

Diez errores en las web de Comercio Electronico

Si tienes resueltos estos 10 errores, tienes la garantía de que tu web tendrá mucho más éxito.

Son los 10 errores más comunes en Marketing en Internet. La estadística dice que tu cometerás al menos uno de ellos en este momento, así que lee atentamente lo que sigue.

Lo siguiente sólo tiene sentido si quieres administrar alguna especie de negocio o empresa online, lo cual la mayoría de nosotros hacemos. Puedes permitirte cometer algunos errores con una web personal, pero si estás administrando un negocio o empresa online las siguientes reglas están escritas para ti..

Los siguientes son errores serios. Esto puede parecer elitista o egoista. No queremos ofender a nadie, es solo que hay ciertas cosas que realmente no se deben hacer. Esto es

Error num. 1: Usar proveedores de hospedaje gratuitos.

Vamos a ver: No se puede tener una web de empresa o negocios usando espacio gratuito como Geocities, Tripod, Hypermart etc. No importa lo que pienses, sencillamente no va a funcionar. Como se suele decir, se obtiene lo que se paga..

No hay nada peor que visitar una web que está alojada en un obviamente-sobrecargado servidor. No mencionaremos nombres, pero algunos de estos servicios gratuitos son sencillamente terribles. Tu web es el bien más importante que tienes y debe dar una buena primera impresión..

POr otro lado, nada es totalmente gratis de todas formas. Cuando obtiene espacio gratuito le obligan a mostrar banners y publicidad de la empresa en el espacio principal de su web. Esto es incoherente si piensas en ello desde el punto de vista empresarial..

Puede encontrar una buena empresa de alojamiento (hosting) por tan solo 20 dólares al mes. Seamos realistas, si no estás dispuesto a gastar en espacio para su web, donde está su seriedad? Muchos clientes potenciales se van automáticamente debido a esta cuestión..

Y mientras estamos con el tema de hospedaje asegúrate de conseguir su propio nombre de dominio. De nuevo, si no estás dispuesto a gastar unos 70 dólares en "proteger su territorio" en la web, ¿qué van a pensar sus clientes potenciales? Tómate en serio tu empresa y negocio o finalmente fracasará..

Error num. 2: Destruir su web con gráficos, java, música, etc.

Este es el segundo error más ofensivo en el mercadeo por Internet. Si estás administrando un negocio online, el trabajo más importante de su web es vender sus productos o servicios. Cualquier cosa que distraiga su web de este objetivo debe ser evitado como la peste. ¡Así como suena!

A menos que seas un diseñador gráfico, las imágenes que tardan una eternidad en cargarse no van a vender nada. Y tampoco el java, que puede bloquear el navegador de su visitante. Lo mismo para cualquiera de los más populares programas "plug-in". ¿Sonido o musica en tu web? ¡No, No!

A menos que venda CDs, el sonido no pertenece a la web - al menos todavía. Seguro que puede discutir esto, pero la realidad es que puede causar problemas a sus visitantes. Los gráficos vistosos, java, plug-ins, archivos de sonido, etc. no hacen otra cosa que retardar la presentación de tu web y hacerla eterna para cargar..

No nos haga caso, simplemente mira cualquiera de las 100 mejores webs en Internet. Visita Yahoo! que es sin duda la web más popular. ¿Cuándo fue la última vez que viste gráficos vistosos, aplicaciones java o escuchaste música al entrar a Yahoo?.

Error num. 3: No pedir comentarios o no actuar sobre las opiniones de los visitantes.

Esta es otra de las grandes y nosotros podemos atestiguar el valor de pedir y actuar sobre los comentarios de los visitantes. Una cosa que mucha gente parece olvidar es que es el potencial cliente al que le debe gustar lo que ve. Y no mucho más importa. Aquí hay un ejemplo real:.

Hace un tiempo lanzamos una web e inicialmente usamos un diseño con marcos. Eramos conscientes de los problemas potenciales y empleamos mucho tiempo chequeandola para hacerla lo mas compatible posible con los navegadores. Pero después de pedir comentarios descubrimos que muchos visitantes lo odiaban..

Y lo más grave es que a menos que hubiéramos pedido comentarios nunca nos habríamos dado cuenta de ello. Todo parecía y funcionaba bien para nosotros, pero un número importante de nuestros visitantes tenía problemas con esto. Rediseñamos enteramente la web e inmediatamente las ventas subieron..

Le sorprenderá el valor del "feedback" que recibirá si lo pide. Recuerda que tus potenciales clientes son los que compran sus productos y servicios y a diferencia de lo que pueda pensar, el modo en el que ellos perciben tu web y tu empresa es lo que cuenta..

Error num. 4: Desperdiciar tiempo valioso en actividades improductivas.

Como mercader en Internet tu valor más valioso es el tiempo. Y sí, el tiempo es más valioso que el dinero así que emplea el tuyo de manera inteligente. Como tu tiempo es un recurso limitado tienes que aprender a establecer prioridades. Hay ciertas cosas que son más importantes que otras..

Por ejemplo, considera la cantidad de tiempo que empleas en las diversas actividades de marketing. ¿Sabe cuál es la más importante para ti? Si no, estás desperdiciando un tiempo precioso. Prueba toda tu publicidad y emplea tu tiempo apropiadamente.

Los buscadores son otro ejemplo. Uno de los grandes mitos que circula por Internet es que conseguir estar en los diez primeros puestos te proporcionará un éxito de la noche a la mañana. No crea los cuentos y no desperdicies tu tiempo tratando de conseguirlo.

Una de las cosas más importantes que puede hacer es automatizar tantas de las tareas diarias como pueda. Esto incluye rellenar pedidos también. Para tener éxito

de verdad deberás emplear la mayoría de tu tiempo anunciando y comercializando tu negocio.

Error num.5: No manejar el e-mail eficientemente

La comunicación por e-mail con sus potenciales clientes te dará o te quitará el éxito. Puesto que la mayoría de las veces no tendrás la oportunidad de contactar en persona necesitas realmente aprender a usar el e-mail para tu ventaja. Mucho de esto es sentido común realmente.

Todos los días recibimos e-mail de gente pidiéndonos hacer negocios con ellos de una forma o de otra y mucho de ello parece haber sido escrito por un niño de 10 años. Errores de deletreo, problemas gramaticales, difícil de leer... lo que quiera.

Nadie es perfecto y todos cometemos errores pero no hay excusa para esto. Consigue un buen programa de e-mail, aprende a usarlo y corrige ortográficamente toda tu correspondencia. Ya sabes lo que se dice: solo se tiene una oportunidad de causar una buena primera impresión.

Error num. 6: No construir una lista de correo

¡Alerta Roja!! Error serio! Si no tienes una lista de correo para estar en contacto con tus clientes y visitantes estás literalmente tirando dinero. Si no consigues otra cosa en este artículo más que la puesta en marcha de tu lista de correo, esto ya habrá valido la pena.

La gente compra cosas que quiere de gente que conoce y confía. Y no hay modo mejor de conseguir que la gente confíe en ti que mostrarle que eres bueno en lo que estás haciendo, a lo que te dedicas. Un boletín electrónico te permitirá estar en contacto con tu audiencia.

Con esto puedes mantenerles informados de novedades en tu web y de nuevos productos. No te tendrás que preocupar de que se olviden de ti porque tu nombre estará siempre, periódicamente frente a ellos. Puedes incluso vender publicidad. Pero lo más importante, construirás confianza y relación.

Piensa en ello. Si quisieras convertirte en inversor inmobiliario, ¿comprarías un curso de un vendedor puerta a puerta o de alguien que le ha estado enviando un boletín durante el pasado año? ¡Construir una lista de correo debe ser una prioridad!

Error num.7: Arruinar tu reputación mediante publicidad inapropiada

Una lista de errores en Internet que no incluyera el "spam" o correo masivo no solicitado no estaría completa. A pesar de lo que puedes haber oído, no hay forma mejor de arruinar tu negocio online que enviar e-mail masivo no solicitado a gente que no conoce. Esta es una pifia grave.

Si tienes que aprender esto por tí mismo, adelante, pero no diga que no te lo advertimos. Por cada "spammer" que hay haciendo dinero puedo enseñarte 10 mercaderes responsables de internet haciendo muchísimo más. No hay razón para hacer spam.

Lo mismo vale para poner anuncios en News que no corresponden. ¿Por qué molestarse con los efectos negativos de estos controvertidos métodos cuando hay tantas formas de anunciarse online? Olvidemos cuestiones morales, es simplemente que no tiene un sentido comercial.

El bien más importante que tiene como mercader online es tu reputación. Y hacer spam es quizás la forma más rápida de arruinarla. Si estás interesado en hacer negocios en Internet en serio, por favor no hagas spam.

Error num. 8: Olvidar que el marketing es la clave del éxito

Incluso si tienes el mejor producto del mundo nunca venderás nada si no sabe nadie sobre él. Sin publicidad no habrá potenciales clientes y sin éstos no habrá ventas. Parece que es algo de sentido común, pero también de "olvido común".

Solo tienes que hacer dos cosas para tener éxito en los negocios, y sólo tiene que hacer una de forma regular. ¿Adivina cuál es? Si tus proyectos online no son tan rentables como quisieras, hazte un favor y vuelve a los principios.

Lo primero es que necesita un modelo rentable de negocio. Hasta que no se demuestres que tienes un producto viable y un método de convertirlo en beneficios, todo es prematuro. No tires el tiempo y el dinero promoviendo un fiasco, tienes que probarlo. Es crítico.

Una vez que determines que tu modelo de negocio es acertado entonces debes concentrar la mayoría de tus esfuerzos en promocionarlo.

Si haces \$10 por venta, simplemente necesitas encontrar 100.000 clientes para hacer un millón de dólares. El marketing es el alma de tu negocio.

Error num. 9 Pensar que se va a hacer rico de la noche a la mañana online

Aquí hay un error que no está limitado a Internet pero que es tan peligroso como otras. Si tuviéramos que elegir una sola, ésta sería probablemente la causa número uno de fracaso, tanto online como en negocios tradicionales. Hacer dinero no es difícil, pero hay que trabajar para ello.

Un negocio rentable en Internet no se construye de la noche a la mañana, es resultado de muchas horas extra. Si alguien dice que te puede enseñar a hacer una cantidad de dinero importante sin trabajo duro, huye de él tan lejos como puedas.

La mentalidad del enriquecimiento rápido parece ser bastante popular online. Pero la verdad es, no hay un modo de hacer las cosas así para la persona normal. Y dejarse atrapar por charlatanerías solo va a proporcionarle retrasos en el verdadero éxito. Evítese lamentos aceptando el hecho de que no hay "almuerzo gratis".

No estamos seguros por qué la creencia del enriquecimiento rápido es tan notoria en Internet pero lo que sí sabemos es una cosa. No hay nada místico en ganar dinero online. Con algo de trabajo duro, un poco de perseverancia, absolutamente todo el mundo puede hacerlo.

Error num.10.- No entender el poder real de Internet

Internet es una herramienta de comunicaciones. Fue creada para este propósito, y tanto más la uses en este sentido, más partido le sacarás. Nunca ha habido para las

empresas una forma mas fácil y barata de llegar a sus potenciales clientes y nunca la habrá. Así que aprovéchela.

Use el poder de Internet para alcanzar millones de potenciales clientes en todo el mundo. Y entonces úsala para proporcionar un servicio al cliente que antes era imposible sin Internet. Usa Internet para recopilar información, investigar a su competencia y contactar con otros para establecer alianzas.

Hay una "mina de oro" de información y recursos a tu alcance en el ciberespacio, pero tienes que saber donde encontrarlo todo. Aprende a usar los buscadores para encontrar fácilmente casi todo lo que necesitas y tu productividad aumentará.

Usa Internet para comunicarse de manera más efectiva. No olvides que los negocios se hacen con personas, y que Internet no es nada más que una forma fantástica de interactuar con ellos. No te escondas, involúcrate y presencia desde dentro el modo en que cambia el mundo.

Aquí las tienes, las Top 10 "pifias" en Internet. Seguro que hay muchas más, pero estos errores son comunes y proporcionan un buen punto de partida. Si tienes resueltos estos 10 errores, tienes la garantía de que tu web tendrá mucho más éxito.

Autor: Dineronautas