

18 Consejos Prácticos Para Crear Un Sitio Web Vendedor.

Escrito por Oswaldo Ancona

Sábado, 20 de Diciembre de 2008 22:27 - Última actualización Miércoles, 20 de Enero de 2010 14:42

Seguramente tu también lo has pensado. No basta con tener un sitio web para poder decir que tenemos un negocio en Internet. Para lograr tener un negocio rentable en Internet es necesario que nuestro sitio web sea efectivo, es decir, vendedor.

Para lograr esto, he desarrollado una serie de consejos prácticos que puedes emplear en tu sitio web inmediatamente.

Estos consejos son:

1. El encabezado de tu sitio web debe ser lo suficientemente atractivo como para llamar la atención de tu prospecto en el instante que entra a tu página.

Debe reflejar el mayor beneficio que tu producto o servicio ofrece

a tus clientes y también debe invitar a tu prospecto a seguir leyendo tu página de ventas. Puedes usar más de un encabezado si es necesario.

2. Después de tu encabezado, comienza tu texto de ventas con una historia o algún hecho interesante

. Esta primera parte de tu página es crítica para el éxito. Debes continuar con la idea expresada en el encabezado. Una buena historia es casi imposible de dejar de leerla. De esta manera aseguras un alto índice de lectura.

3. Utiliza pequeños encabezados a lo largo de tu página de ventas para romper bloques de texto, facilitar la lectura y recuperar la atención de los lectores, de tal manera que si un prospecto sólo escanea tu página pueda saber cuáles son los beneficios de tu producto o servicio y saber exactamente qué es lo que ofreces.

4. Escribe igual que como hablas. Esto le da un toque personal a tu sitio web y tu mensaje será mas fácil de entender. Utiliza palabras y párrafos cortos, deja espacios en blanco, haz que la lectura de tu sitio web se vea fácil. No entres en tecnicismos; cualquier persona debe poder entender lo que quieres decir.

18 Consejos Prácticos Para Crear Un Sitio Web Vendedor.

Escrito por Oswaldo Ancona

Sábado, 20 de Diciembre de 2008 22:27 - Última actualización Miércoles, 20 de Enero de 2010 14:42

5. Tu sitio web debe ser de fácil navegación. Esto aplica principalmente a la hora de que el cliente quiere realizar la compra. Deja muy claro qué es lo que tiene que hacer. Si quieres que haga click en un link o un botón dile: "Haz Click Aquí para Ordenar Ahora". Si no lo dejas claro es probable que pierdas ventas.

6. Muestra los beneficios de tu producto o servicio y no sus características. La gente no está interesada en las características, ellos quieren saber en qué se van a beneficiar, qué van a lograr con tu producto. Si vendes un libro, la gente no quiere leer el libro, la gente quiere los resultados que obtendrá de leerlo. Así que eso es lo que tienes que presentarles. Los resultados.

7. Debes ofrecer una garantía lo más sólida posible. Una garantía incondicional que elimine todo el riesgo a tu cliente. De esta manera será más fácil que tu prospecto compre. A las personas no nos gusta tomar riesgos, y si tú los eliminas con una garantía incondicional estarás abriéndole las puertas a tus ventas.

8. Incluye testimonios de clientes satisfechos. Esto sirve para reforzar la credibilidad de lo que ofreces. En el mundo de los negocios y especialmente en Internet la credibilidad es un problema al que debemos enfrentarnos. Con los testimonios la gente queda convencida de que lo que ofreces no es un engaño ni quieres estafarlos.

9. Crea listas de beneficios en tu texto de ventas. Estos beneficios son lo que el prospecto está buscando. Por lo tanto debes escribir todos los beneficios que tu producto ofrezca, ya que cualquiera de ellos puede ser el beneficio perfecto para algún prospecto. Puede ser exactamente lo que están buscando y por lo tanto, comprarán tu producto.

10. Ofrece bonos gratuitos a quienes compren tu producto o servicio. Esto aumentará el valor percibido de tu producto y creará menos resistencia a la compra. El cliente recibe más valor por su dinero. Los bonos gratuitos crean una sensación en el prospecto de que debe adquirir tu producto para poder aprovechar la oferta. Los bonos que utilices deben ser muy buenos, a tal grado que puedan venderse por sí solos y deben complementar tu producto principal.

11. Justifica tu oferta. Dile a tus prospectos la razón por la que estás ofreciéndoles algo tan maravilloso. El hecho de darles una razón, decirles por qué, es uno de los aspectos más

18 Consejos Prácticos Para Crear Un Sitio Web Vendedor.

Escrito por Oswaldo Ancona

Sábado, 20 de Diciembre de 2008 22:27 - Última actualización Miércoles, 20 de Enero de 2010 14:42

poderosos de marketing que puedes aplicar en tu sitio web. Si das una razón sincera verás como aumentan tus ventas.

12. Debes tener una propuesta única. Lo que ofreces en tu sitio web debe ser único a los ojos de tus prospectos, que el beneficio que obtengan sólo puedan adquirirlo si compran tu producto o servicio. De nada sirve tener todo un proceso de ventas establecido si tu propuesta no es única, y lo que es peor, cientos de sitios web ofrecen lo mismo que tú.

13. Llama a la acción. A nadie le gusta tomar decisiones, es por eso que eres tú quien debe llevarlos de la mano hasta el formulario de compra. Incorpora una fecha límite y recuérdales qué es lo que se van a perder si no adquieren tu producto o servicio.

14. Incluye una o varias P.D. Dale a tus prospectos una nueva oportunidad de obtener información adicional, o bien, muestra un resumen de todos los beneficios que el prospecto obtendrá si adquiere tu producto "Ahora". Las P.D. son la segunda parte más leída de un sitio web, así que aprovecha esta oportunidad de presentarle una vez más a tu prospecto lo que ofreces.

15. Escribe para una sola persona. Tu sitio web será visto por miles de personas, pero cada una de esas personas leerá individualmente tu texto de ventas. Evita escribir "la gente" o "ustedes", por el contrario escribe "tú", "tus" etc, siempre en segunda persona refiriéndote directamente a tu prospecto. De esta manera el texto de ventas suena más personal, como si lo hubieses escrito especialmente para él o ella.

16. Utiliza un empaque virtual para tu producto. A todos nosotros nos gusta ver qué es lo que compramos, es mucho más fácil vender un producto cuando el comprador puede ver una imagen de él, aunque en realidad no exista. Una imagen vale más que mil palabras. Además, una imagen profesionalmente diseñada le da un valor percibido mayor a tu producto.

17. Presenta un problema y luego ofrece una solución. Muchas veces un prospecto no está conciente de algún problema que pueda tener, pero si tú le haces ver que tiene ese problema, y luego le ofreces una solución al mismo es muy probable que adquiera la solución que le ofreces.

18 Consejos Prácticos Para Crear Un Sitio Web Vendedor.

Escrito por Oswaldo Ancona

Sábado, 20 de Diciembre de 2008 22:27 - Última actualización Miércoles, 20 de Enero de 2010 14:42

18. No generalices, sé exacto. Cuando des información en tu texto de ventas sé lo más exacto posible, de esta manera proyectas una sensación de que sabes exactamente de lo que estas hablando. Especialmente cuando se trate de números y cantidades de dinero.

Por Oswaldo Ancona; <http://marketingautomatico.com/>

Gratis: Curso de 5 días por email – "Cómo Crear Un Negocio Automático En Internet Que Te Genere Ingresos Las 24hs. Del Día, Los 7 Días De La Semana, Incluso Mientras Duermes" suscríbete en: <http://cursodemarketing.com/nai/>