
Como hacer negocios en Internet

Muchos emprendedores que lograron hacer negocios en Internet sugieren que existen dos premisas fundamentales a tener en cuenta a la hora de conquistar el mercado virtual: precios más competitivos y gran cantidad de visitas a su sitio.

Si bien ambas afirmaciones parecen obvias, no son tan así.

Muchas personas, y por qué no las empresas también, creen que la simple presencia en Internet implica que los resultados aparecerán en forma inmediata. La realidad, junto con la opinión de profesionales dedicados al marketing, indican que es necesaria una fuerte estrategia de mercado, diseñada específicamente a tal fin, que estimule a los usuarios (futuros clientes) no solo a ingresar a nuestro sitio, sino a permanecer y retornar. Sin dicha campaña, disponer de un sitio Web, no tiene mayor sentido.

La segunda afirmación también es sencilla de comprender. Internet demanda costos más bajos que los que impone un canal de venta tradicional; por tal motivo es posible vender a precios más bajos. Y ese es uno de los principales motivos por el cual los usuarios eligen comprar por este medio.

Durante muchos años predominó la sensación que Internet era solo una herramienta para promocionar productos y/o servicios. Sin embargo, en los países más desarrollados, esa noción ya es anticuada y los negocios llevados a cabo por este medio ya alcanzan niveles de operaciones muy relevantes.

En Latinoamérica, muchas Pymes encontraron la forma de hacer negocios en la Red, aprovechando una de las mayores ventajas que otorga este medio, su bajo costo comparativo respecto de otros medios de comunicación masiva.

Básicamente nos encontramos con dos segmentos de comercialización; los llamados B2C (Business to Consumer) ó venta a consumidor final y B2B (Business to Business) donde las empresas u organizaciones se proveen productos o servicios entre ellas.

Dentro del segmento B2C, el negocio apunta básicamente a utilizar su sitio Web como canal de venta para productos o servicios. En cambio en el segmento B2B, las compañías se ofrecen servicios o productos mediante la presencia en Internet.

Algunos puntos a tener en cuenta al momento de atraer visitantes

Entre muchas otras cuestiones, es muy importante estar seguro respecto del objetivo de tener un sitio Web. No hay que considerarlo una moda ó una herramienta que solo sirva para pertenecer a un cierto grupo de comerciantes o empresas.

Disponer de un sitio Web implica contar con una de las herramientas de comunicación mas poderosas del mercado y es por tal motivo que es necesario dejar una buena impresión ante sus visitantes. Es importante tener muy presente que, ante miles de visitantes, un sitio Web va a ser la primera (y muchas veces la única) imagen que Usted y su compañía le estarán dando.

A continuación expongo algunos puntos a tener en cuenta a la hora de diseñar un sitio Web:

1. **El nombre:** Hay que tener mucho cuidado al elegir el nombre que quiere elegir para su proyecto Web. Este debe orientar al usuario al solo momento de leerlo, lo cual producirá que este lo recuerde. Evitar que el nombre contenga caracteres como guiones, sin muchas consonantes, etc. Lo más conveniente es que el nombre sea igual, o lo más parecido posible, al nombre de su organización.

2. **Actualización constante:** Es muy importante brindar “dinamismo” a su sitio Web. No solamente para los usuarios que lo visitan, sino para los buscadores como Google y Yahoo entre otros. Un sitio Web que no tenga actividad implica que la empresa no la tiene (recuerde que es la imagen que su empresa está brindando a muchos visitantes). Por actividad no me refiero a tener un sitio con animaciones o fotos que van y viene, sino al cambio de contenido, a la actualización de trabajos, noticias, o cualquier otro ítem que su empresa provea.

3. **Buscadores de Internet:** Es una de las más importantes formas de hacerse conocer dentro del segmento de usuarios de esta Red. No sirve de nada tener un sitio Web y que este figure en la posición 10.000, pues nadie llega a esa posición buscando un producto o servicio. Para poder posicionar un sitio en las primeras posiciones de los buscadores existen dos formas: una “natural” u “orgánica” y la otra a través de la compra de un espacio publicitario. Según la urgencia de cada caso, conviene elegir una u otra forma.

4. **Designar un responsable:** Se sugiere contar con una persona que se dedique al marketing online o, en todo caso, contratar una empresa al respecto. Como todo emprendimiento, necesita dedicación, no solo para comenzar, sino para continuar generando ventas y buscando nuevos canales de distribución de su producto o servicio.

5. **Siempre responder los mensajes:** Una buena costumbre, que redundara en buenas recomendaciones y esto, a mediano plazo, en mayores clientes; es responder cada una de las dudas o consultas que los usuarios realicen vía su página Web. Los visitantes quedaran felices al saber que del otro lado hay alguien dedicados a ellos.