que posees un local apto, en condiciones, que provea de una buena experiencia de compra a tus clientes, etc.

Ahora bien, el tema de este e-mail es el lugar donde nuestros potenciales clientes pasan mas tiempo, esto es sin dudas en las redes sociales, utilizando mayormente smartphones o teléfonos móviles sobre sus computadores personales.

Esto quiere decir que la manera que tenemos de estar frente a ellos, frente a su mirada de modo que conozcan lo que nuestro negocio tiene para ellos es estando nosotros también en las redes sociales, con nuestros propios perfiles o paginas de negocios.

Las redes sociales que mas beneficios nos darán a nuestros negocios o servicios son: Facebook, Twitter, Linkedin, Google+, Pintarest y Instagram.

Claro que no es obligación estar en todas, si nuestro negocio va de ropa deportiva o indumentaria joven seguramente preferiremos Facebook e Instagram, si somos profesionales y nuestros servicios se enfoca en profesionales nuestro foco sera Linkedin y Facebook.

CONCLUSION- Quiero que veas que hoy hablamos quizás de lo mas importante de un negocio, a quien va dirigido, lo que ellos buscan o quieren solucionar y como o donde debemos estar para

poder exponer nuestro negocio o servicios frente a sus miradas; ya que podemos tener un excelente producto, negocio o servicio, pero si nadie lo conoce, ya sabes la respuesta.

Tu competencia posiblemente ya esta en linea

Sin importar si trabajas un negocio, un local en tu ciudad o lo que haces es ofrecer un determinado servicio; estas expuesto a la “competencia”, la cual mas adelante veras que puede resultar un activo para tu negocio, esto puede convertirse en una de las mejores ventajas que debes aprender a utilizar.

No importa el nicho de mercado o el rubro de tu negocio que desarrolles, siempre existirán otros negocios o profesionales que también realicen lo mismo que tu haces. Ahora bien, esto puede utilizarse siempre para lograr determinados objetivos, por ejemplo:

- Otro negocio similar al tuyo puede decirte que tipo de clientes le compran o trabajan con ellos, que problemas quieren solucionar o las dudas que tienen.

- Al observar otro negocio puedes aprender a desarrollar servicios similares con tus propio cambios pero con una base que ya existía en los servicios de otras empresas.

La mayoría de los servicios no son nuevos, si son servicios con características únicas que los demás no tiene; y es justamente esto lo que debemos buscar, por mas que ofrecemos los mismos servicios que otras empresas o profesionales, tenemos que destacar con productos o servicios que solo tu prestas.

- Es evidente que si otro negocio o profesional esta trabajando y con éxito en tu ciudad es algo que las personas están demandando, por lo cual siempre existirá un lugar para que tu también ofrezcas lo tuyo, claro que siempre con una propuesta diferenciadora única y que debes buscar a toda costa de que no se enfoque solo en una diferencia de precio.

- Existen muchos aspectos en los que tu puedes destacarte de la competencia o de otros profesionales, por ejemplo en la forma de exponer frente a los potenciales clientes, puedes utilizar medios de publicidad que los demás no utilizan, canales de comunicación como plataformas web o redes sociales que los demás no están aprovechando, etc. Siempre existe opciones para destacar o presentar un servicio único y diferencial que realmente les interese a las personas y haga que te prefieran a ti en lugar que a otro local o profesional.

Los negocios no se tratan de competencia, sino de colaboración, incluso grandes negocios o estudios profesionales se han logrado por la unión de lo que al principio podríamos llamar la competencia, pero que mas tarde son socios o colaboradores.

Estamos en una época de economía globalizada en la que la unión hace que podamos avanzar mucho mas rápido que si empujamos la rueda nosotros solos, es muy común encontrar

profesionales que trabajen en conjunto o locales que colaboren unos con otro recomendándose o pasándose clientes, logrando de esta forma una forma de negocios mas colaborativa y por ende fluida.

CONCLUSION- Comiences el negocio que comiences o estés en el rubro que estés, siempre existirán otros que harán lo mismo que tu, debes buscar diferenciarte a ellos con una propuesta diferente y aprender también de lo que les esta funcionando a ellos, utilizarlo, complementarlo o incluso mejorarlo. Esto sin dudas lograra que también tengas un espacio para generar ingresos.

Algunos de los cambios que debemos hacer para atraer mas clientes.

Es evidente de que los hábitos de las personas han cambiado, si somos dueños de negocios o servicios ya no podemos seguir vendiendo de la misma forma que hace 10 años atrás.

Actualmente necesitamos estar donde el potencial cliente esta pasando gran parte de su vida, esto es en Internet, mas aun, necesitamos estar en el dispositivo que ellos mas usan, y esto no es la pc de mesa como hace cinco años atrás, sino que debemos estar en sus móviles, en sus teléfonos celulares.

Para nadie es una novedad que la mayoría de las personas lo que tiene a su lado siempre es su móvil, por lo cual las empresas que están en vanguardia están presentes allí, para ello no es necesario hacer grandes cambios, pero si empezar a pensar como lo hacen nuestros potenciales clientes.

Esto quiere decir que debemos estar de forma obligatoria en las redes sociales, si vendemos ropa deportiva, insumos, libros, etc, necesitamos estar donde están las personas que quieren este tipo de mercadería, necesitamos que ellos sepan de nosotros y por ende que conozcan cada uno de los productos o servicios que tenemos para ellos.

Las herramientas claves que podemos utilizar para ello son un sitio web, perfiles sociales y publicidad en estas redes sociales; no hay mas. Claro que luego pueden sumarse a estas estrategias muchos otros componentes, pero estos son básicos en los tiempos actuales; por ejemplo que tu web pueda verse perfectamente en los móviles, que los potenciales clientes puedan visitarte en tu sitio virtual, tu web o blog, que puedan interactuar contigo, hacerte consultas y principalmente que ellos puedan conocer lo que tu tienes para ellos.

Actualmente son muchas mas las opciones de compra que tienen las personas, hace pocos años atrás la única posibilidad era comprar en tu supermercado de barrio o ciudad, en las tiendas que allí existían, hoy las personas pueden comprar y pedir su pedido desde cualquier parte del mundo y con envío gratuito; ya puedes imaginarte que si queremos seguir con nuestro negocio no podemos quedarnos con los brazos cruzados.

CONCLUSION- Como conclusión solo quería dejarte en claro que tenemos la obligación de adaptarnos a los cambios, y no son grandes cambios como muchos piensan, simplemente hay que empezar a actuar, de otra forma nuestras ventas bajarán cada vez más o solo nos quedaremos con los clientes actuales si es que no adoptan las nuevas formas de comprar que hoy existen.

Posiblemente has escuchado o estas experimentando que la mayoría de los negocios venden cada vez menos, sin embargo existen miles de empresas que se han adaptado ya a los cambios y son los que están haciendo verdaderas fortunas.

Internet es la herramienta que nos permite conseguir mas clientes y mas ventas

Seguimos hablando de como lograr mas ventas, tener mas clientes y poder tener un negocio del que disfrutemos y podamos vivir cómodamente desarrollándolo. Ahora bien, anteriormente te hable de la necesidad de **ADAPTARNOS A LOS CAMBIOS**, *esto aun no es obligatorio, pero dentro de unos años ya lo sera.*

Ya hoy miles de negocios están trabajando de la forma correcta, atrayendo interesados, clientes nuevos a sus productos y servicios, y no es justamente porque tengan un mejor local que otros empresarios dueños de negocios o profesionales, simplemente es porque están donde sus potenciales clientes se encuentran.

También hablamos de que hace unos años atrás era obligatorio figurar con nuestro negocio en una guía de papel, realizar publicidad en diarios o revistas locales, incluso en la radio por ejemplo; hoy esto ya no es tan importante como trabajar la publicidad de tu local o servicios en la web, ya ese es el lugar donde las personas pasan la mayor parte del tiempo, la mayoría de las personas tienen a su lado a su móvil o smartphones, en los cuales pueden consultar al instante sobre cualquier producto o servicio que se les ocurra.

Si esto no fuera de esta forma te quiero realizar una pregunta ¿Cuándo fue la última vez que buscaste algo en las páginas amarillas de una guía de Telecom? Su uso ha disminuido mucho, al igual que la publicidad en radio o diarios, sin embargo son buenos recursos para utilizarlos en conjunto con la publicidad online.

“Mas clientes y mas ventas” son un concepto que están en constante cambio, incluso dentro de dos o tres años la forma de compra de las personas ya habrán cambiado nuevamente, hoy ya vemos que la tendencia es cada vez más a lo online, donde las opiniones de amigos tienen más importancia que una publicidad que nos dice que tienen el mejor producto.

Factores como atención al cliente, experiencia de compra, acompañamiento posterior a la compra ya poseen mucho más valor que tener el precio más bajo en un producto, esto nos dice a la clara que competir por precio no solo que no es efectivo sino que genera pérdidas al local.

CONCLUSION- Internet es sin dudas el medio, la herramienta que los dueños de negocios, emprendedores o profesionales deben aprender a manejar para su beneficio, ya que es en ese medio donde se desarrollaran los negocios, las compras y las ventas. Los medios locales o offline seguirán existiendo pero como soporte a las acciones en línea.

Conocer a tus clientes es fundamental para construir un negocio exitoso.

Seguimos hablando de factores que hacen que nuestro negocio o servicios lleguen a las personas, sean aceptados por ellos y quieran trabajar con nosotros o comprar nuestros productos.

Ahora quiero hablarte de un factor fundamental que hace que todo negocio funcione o no; esto es **conocer a nuestro cliente**, pues son ellos los que decidirán si comprar en nuestro local o contratar tus servicios.

Sobre este aspecto existen muchas cosas que podemos ver, observar y hacer cambios, de nada nos sirve por ejemplo que un cliente nos este pidiendo mercadería que no tenemos y nunca la traemos para tenerla en stock. Con esto sale a la luz algo fundamental y es **“escuchar a nuestros clientes”** o potenciales clientes si estamos comenzando o ofrecemos servicios; son ellos los que en realidad definen el rumbo de tu negocio y en función de esto es que tienes que tomar decisiones que pueden afectar todo tu negocio.

¿Que tienes que conocer de tu potencial cliente?

No es nada de otro mundo, sin embargo muchas veces se nos pasa por alto o incluso muchas veces conocemos o sabemos lo que quieren, ya que nosotros pediríamos lo mismo, pero estamos tan **enamorados de nuestro negocio que creemos que este debe estar perfecto y ser ideal para nosotros**, olvidando claro que los que tienen que comprar no somos nosotros.

Factores como conocer sus hábitos, costumbres, los diferentes horarios que manejan, el nivel económico de la zona en la que esta tu negocio, por ejemplo, son claves en determinados casos, es verdad que varían según el tipo de negocio, pero lo fundamental es **conocer lo que una persona espera encontrar cuando entra en tu negocio**, y con esta información hacer lo necesario para poder ofrecer lo que quiere o buscan estos clientes.

¿Como nos enteramos de esto? Lo mas difícil, PREGUNTANDO.

CONCLUSION- No podemos tener un negocio exitoso si no conocemos lo que nuestros potenciales clientes esperan de nosotros y esto lo averiguamos fácilmente preguntando, observando lo que las personas compran en lugares similares a nuestro negocio, etc.

Tu sitio web es la oficina virtual donde recibes a tus potenciales clientes.

Seguimos con este mini-curso sobre como generar mas ventas utilizando el Internet (Paciencia, ya estamos a la mitad del informe) , ya sea que tengas un negocio físico, un local comercial o seas un profesional que ofrece sus servicios en tu ciudad.

Ahora toca hablar de como integrarte a la web, es verdad que existen muchas formas, pero mi recomendación es que las dos maneras mas efectivas de trasladar lo que haces físicamente a la web es mediante un sitio web o un perfil de Facebook.

Hoy tocaremos el tema de un sitio web, pues es una de las formas mas profesionales y completas de trasladar tu negocio a la web, con algunos beneficios como ser que esta activo o abierto las 24 horas, no tienes que estar pendiente de atender a tus potenciales clientes o por ejemplo que es un espacio virtual en el que puedes exponer todo tu trabajo o servicios, incluso con los comentarios o recomendaciones de otras personas hacia tu trabajo como profesional.

Los beneficios son muchos mas, claro que también necesitas un cierto conocimiento para mantenerlo o actualizarlo, pero actualmente con los sistemas o herramientas que existen es algo muy sencillo de hacer.

Hay una realidad, se que ya hablamos en correos anteriores sobre este tema, y es que los negocios se han expandido hacia el medio virtual, cada vez mas las personas hacen uso de la tecnología para acceder a la información sobre los productos que quieren comprar o los servicios que necesitan en su ciudad; e incluso cuando acuden a un local para realizar una compra, la gran mayoría ya ha realizado averiguaciones en la web respecto a ese producto en particular.

Muchas personas aprovechan este momento cero antes de la compra, cuando las personas están realizando consultas en la web y exponen sus productos o servicios mediante una web, lo cual hace que tus potenciales clientes encuentren ya en ese momento la información o el producto que están buscando y se dirijan directamente a tu local o incluso realicen las consultas o reserven el producto directamente desde la pagina web de tu negocio por ejemplo.

Como puedes ver es una gran ventaja, en los próximos años la mayoría de las ventas se realizaran de este modo; actualmente existen muchas formas de crear en la web un sitio web, incluso de forma gratuita, con sus ventajas y desventajas, pero lo importante es empezar lo antes posible, ya que con seguridad otros locales o profesionales ya lo están haciendo y tienen con ello una gran ventaja respecto a otros negocios.

CONCLUSION- Una pagina web es una de las mejores formas de llevar un negocio físico a

Internet, incluso podría decirte que si queremos conseguir mas clientes y lograr mayores beneficios es vital comenzar a pensar en dar ese salto a lo online.

El potencial de las redes sociales para potenciar las ganancias de nuestro negocio.

Ya se ha recorrido un gran tramo en este camino, con la información que ya recibiste tienes una mejor idea de que todo negocio necesita estar en Internet, puede que aun no lo sientan tanto aquellos negocios que aun no han echo este cambio, sin embargo en unos pocos años Internet sera el canal principal para hacer ventas y negocios.

Actualmente existen diversos canales para poder llegar a las personas que pueden estar interesadas por nuestros productos o servicios, estos van desde sitios web, redes sociales, canales de video, aplicaciones, conferencias, etc, etc.

Hoy quiero hablarte de uno de estos canales que nos permiten estar frente a nuestros potenciales clientes, estas son las redes sociales, como por ejemplo Facebook, Twitter, LinkedIn, Google+, Instagram o Pintarest.

Si bien cada red social posee un determinado publico, con determinados intereses, la utilización de una u otra red social siempre dependerá del negocio que trabajemos o de los servicios que ofrecemos; por ejemplo si tengo una peluquería Facebook e Instagram son ideales por la viralidad y la posibilidad de mostrar comentarios e imágenes por lo que resultan mas atractivas nuestras publicaciones.

Pero si nuestro perfil es mas profesional y queremos contactar otros profesionales lo ideal es LinkedIn, ya que en esta red social se encuentran profesionales, empresarios y emprendedores en diversos rubros o nichos de mercado o Twitter que es una red social donde podemos exponer nuestro trabajo diario de forma rápida y sencilla a la vez que seguimos a otras personas que hacen lo que nos interesa a nosotros también.

Podemos hablar mucho sobre las redes sociales, sin embargo existen pautas claves como ser cordiales, seguir las conversaciones y contestar lo antes posible a las consultas como así también publicar de forma continua y no de vez en cuando, lo cual colocara nuestro perfil en un desierto.

La creación de perfiles en redes sociales son gratuitas, cualquier persona lo puede hacer, sin embargo su utilización de forma profesional para exponer un negocio no es un juego, con esto quiero decir que lleva tiempo, dedicación y el conocimiento para sacar el máximo provecho de ellas

en beneficio de nuestro negocio.

Podemos preguntarnos el porque de que son tan efectivas las redes sociales, una de las respuestas es por la sencilla razón de que podemos segmentar a las personas que integran estas redes sociales y dirigirnos solo a las personas que tengan gustos similares o puedan estar realmente interesados en lo que vendemos o los servicios que ofrecemos.

CONCLUSION- Si tenemos un negocio físico o ofrecemos servicios, no podemos dejar de lado estas herramientas online, tenemos que crear nuestros perfiles en las redes sociales en las que nuestros potenciales clientes están la mayor parte del tiempo.

La utilización del video como herramienta para generar mas ventas en el comercio local.

Espero que toda la información que estas recibiendo te resulte de interés y realmente pueda ayudarte a impulsar las ventas de tu negocio o servicios, como ya estamos viendo el Internet nos ofrece una serie de herramientas que podemos utilizar para: exponer los productos o servicios, crear mas credibilidad y lograr mayores ventas.

Hablaremos de una de las herramientas que nos ofrece grandes ventajas, este es el video, con su correcta utilización puede convertirse en el nexo que necesitan tus potenciales clientes con tu negocio, logrando con el video generar mayor confianza y credibilidad para lograr mas clientes y mas ventas.

El video posee grandes beneficios para los negocios locales, ya que en ellos podemos exponer nuestro trabajo, nuestras instalaciones, la forma en que se se trabaja, la responsabilidad del personal de la empresa, etc,etc.

Son muchas, particularmente todas, las empresas que pueden hacer uso del video para exponerse frente a los potenciales clientes; incluso de forma sencilla con solo un canal en YouTube, el cual es gratuito y una fans page o pagina de negocios en Facebook ya es suficiente para comenzar a ver cambios significativos en la entrada de clientes y ventas.

El video posee particularidades similares a la de cualquier red social, lo cual te permite compartir información debajo del mismo video, incluso contestar consultas o sugerencias sobre el mismo. También es muy viral, esto quiere decir que ofrece altas posibilidades de que si el video agrada a los videntes, estos los compartan en sus redes sociales y con ello podemos llegar nosotros a una mayor cantidad de personas.

¿Que necesitas para comenzar? Solo imaginación y voluntad, el querer hacerlo, ya que con una simple cámara digital, videocámara o incluso un smartphone ya estas en condiciones de crear videos de tu negocio, subirlos a tu canal de YouTube y compartirlo en todas tus redes sociales.

Seguramente ya has escuchado de los beneficios de que las personas encuentren tu negocio en las primeras paginas del buscador Google cuando hacen una búsqueda referida a productos o servicios que tu manejas o ofreces, pues el video es tu gran aliado en este sentido, ya que los videos se posicionan muy bien, podrás ver que en prácticamente la mayoría de las búsquedas aparece videos en la primera pagina del buscador.

CONCLUSION- El video es una herramienta mas que no puedes dejar de utilizar, ya que también esos videos que creas te sirven de contenido para tus redes sociales, lo cual atraerá con mayor fuerza a las personas a tu negocio. Recuerda que actualmente solo existe una sola norma, esta es la EXPOSICION, cuanto mas te expongas frente a tus potenciales clientes, mas y mejores resultados obtendrás.

Acciones para atraer mas clientes y mas ventas a tu negocio

Los negocios viven gracias a los clientes, esto no es un secreto sin embargo la búsqueda de clientes debe ser constante y una prioridad para todo negocio mas ahora con el avance de la tecnología.

Aqui tienes algunas ideas que puedes utilizar para atraer mas clientes a tu negocio, lo primero es hablar de lo que atrae a mas cantidad de clientes (No , no es justamente los precios bajos), esto es:

- El comentario de las personas, generalmente de las mas cercanas.
- Productos de calidad que se renuevan periódicamente.
- Promociones, descuentos, productos exclusivos.
- Que no exista falta de stock de productos.
- Que hayan escuchado de tu negocio o comercio en algún tipo de publicidad.
- Claro que precios competitivos también, peor no siempre es a lo que se le da prioridad.
- La ubicación del local.
- La atención del personal que trabaja en el negocio o local comercial.
- La pos venta o el acompañamiento luego de la venta.
- La posibilidad de diversos medios de pago.
- Los horarios de atención.
- Etc.

Estos son solo algunos factores, claro que dependen del tipo de local o negocio que realices, pero son factores que a la hora de hacer una compra los clientes tienen en cuenta.

Los medios que podemos utilizar para traer mas clientes son variados y por diversos canales, por ejemplo:

- **Redes sociales**- Las redes sociales son excelentes para difundir negocios, ya que la gran parte de potenciales clientes están presente en redes sociales, la forma de hacerlo es mediante paginas de fans o en grupos de Facebook de la misma ciudad.

- **Publicidad en diarios y medios radiales**- si bien la tecnología, la web, a avanzado mucho en lo referente a hacer publicidad, los medios locales como radio e imprenta aun pueden utilizarse para dar a conocer cualquier local o evento.

- **Folleteria y cartelería en la ciudad**- La folleteria es también muy utilizada ya que se puede definir las zonas a promocionar, incluso contratar espacios en locales importantes o con una excelente ubicación pueden ser buenas opciones para hacer conocer un negocio.

- **Alianzas con otros locales que pueden complementarse entre si**- Unirse con otros locales que complementen tu local es una muy buena opción, pues favorecen tanto a tu negocio como al negocio que participa contigo, muchas veces se consiguen muchos mas clientes, los cuales no hubiésemos podido conseguir de otra manera.

Ejemplo de esto son las alianzas de peluquerías con spa o salones de belleza, los hoteles con compañías de turismo, hoteles con restaurantes, empresas constructoras con ferreterías o casas de materiales de construcción, etc, etc.

- **Sitios web y posicionamiento en buscadores como Google**- Tener tu propia web o blog es una buena opción actualmente, ya que es un paso hacia el futuro, ya que la mayoría de los productos se buscan en la web antes de comprarlo físicamente. Por otro lado con ello podemos aparecer en los buscadores como Google y atraer potenciales clientes mediante este medio.

- **Videos del negocio en plataformas de video como YouTube**- Los videos son otra opción que pueden atraer a cientos de nuevos clientes, bien implementado en los negocios realmente son muy valiosos, por otro lado estos mismos videos pueden compartirse en las redes sociales fácilmente y llegar a miles de clientes potenciales mas.

El correo electrónico, una opción para mantener el contacto con tus clientes.

Con esta sección estamos llegando al final del informe sobre “Ventas para el comercio local”, estoy seguro de que ya tienes mucha mas información que antes de tu suscripción, solo espero que puedas implementarla en tu negocio o servicios, **seguirás recibiendo de igual manera actualizaciones del blog, artículos sobre negocios locales y toda otra información que considere necesaria y que puedes utilizar para traer mas ventas a tu negocio o servicio local.**

Hoy quiero hablarte de la importancia de tener contacto con tus potenciales clientes, *esto es vital ya que te permitirá comunicarles tus ofertas, novedades, oportunidades de compras únicas, etc.* Por otro lado el mantener contacto frecuente con ellos te permitirá lograr una mayor confianza con ellos, de modo que si realmente los ayudas y les enviás información de valor cuando ellos necesiten

productos que tu ofreces o servicios que tu prestas estarás en su mente para ser contactado o visitar tu local.

¿Como haces para crear una lista de correos? Lo primero es contratar un servicio de autor responder en línea, esto es muy económico y te permite recopilar los correos de tus clientes o visitantes en tu local y enviarles todos los correos que tu consideres necesario. Luego debes comenzar a crear tu lista, esto lo haces ofreciéndoles beneficios si dejan sus datos de correo o la posibilidad de estar al tanto de las novedades que tiene tu local, por ejemplo; a todas las personas que entran en tu local.

Muchos locales ya han implementado por ejemplo que cuando haces una compra ya solicitan los datos de los compradores para que formen parte de la lista de clientes. La forma de crear la lista siempre debe adaptarse al tipo de negocios o servicios que ofreces.

La mejor parte es cuando ya tienes una lista numerosa, esto te permite contactarlos con ofertas, novedades, productos nuevos, etc; con lo cual te asegura de que siempre tengas en tu local un buen flujo de clientes.

Actualmente otra forma de tener acceso a potenciales clientes es mediante las paginas de Facebook, con lo cual si ellos dan me gusta a tu pagina ya forman parte de tus seguidores, pero esto no quiere decir que si tu publicas algo en tu pagina de fans lo podrán ver el 100% de seguidores, actualmente solo un 2% de tus fans verán tus publicaciones, con lo cual la única herramienta que nos permite llegar al 100% de personas en una lista es mediante el correo electrónico, por otro lado tu eres dueño de esa lista, no otra empresa como ocurre en Facebook, el cual si se le ocurre un día puede cerrarte tu pagina sin motivo alguno perdiendo así todos los datos o seguidores que tenias .

CONCLUSION- Contactar a nuestros clientes de forma frecuente es vital para estar en sus cabezas, ganarnos su confianza y estar primeros si necesitan productos que nosotros podemos proveerles.

Bien, realmente ya conoces mucha mas informacion que muchos dueños de negocios que aun estan luchando por lograr mas ventas o resultados utilizando solo los medios fisicos, como has visto la web ya es parte de la vida diaria de tus clientes, por lo tanto nuestro deber es estar en ese lugar junto a ellos.

Te invito a que me comentes en el blog o por email lo que te parecio este informe, tambien te invito a que si quieres mejorar los resultados de tu negocio, como recibir mas consultas en tus servicios o incluso si tienes una idea pero aun no has comenzado con tu negocio, contactame de forma gratuita desde el blog o al telefono (0345- 4958820) y hablaremos sobre la forma en que puedo ayudarte.

Un cordial saludo y lo mejor para tu vida y negocios.

Jorge A Magallanes.

Asesor y Coach de Emprendedores.

[http://www.paginaswebconcordia.com/consulta gratuita.](http://www.paginaswebconcordia.com/consulta-gratuita)

