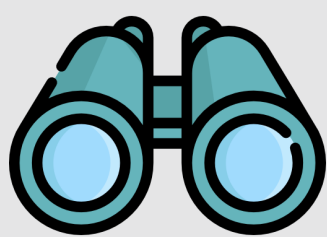
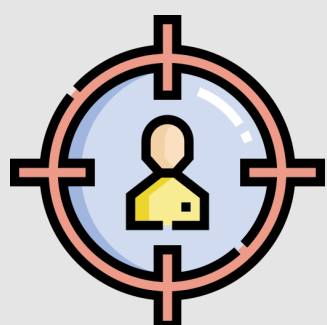


ABC DE LAS VENTAS ONLINE



1 NAVEGA EL MERCADO DIGITAL

Busca tu producto en internet. ¿Algún producto similar al tuyo se vende en algún sitio online? ¿Qué calificaciones y comentarios tienen? ¿Qué características tienen? ¿Qué envíos ofrecen? ¿Qué cosas adicionales puedes ofrecer a lo que ya hay?



2 PERFIL DE CONSUMO

Identifica qué características tienen las personas que compran en línea tu producto. ¿Son las mismas que te lo compran normalmente? ¿Qué edad tienen? ¿Qué redes sociales tienen? ¿Cuáles son sus intereses?



3 FOTOGRAFÍA DEL PRODUCTO

Toma fotografías con fondo blanco, y desde distintos ángulos. ¡Incluye una de cómo se usa en la vida real! Trabaja en las descripciones de tu/tus productos. Genera un EAN a tu producto si no lo tiene.



4 CREA CUENTAS

Con una cuota mínima mensual puedes enlistar tu producto en Amazon México, Estados Unidos y Canadá. Si tu producto es hecho a mano, existen otros programas también. Evalúa entrar a programas, en donde Amazon y Mercado Libre se encargan de todos los aspectos logísticos, para que tú solo te concentres en vender.



5 FACEBOOK MARKETPLACE

Puedes publicar tu producto en MarketPlace, de Facebook, también puedes encontrar compradores ahí.



6 PUBLICITA TU PRODUCTO

Aprovecha herramientas como Amazon Ads, Facebook Ads, y Google Ads. Estas herramientas son muy poderosas y te permiten llegar a tu público objetivo, que tienen las características que requieres y que también buscan tu producto.



7 TIENDA EN LÍNEA

Evalúa poner tu propia tienda en línea, en donde los márgenes pueden ser mejores. Hay muchas plataformas para montarlas, considera Shopify, Magento o Prestashop.

Muchas gracias por esta gran aportación a Daniel Coggiola ©Copyright 2020