

Crear y fortalecer tu plataforma de desarrollo: respuestas

by Cursos Vinculando - Thursday, December 12, 2013

<https://vinculando.org/articulos/negocios/crear-y-fortalecer-tu-plataforma-de-desarrollo-respuestas.html>

3. ¿Qué contenido o información debe tener mi página web?

Una buena página web destinada a un negocio debe cumplir con dos propósitos básicos: por un lado transmitir la información que para ti sea importante, ya sea para comprar tus productos o para contratar tus servicios. Por otro lado, debe evitar poner información superflua que distraiga a los posibles clientes.

El balance entre poner información relevante y quitar distracciones hará que una página sea más útil para cualquier negocio.

Para saber qué información es más relevante y cuál no lo es, habrá que poner atención en el comportamiento de los usuarios de acuerdo a los cambios que se vayan realizando dentro del sitio a lo largo del tiempo.

En este sentido, todo lo que se ponga en una página es susceptible de ser modificado, mejorado, cambiado, borrado, etcétera hasta encontrar el balance específico de tu negocio y tu mercado meta, por lo que será importante que recuerdes esto:

Un sitio web es un proceso y no un producto terminado.

4. ¿Cómo puedo saber si el contenido de lo que se ofrece es adecuado?

Pareciera que esta pregunta es similar a la anterior, pero he decidido dejarla por separado para hablar de una herramienta muy importante en el mundo de las páginas web, y que es el conteo de visitantes y que en inglés se conoce como "Web Analytics".

Existen muchas maneras de observar el comportamiento de los visitantes de tu sitio, pero la mayoría de las herramientas de medición te dirán qué partes de tu sitio son más populares, dónde tus usuarios usan más tiempo leyendo y dónde es que no les gusta tu información.

Al realizar tu página web, pregunta a quienes te hagan tu página si incluyen herramientas de medición, de manera que cuentes con esta importante información desde el principio y te ayude a saber qué debes cambiar y qué no en tu sitio.

5. ¿Como hacer una buena oferta del producto sin que sea muy caro ni muy barato?

Existen dos maneras de para poder establecer el precio de un producto digital. La primera se puede hacer buscando en internet productos o servicios similares y viendo cuál es su costo y qué ofrecen. Esta es una manera rápida para tener idea de cómo funciona el mercado dentro de tu nicho específico.

La segunda manera es un poco más complicada, pero al mismo tiempo puede darte mayores ingresos, pues implica crear un producto cuyo valor real sea por lo menos del doble del precio que quieres cobrar y que en tu sitio web hagas pruebas para ver cómo se vende con diferentes precios.

Es curioso descubrir que en la psique humana se relaciona un producto de mayor precio con una mayor calidad o

mayor valor, de manera que aumentar el precio a tu producto no necesariamente significa que vayas a tener menos clientes.

Como dije antes, es cuestión de que pruebes distintos precios y veas cuál te funciona mejor.

6. Estoy apenas en el diseño de la imagen corporativa, por lo que aun no es posible tener mi sitio. ¿Qué me recomiendas en cuanto a un blog?

Como decía en el primer artículo, es importante que se empiece a tener presencia en internet aún si no se tienen todos los elementos necesarios, por lo que mi sugerencia sería tener al menos el nombre de dominio que quieras que te identifique. Una vez que lo tengas, puedes "guardarlo" en estado inactivo mientras completas textos, imágenes y estructura del sitio.

Por otro lado, si ya tienes claro que sí vas a querer tener presencia en internet, realmente creo que un blog gratuito no es necesario, y harías mucho mejor uso de tu tiempo en un sitio real que en uno de prueba, pues cualquier cosa que publiques puede cambiarse con el tiempo.

7. ¿Cómo podemos llevar un servicio a una página web? ¿Cómo crecer en las dos ramas con lo clientes, es decir, en la real y virtual?

La promoción web puede hacerse, por lo menos, de dos maneras. Por un lado, darle a sus visitantes una tarjetita, calendario, etc., como material promocional que indique los datos de su página web y de redes sociales. Lo esperado es que sus clientes les visiten en internet y poco a poco "pasen la voz" a sus conocidos para que más personas vengan.

Una manera de hacer esto es dar promociones que sólo estén disponibles en la red, como algún descuento para quienes digan cierta frase que aparezca en su página. Esa palabra o frase deberá cambiar cada semana o cada cierto tiempo para hacer que sus clientes les visiten.

Por otro lado se pueden publicar en la red consejos que beneficien a sus clientes con base en su experiencia. Por ejemplo en un negocio de lavado de coches podrían publicarse consejos sobre cómo alargar la vida de la pintura del coche, cuál es el efecto de usar ciertos químicos para lavar e incluso si saben de mecánica, pueden dar consejos simples sobre otros temas.

Al hacer su página web, será muy importante que mencionen el lugar donde se encuentran, por ejemplo: "lavado de autos en Atlixco". Esto es importante porque con una página estamos apostando a que quienes no les conozcan y busquen en internet, los puedan encontrar de esta manera.

8. ¿Es posible que te paguen por tener visitas a tu sitio?

Sí es posible; no obstante las visitas deben tener alguna acción específica, por ejemplo hacer clic en un anuncio o suscribirse a una lista de correos. La simple visita no significa mucho dentro de un esquema de pagos por internet.

En Revista Vinculando se puede ver que existen anuncios que, cuando alguien les hace clic, a nosotros nos pagan por ello, pero eso requiere un volumen alto de visitas para que valga la pena. En el caso de quienes inician su página, es muy posible que no tengan ingresos y que estos sean muy (muy) bajos.

En última instancia, este curso se pensó para vender tus propios productos debido a que el pago por publicidad es muy bajo.

9. ¿Esas páginas de Telmex funcionan?

Las páginas gratuitas de Telmex son muy parecidas a aquellas que mencioné de Wordpress u otras, y si piensas en poner un negocio en serio, la mejor opción sigue siendo que tengas tu propia página en vez de usar cualquier otra opción.

10. Temas de Wordpress (themes), ¿hay alguno que recomiendes o uses?

Quienes ya están explorando el uso de Wordpress van a encontrar que existen diversas opciones en el diseño del sitio, y eso se hace a través de "temas" que ofrecen distintas funciones y aspecto visual.

Si prefieres un tema gratuito, sólo es importante que lo tomes de una fuente confiable, pues hay quienes incluyen códigos dañinos para bajar virus o para mostrar páginas de productos de dudosa calidad. Si usas un tema gratuito, "Atahualpa" es uno de los mejores.

11. ¿Cómo hacer que la gente entienda que el producto o servicio que le vamos a vender no es una estafa (sobre todo si es por internet)?

En el fondo, estás hablando de tener y ganar la credibilidad de tus posibles clientes, y esto se logra de distintas maneras dependiendo de cada empresa y producto particular, pero como regla general es muy útil mostrar los logros (reales) que has tenido a lo largo del tiempo.

Por ejemplo, si visitas cualquier página de Revista Vinculando ([aquí lo puedes ver](#)) encontrarás que en la esquina superior derecha aparecen los logos de algunas de las instituciones que se han referido a nuestro trabajo. Esa imagen cambia aleatoriamente para que el usuario vea más instituciones, y eso es una muestra real y potente del valor que tiene la información publicada.

En tu caso necesitarás hacer una recopilación de logros que hayas tenido, ya sea dentro o fuera de internet y ubicarlos en una zona visible de tu página, de manera que tus visitantes los vean fácilmente.

Como este es un punto importante dentro de una estrategia de ventas completa, en el futuro haré un artículo completo, pues existen muchas herramientas que te pueden ayudar.

12. En educación utilizamos la plataforma moodle; ¿se puede utilizar para vender productos?

No lo sé. Existen literalmente cientos de plataformas y programas, de manera que no hay forma de conocerlos todos para darte una opinión confiable al respecto. No obstante, lo que puedes hacer es revisar sus términos de servicio o aspectos legales; ahí te dirán claramente lo que puedes y no puedes hacer.

Adicionalmente creo que una plataforma educativa no sería la mejor opción para manejar datos tan delicados como tarjetas de crédito o pagos de otro tipo; para eso existen otras herramientas que te dan gran seguridad y flexibilidad.