



Los 5 pasos para vender
CON ÉXITO
en Internet



**Descubre cómo hacerlo con
5 sencillos pasos**

20 páginas de valor para
iniciar tu cambio AHORA





¿Qué vas a encontrar en esta guía?

Esta guía te abre las puertas a una nueva forma de entender la venta online.

Ahora puedes **mostrar tu negocio** al mundo digital y **captar clientes online**

siguiendo **5 + 1 sencillos pasos**.





¿Por qué no se digitaliza la pequeña empresa?

Una parte importante del equipo de triunfamos.com lleva **más de 2 décadas asesorando a empresas de habla hispana en América Latina y Europa.**

Su experiencia es clave en nuestro método y en la forma que tenemos de entender la formación.

Es por ello que **podemos decirte con total seguridad que los problemas más repetidos** con los que los emprendedores y pequeñas empresas se encuentran **cuando quieren digitalizarse** son:

1. Requiere mucho **tiempo.**
2. Requiere **muchísimos conocimientos** técnicos.
3. **No puedo pagar tanto \$\$\$\$** por una página web.
4. **No podré atenderlo** luego.





**¿Qué
problemas tiene
la pequeña empresa y
los autoempleados
cuando piensan en
digitalizarse?**

**FALSAS
CREENCIAS
LIMITANTES.**





¿Qué significan esas falsas creencias?



Que realmente **esto es lo que repiten una y otra vez** muchos empresarios y personas que han iniciado su proyecto digital **sin una guía clara y precisa** dirigida a resultados.

La realidad es que con el paso a paso adecuado **podemos transformar todas esas creencias** en:

1. Sólo **requiere unas pocas horas** iniciar online.
2. Los **conocimientos técnicos** son **sencillos**.
3. El precio puede ser **menos de 100\$/año**.
4. Atender la parte digital son **sólo unos pocos clicks**.





¿Por qué necesito captar clientes por Internet?

—

Porque **si ya utilizas word o excel** e incluso programas especializados para tu día a día, utilizar un **Wordpress para crear tu web y captar clientes es mucho más fácil.**

Los usuarios (tus potenciales clientes) hacen cada vez **más búsquedas de productos y profesionales** en Internet.

1. Búsqueda de los **mejores profesionales.**
2. Búsqueda de **opiniones y valoraciones.**
3. Búsqueda de **características de producto.**





¿Por qué necesito captar clientes por Internet?

—

Porque **la situación de pandemia** ha revolucionado el mundo online y **si tú no estás online, lo hará tu competencia.**

Aunque ahora no lo notes, **en 12 meses o menos estarás perdiendo clientes**, seas la empresa que seas independientemente del sector en el que te encuentres.



te acompañamos

Descubramos juntos cuál es **el camino a seguir para pasar al online** de una forma sencilla y con poco presupuesto.



CONOCER LAS BÚSQUEDAS DE LOS USUARIOS
EN INTERNET ES GRATIS Y TE GARANTIZARÁ
CAPTAR MÁS CLIENTES QUE TU COMPETENCIA

Actualmente puedes **utilizar herramientas gratuitas** para saber exactamente las búsquedas que hacen los usuarios en Internet **para resolverlas a través de tu producto o servicio** en tu web.

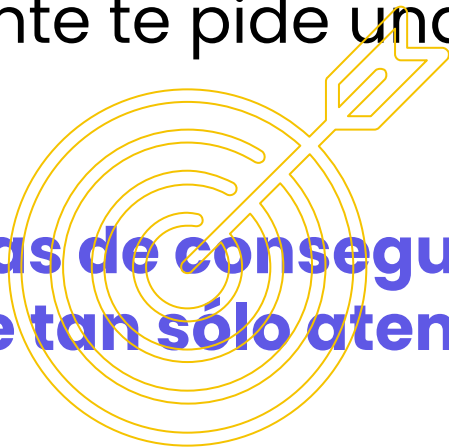


Ejemplo práctico:

Un usuario busca en Internet: **mejor veterinario de San Salvador.**

- » Tienes **una web** y sale en las primeras posiciones como Clínica TOP Gatos.
- » El usuario hace click y le **transmites confianza** con tu contenido.
- » Tienes tu **teléfono visible y accesible.**
- » El cliente te pide una **cita para su gato.**

Acabas de conseguir un cliente gato online tan sólo atendiendo el teléfono.



02 especializarte

**AL ESPECIALIZARTE EN UNA TEMÁTICA DE TU SECTOR
SERÁ MÁS FÁCIL SER EL EXPERTO EN ALGO RECONOCIBLE
PARA EL USUARIO Y TE ESTARÁS POSICIONANDO EN SU MENTE.**

El **posicionamiento** consiste en elegir una serie de atributos que te caracterizan para que tu marca o producto pueda ser fácilmente reconocible y elegible.

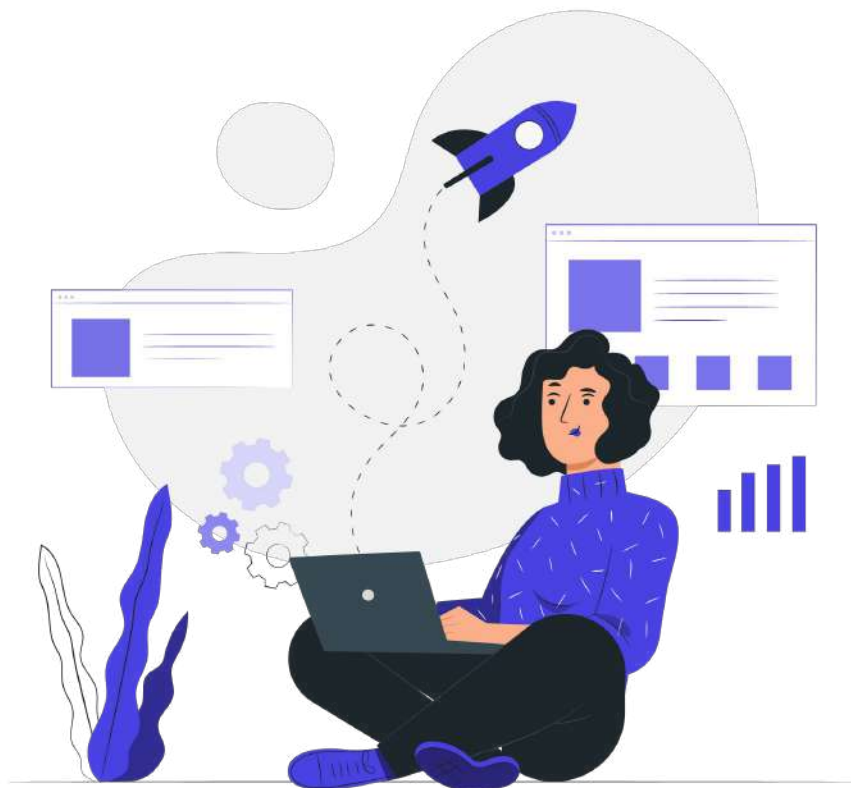
Elegir **una especialidad** te permitirá resolver las cuestiones concretas de un grupo de usuarios concretos de forma rápida y **así convertirte en una autoridad** de tu sector.

*el ejemplo anterior del veterinario te servirá para entender el concepto.



TU PÁGINA WEB ES TU NEGOCIO O MARCA ONLINE.
PUEDES CREARLA EN HORAS CON UN PASO A PASO SENCILLO.
OPTIMIZADA SERÁ TU CAPTADOR DE CLIENTES AUTOMÁTICO.

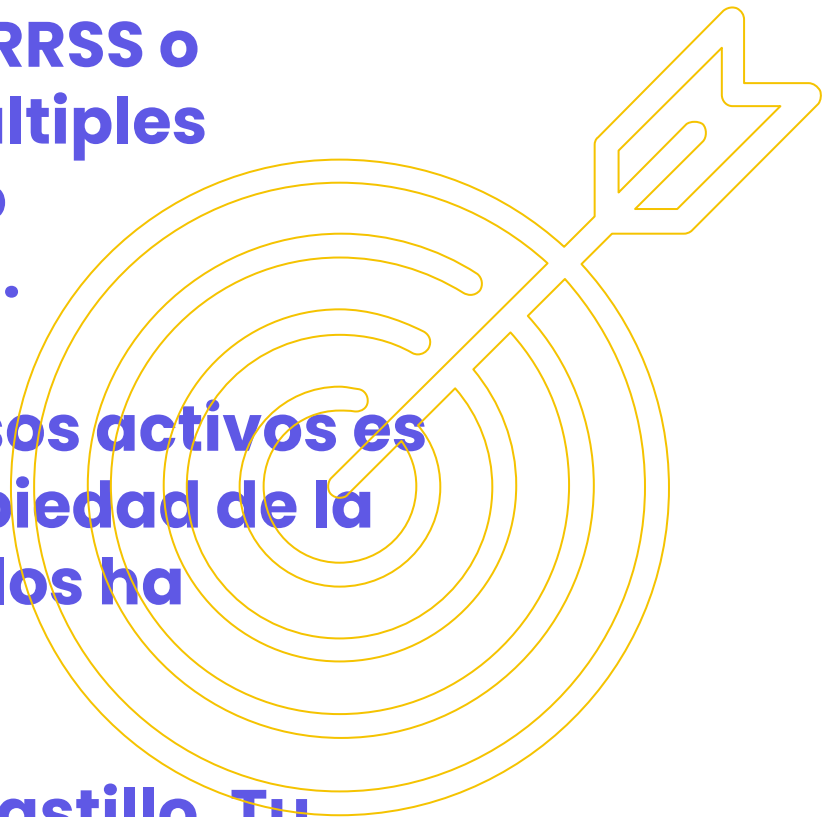
Crear una web hoy es más fácil que usar word o excel. Con un paso a paso puedes mostrar tu negocio online en horas. Con unos pasos más **podrás optimizarla** y se convertirá en tu **captador de clientes** más **rápido y automático.**



Puedes tener RRSS o perfiles en múltiples plataformas o marketplaces.

Ninguno de esos activos es tuyo. Son propiedad de la empresa que los ha creado.

Tu web es tu castillo. Tu dominio. El lugar donde no hay comisiones ni cierres de cuenta.





EL TRÁFICO YA NO ES SÓLO LO QUE OCURRE EN LA CARRETERA. HABLAMOS DEL NÚMERO DE USUARIOS QUE LLEGA A TU WEB. TENER SÓLO UNA WEB YA NO SIGNIFICA ATRAER CLIENTES.

Crear una web no te garantiza que los clientes vayan a llegar por miles. Es importante **conocer cómo atraerlos** a través de campañas de publicidad online, redes sociales o buscadores.

Trabajar en una buena **estrategia SEO** te facilitará atraer usuarios automáticos a tu web en el medio / largo plazo.



Posibles sistemas para captar tráfico:

Para usuarios que buscan en Internet: **mejor veterinario para gatos en San Salvador.**

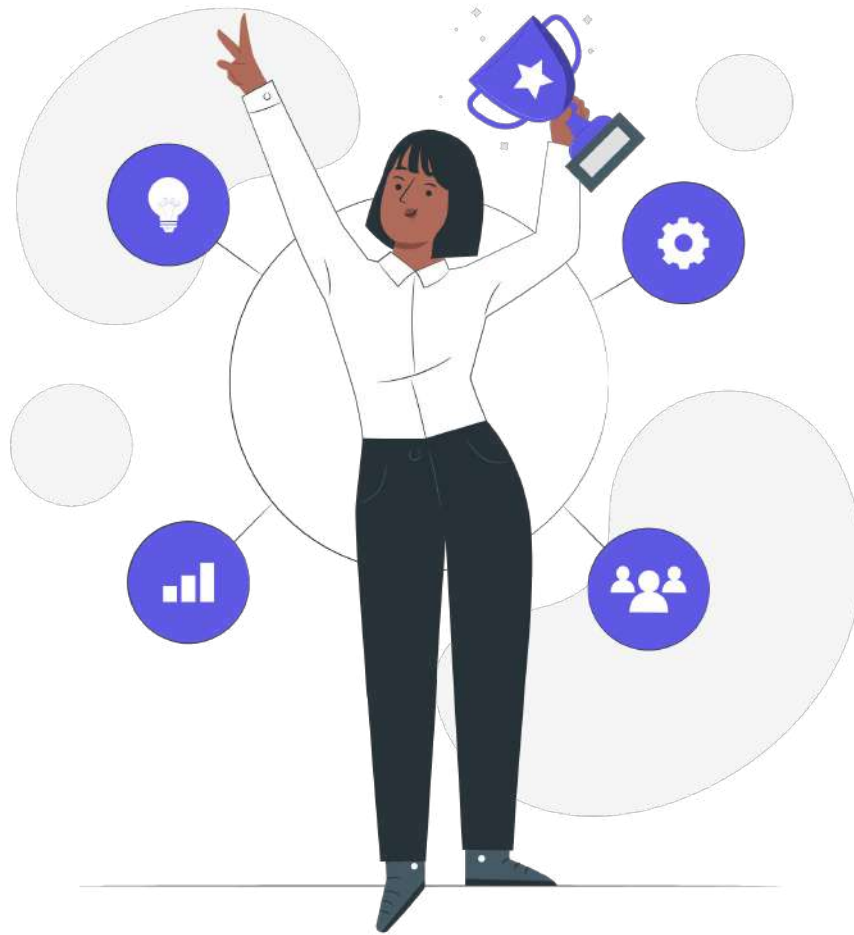
- » **Web posicionada** en buscadores.
- » **Publicidad** en **RRSS**.
- » **Publicidad** en **buscadores** (Google).

Los usuarios te puede encontrar en **múltiples lugares** y acceder a la web.

La publicidad en Internet es muy barata y más fácil de hacer en comparación a la física.

Las posibilidades de segmentación son mucho más amplias y medibles.





LAS VISITAS SON LAS PERSONAS QUE ACCEDEN A TU WEB.
UN CONTENIDO ACTUALIZADO TE GARANTIZARÁ MÁS VISITAS.
RECUERDA SIEMPRE EL OBJETIVO: OPTIMIZAR PARA VENDER.

Una página abandonada o desactualizada te hará perder credibilidad.

Aunque tu página pueda cumplir requisitos técnicos de 10, no olvides que **el objetivo es vender en Internet**, no ser técnicamente top.



Es imprescindible poner el foco en hacer que las visitas a tu web se conviertan en clientes por lo que debes:

- 1. Responder a las búsquedas de los usuarios.**
- 2. Actualizar el contenido.**
- 3. Optimizar para vender.**



el error mayor y más repetido_

X Cuando se diseña una web, se hace pensando en diseño y parte técnica. El usuario no sabe qué hacer y la estrategia de venta fracasa.

“La diferencia entre un **negocio digital de éxito** y uno que fracasa está en poner el **foco en las ventas**, en la estrategia de conversiones.”

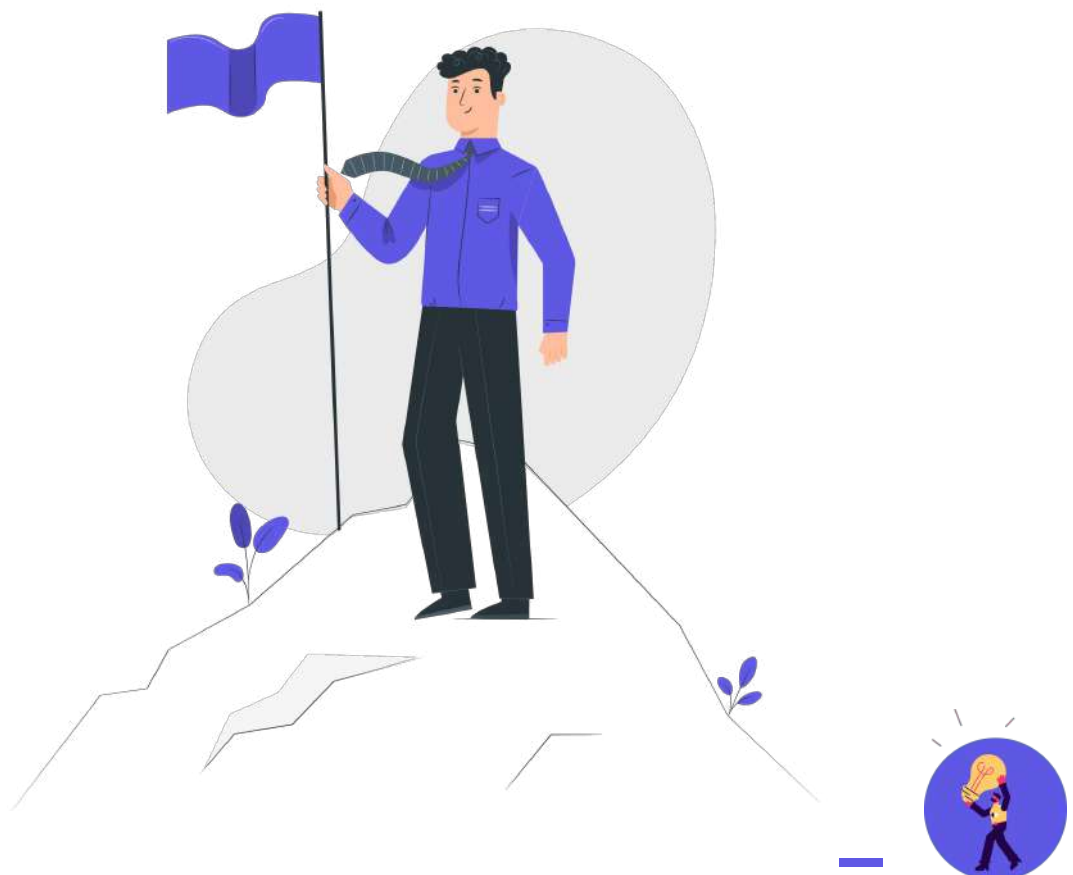


05 + 1 conversiones

LAS CONVERSIONES SON LOS **USUARIOS QUE PASAN A SER CLIENTES.**
HABITUALMENTE LA ESTRATEGIA MÁS OLVIDADA.

Vender en Internet puede convertirse en una tarea verdaderamente complicada si **pierdes de vista el foco** principal, la venta.

Debes recordar que **tu web forma parte de tu estrategia de captación de clientes y ventas.**

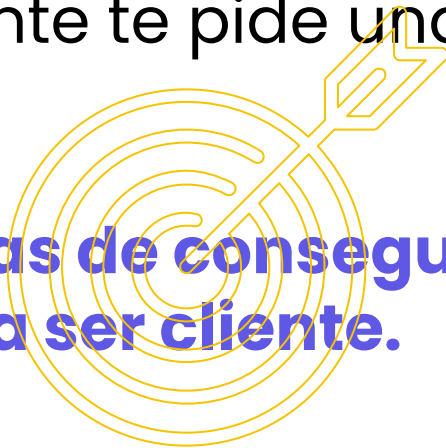


Posibles acciones para mejorar las conversiones:

Un usuario busca en Internet:
desparasitar gatos en San Salvador.

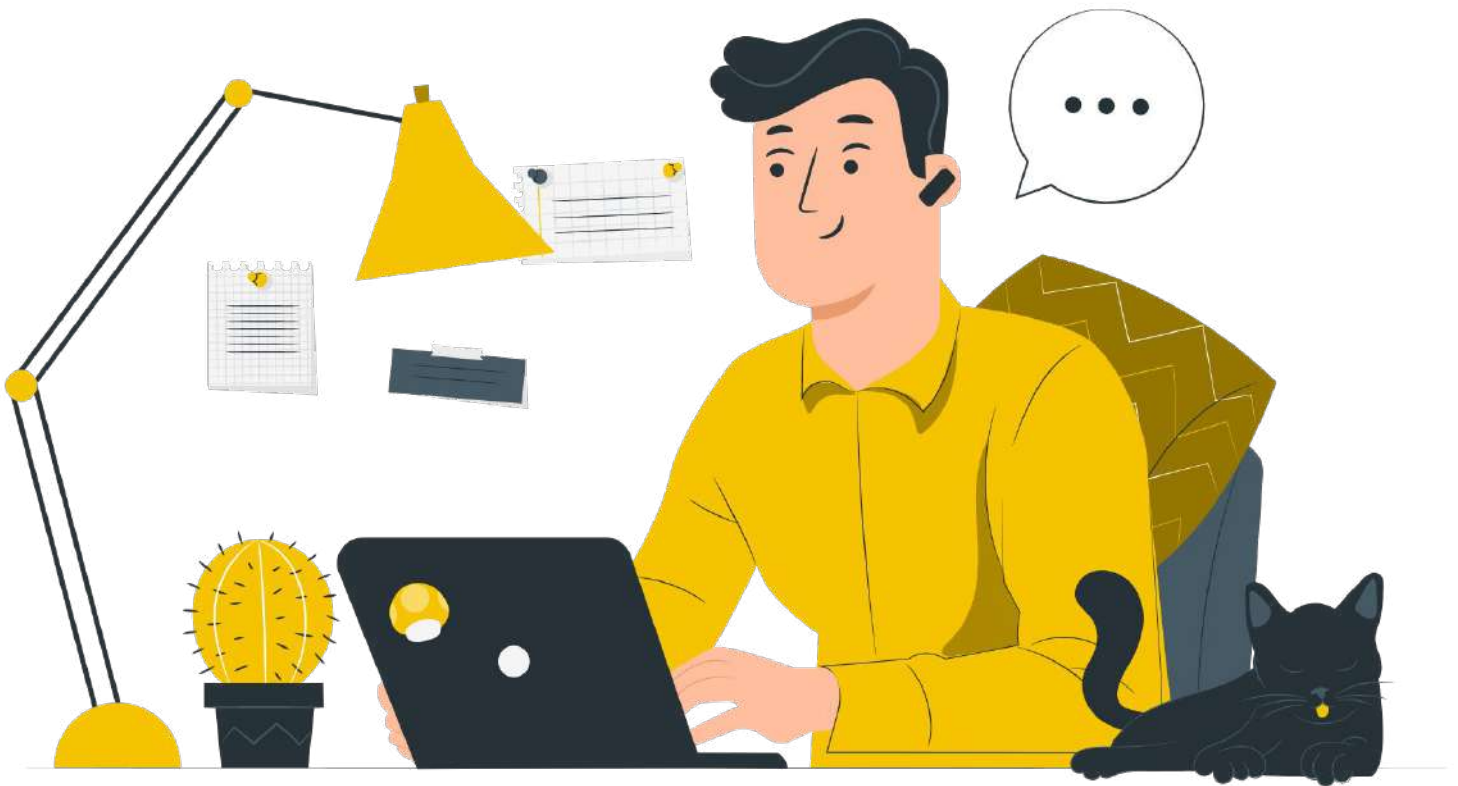
- » En tu web **muestras que eres especialista** en desparasitar gatos.
- » **Muestras las certificaciones** que te acreditan y las formaciones que has completado.
- » Tienes tu **teléfono visible y accesible.**
- » El cliente te pide una **cita para su gato.**

Acabas de conseguir que tu usuario pase a ser cliente.





si has llegado hasta aquí es que
te sientes verdaderamente comprometido o comprometida
con la digitalización de tu negocio



RECUERDA ASISTIR A LA MASTERCLASS

[23 / NOVIEMBRE]

te sorprenderá lo que puedes conseguir
formándote ahora 😊