

¡Gana gigantescas sumas de Dinero!

Emprendimiento
Online-Offline demoledor



¡Gana gigantescas sumas de Dinero!

Emprendimiento
Online-Offline demoledor

1000% vendedor

Aviso Legal: Toda la información aquí presentada representa el punto de vista del autor. Esta bibliografía tiene como objetivo la información de una oportunidad de negocios, no contiene prueba, ni garantiza ganancia alguna al lector.

TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS. Ninguna parte de esta bibliografía puede ser reproducida o transmitida en ningún tipo de formato, electrónico, mecánico o impreso, incluyendo fotocopias, grabaciones o cualquier soporte de información sin la expresa autorización por escrito del autor.

El Autor

Soy Javier Garino, soy Argentino y vivo en la República Argentina, más precisamente en el interior de mi país, y vengo desde mediados del año 2.005 aproximadamente, investigando, tratando de aprender del mundo de los negocios en Internet; como todo novato metí mucho la pata en negocios e inversiones que creía que iban a ser mi salvación, que haciendo dos o tres cositas pasaría a otros niveles económicos, por supuesto que nada fue así.

Soy un apasionado de Internet, me gusta, creo que es un canal formidable para crear negocios, y eso fue lo que fui razonando a lo largo de todos estos años, que me sirvieron de alguna forma de aprendizaje y de experiencia.

Como tú y como muchas personas que ingresan a Internet, en un momento llegué hasta pensar de salirme de los negocios por esta vía, no sabía para que lado salir disparando, ya que hay muchos delincuentes en la red, mucha gente que lo único que pretende es aprovecharse y robarnos nuestro dinero, pero la pasión pudo más que mis pensamientos de abandono, es por eso que insistí. Aquí te traigo algo que yo mismo estoy actualmente llevando a la práctica, espero que te sirva y Dios quiera que de mucho.

PRÓLOGO

Este libro digital va dirigido para todo aquel que cree que el esfuerzo es el punta pie inicial para el camino al éxito, aquí explico un modelo de negocios que a mí y a las personas que están junto a mi en el proyecto nos ha servido de sobremanera, pero nada ha sido sencillo, todo ha tenido y tiene aún su cuota de sacrificio, esfuerzo y sobre todo dedicación.

Pero claro, la recompensa a todo esto es muy grande, las oportunidades de crecimiento que presenta este negocio a mi entender no tiene techo, o mejor dicho, el techo se lo establecemos nosotros mismos.

Aquí veras un modelo de negocio jugado, planificado desde la base de un estudio previo profesional, verás las distintas armas que se pueden utilizar para marcar diferencias con quienes pueden ser y son tus competidores.

Crearás sin duda a equivocarme un gran canal de ventas, que en un futuro puede representarte a través del mismo la colocación aparte del producto principal, de otros diversos productos tanto intangibles como tangibles en ese mercado estudiado.

Este ebook puede significar que te dé otro tipo de panorama de lo que son los negocios en la red en combinación con lo offline, que complementándose ambos, y sacándole el máximo provecho a esa unión, puede hacer explotar tu negocio a límites insospechados, y sobre todo al

reconocimiento de tu empresa como tal, con lo que significa que seas muy valorado en el ambiente donde te muevas.

Esta forma de hacer negocios, puede hacer que tu expansión sea formidable e inimaginable para ti, pero todo ese esfuerzo también está dentro tuyo, tu carácter y convicción para llevar adelante las cosas, sin dudas que pesa y mucho, ante cualquier tipo de proyecto que quieras afrontar.

Aca no encontrarás facilismo, si piensas que es así, no lo leas, porque es precisamente lo que no verás plasmado en esta bibliografía; no verás esas promesas que muchos en Internet hacen, de que sin hacer absolutamente nada puedes convertirte en millonario o ser libre financieramente, eso a mi entender no existe, y si existe seguramente que tienes que pasarte muchos años en la Red para que logres esas metas; aquí veras que utilizando las herramientas exactas, las que nos provee hoy por hoy la tecnología y seleccionando recursos humanos comprometidos puedes convertir una empresa en una máquina constante de hacer dinero del signo y color que deseas.-

Introducción al proyecto

Voy a tratar de mostrarte el camino de lo que puedes hacer un verdadero emprendimiento y que se convierta en un futuro cercano ese negocio-emprendimiento, en una verdadera empresa con bases sólidas, que te de una perspectiva de crecimiento para un futuro plagado de negocios y por ende, de dinero para tus arcas.

Este negocio, o armado de negocio que pasaré a contarte y detallarte lo mejor posible, es para que tengas el esquema o un mapa importante de cómo puedes armar un proyecto de negocio en la Red, rentable, duradero y a largo plazo.

Soy de los que piensan que todos los pasos a tener en cuenta son importantes, cada uno en sus cosas sirven para darse cuenta del procedimiento del negocio y de cómo hacer para llegar a los resultado óptimos buscados.

Voy, a partir de la base del negocio que pensé para proyectarlo en Internet, también en el sentido del rubro de la economía que pensé, que puede ser tu rubro elegido, pero si no lo es, porque crees que no lo es por el motivo que fuese, este plan de negocios, estimo, lo puedes utilizar para el rubro de negocios que tengas en mente y te propongas , pero creo sinceramente, que te tienes que involucrar en un rubro, que sepas que tienes alta demanda, y sea el rubro que sea, puedes adaptar este plan de negocios a tus necesidades.

Yo como muchas personas en el mundo, sabemos que el mundo vive momentos difíciles, momentos de angustias, momentos en que no sabemos para que lado salir y lo peor de todo como ir para adelante, y nos pasa que muchas veces tenemos algún pequeño capital, y no sabemos en que invertirlo o como invertirlo para que ese pequeño capital de sus frutos y pueda ser el salvoconducto para una mejor vida para ti y tu familia.

Lo que intentaré mostrarte y es lo que actualmente es uno de mis negocios, es un negocio que lo puedes manejar con una Inversión de **mas o menos U\$5.000.00** (lo que te saldría poner un Kiosco, una despensa o pequeño mercadito), pero con un potencial de ganancias INCALCULABLE; que si lo tomas con seriedad, responsabilidad y sobre todo constancia, puedes obtener réditos económicos como nunca creerías, sobre todo, se te abrirán muchos otros tipos negocios, por el mundo de relaciones que crearás.

El Negocio en sí

Pensé en un sector de la economía que la mayoría de los países del planeta cada vez le dan más importancia y que cada vez están haciendo crecer, por la cantidad de divisas en millones de dólares que le deja el rubro a los gobiernos, y por la cantidad de fuentes de trabajo que crea y que año tras año crece sin parar, este rubro elegido en mi caso, y que puede ser también tu caso, es el del TURISMO, piedra angular de cientos de países en el mundo para atraer a millones de personas del propio país y de países extranjeros, para que pasen sus vacaciones en lugares hermosos que la nación pueda ofrecer y gasten todo el dinero allí mismo.

El TURISMO que crece todos los años de manera vertiginosa en casi todo el planeta, tiene que tener en el país que tu te encuentres oportunidades inexploradas, o explotadas pero no al 100% y muchas veces cuando son explotadas no son realizadas de manera profesional si no de manera muy por encima, tomada de los pelos, eso a mi entender conlleva que el negocio no tenga durabilidad en el tiempo, y que los réditos que puedan lograrse no sea ni por asomo a los que puedes lograr si no lo haces con un trabajo bien pormenorizado de antemano y de manera planificada.

Entonces lo primero a tener en claro es el rubro al que te quieres volcar y que sea factible llevarlo a Internet, y lo segundo a tener muy presente dentro de ese rubro (el Turismo en este caso), a la zona turística que apuntas a tomar, a explotar; mi consejo es que busques en tu país una zona turística apropiada, que sepas que tiene mucho movimiento turístico o que está creciendo, y que de una

manera u otra, si puede estar cerca de tu lugar de residencia mejor, no es excluyente esto para nada, pero si aconsejable por el tema del contacto que tendrás que tener en algún momento con tus recursos humanos.

En mi caso apunté a una zona turística importante de mi país, pero tuve en claro de no abarcar toda la oferta turística del país, porque sabía que los competidores a nivel nacional iban a ser muy fuertes a que si apuntaba a un lugar o región turística en particular, que año tras año viene creciendo en puestos de trabajo, en infraestructura y en visitantes tanto del mismo país, como también del extranjero, pero muy especialmente turismo nacional.

Aparte, también preferí una región determinada porque seguramente si abarcaba todo un país, con este proyecto, los números de las inversiones también se iban a disparar, entonces no quería salirme del presupuesto que manejaba y que estaba dispuesto dólar más, dólar menos, a invertir.

Entonces puedo aconsejarte que el TURISMO es una excelente opción para trabajar, que da, está dando y dará aún por años, muchas, pero muchas oportunidades de negocios y que está en uno saberlas buscar, encontrarlas y sobre todo APROVECHARLAS .

Este proyecto nació en mi cabeza, fue sencillo y concreto, pensé en tomar un lugar turístico de mi país, que se desarrolla en mi zona y ver de explotarla lo máximo que podía con ventas de publicidades, esenciales para darles demandas de calidad a todos los que dependen del turismo (ejemplo: Hoteles, restaurantes, cabañas, posadas, teatros, inmobiliarias, agencias de viajes, balnearios, predios, festivales, etc, la lista es muy larga por suerte).

Lo primero que me dije y pensé una vez que tenía la idea, y que sabía que mi idea no era que había descubierto la pólvora, pero que sí podía hacer algo más relevante y profesional, fue que ante todo, yo necesitaba saber si la pileta tenía agua, porque si no, si me largaba a esa pileta sin saber si tenía agua me iba a romper la cabeza; entonces tenía que saber si lo que yo pensaba, tenía asidero y era posible llevarlo a la práctica.

Estudio de Factibilidad

Así fue que decidí hacer mi primer gasto de inversión que fue un ESTUDIO DE FACTIBILIDAD (Costo. Aprox. U\$1.100.00) contraté una consultora que me recomendaron unos amigos, no era una consultora de renombre si no una recién iniciándose o de apenas pocos años en el mercado, porque considero también que los honorarios de una consultora grande, de muchos años en el mercado elevan los honorarios por esa condición , entonces preferí una consultora que estaba dando sus primeros pasos y venía con muy buena reputación por otros trabajos con comerciantes satisfechos por sus servicios (todo esto tratando de cuidar mis números en cuanto a lo que estaba proyectado gastar dentro de mi presupuesto).

Es así que me reuní con ellos, les interioricé de mi idea, que se les expresé de la siguiente manera: Mi proyecto consiste en desarrollar un Sitio Web con información turística y de actualidad de la “Zona Puntual turística de mi país” (pongo de esta manera porque creo que no viene al caso y me lo quiero reservar, del lugar donde esta trabajando con este proyecto), a través del servicio del Portal se pretende brindar el servicio de publicidad a los comerciantes de la región.

Les dije que necesitaba saber la pura verdad, sea buena o sea mala, la verdad, si el negocio era factible, si el negocio era realizable, y las perspectivas del mismo, en síntesis, si en la piletta había agua, si me podía tirar y no romperme la cabeza, tal cual lo expresé más arriba, pero de esta forma

también se los dije a ellos, para que nos entendiéramos bien a lo que debía apuntar ese estudio.

Este estudio profesional tardó 90 días, el estudio de factibilidad estuvo marcado bajo los siguiente ítems;

1) Proyectos y Objeciones:

- a) identificación del proyecto
- b) titular del proyecto
- c) Idea de Negocio
- d) Objetivos

2) Productos y Mercado:

- a) El Producto (servicio); Visión General
- b) El Mercado, análisis Macro
- c) Perspectivas del sector

3) El Mercado, Análisis Micro:

- a) Análisis del mercado consumidor
- b) Análisis de la demanda
 - Segmentación del mercado
 - Mercado Potencial y mercado objetivo
 - Estudio de la Demanda

4) Análisis de la Competencia

- a) Competencia Directa
- b) Competencia efectiva
- c) Evaluación de la competencia efectiva
- d) Competencia potencial

5) Análisis de Precios.

- a) Análisis de Precios de la Competencia
- b) Plazos y Medios de pago

6) Análisis FODA:

- c) Fortalezas
- d) Oportunidades
- e) Debilidades
- f) Amenazas

7) Conclusiones Finales.

Fue un estudio regado de información a lo largo de casi 40 páginas. Donde no sólo se reflejaba en la primera parte el proyecto, tal cual lo había pensado, si no, que pasaba por todo los tipos de informaciones relevantes que hacían a la conjunción del proyecto y a sus posibilidades reales de éxito. Mi idea entonces de vender publicidad por medio de una página web para esta región turística de mi país, se encaminaba positivamente según me lo detallaba este informe.

En la primera parte de las CONCLUSIONES FINALES , el Estudio de Factibilidad me decía textualmente: “La idea y la tendencia de negocio son positivas, ya que el sector de turismo adopta cada vez más como prioridad comunicarse con el cliente potencial por este medio (Internet), aumentar su facturación en tiempo real minimizando costos.”

“Estamos ante un mercado en total crecimiento, según estudios realizados, el comercio electrónico experimenta un crecimiento anual aproximado del 40%., etc.”

Aquí en el trabajo se estudió competencia, de todos los niveles, competencia nacionales como a niveles regionales y zonales, las características de esas competencias, desde páginas más complejas hasta páginas mas sencillas, las formas de venta de esas web, etc.

El estudio de factibilidad, seguramente que no es el éxito en si mismo, pero si considero una pata fundamental del la meza del proyecto, por el conocimiento que nos daba del mercado puntual de la zona donde nos moveríamos, conocimos si la demanda estaba en crecimiento o no, si ya había demasiada competencia, y si era posible peleársela a esa competencia, como estaban diseñados los portales web de nuestra competencia, y muchos detalles más que la única manera de saberlo es a través de este tipo de estudio, de otra manera sería salir al mercado a oscuras y con los ojos vendados.

Un tipo de estudio así te abre la cabeza, hace fluir nuevas ideas, te hace ver mas allá del horizonte, te hace reflexionar y te hace saber si lo que tú crees que tienes que hacer vale la pena intentarlo.

Entonces como vemos, este estudio fue positivo por donde se lo analizara, más allá que lo sospechaba que así sería, el tema que este trabajo me traería mucha información importante que de otra manera sería casi imposible obtenerlo.

Esta es la primera parte de la inversión que debes definir, y tratar de hacer para tu negocio, si tienes la mala suerte que es un informe negativo, bueno, este será tu único gasto, puesto que no te emprenderás en semejante negocio si el estudio no dió los resultados esperados, pero evitarás seguramente que sigas gastando dinero sin sentido y que el resto del dinero que tienes lo guardes para otro negocio o que busques de esta misma manera profesional otra oportunidad de negocio en un rubro alternativo.

Conclusión: El estudio de Mercado (Factibilidad), es fundamental tenerlo entre tus manos, es la primera guía de tu camino al éxito.-

El Portal, Página Web

Otra pata fundamental de esta mesa del negocio, es sin duda el portal web que tendrás que construir, si no tienes los conocimientos suficientes; es un trabajo que tienes que derivar sin dudas a un profesional del diseño, a un webmaster, eso sí hice yo, tener la idea aproximada de que es lo que quieres plasmar en tu web, que será la destinada a recepcionar la publicidad que le vendas a tus futuros clientes.

Esta web que armarás, tienes que tratar que se vea algo diferente a la de tu competencia, que sea innovadora, y que sobre todo sea dinámica, no estática como lo son la mayoría.

Tiene que ser una web que tendrías que estar cargando de información de manera constante, por lo menos 1ves a la semana o cada 10 días, todas estas ideas de cómo ir armando un portal apropiado, adecuado y competitivo, seguramente que te darás idea tu, te dará idea tu diseñador, y sobre todo podrás darte cuenta por lo que el estudio de factibilidad te brindó cuando tocó esos aspectos, teniendo direcciones de los link de las competencias, para checarlos cuantas veces sea necesario para adornarte de ideas, ya que viendo otras web seguramente despertará ideas innovadoras en ti (todo esto me fue pasando de cierta forma a mí).

Por eso mi insistencia desde mi visión del estudio de Factibilidad, porque es muy productivo, porque te va a ir dando conocimiento de todo la información para hacer un negocio viable, la verdad que esa información es impagable.

Puedes armar la historia de cada ciudad o localidad que involucres dentro de la web donde buscarás tus ventas, puedes poner fotografías de la localidad o puedes tu incluso ir ha sacarle algunas fotos representativa a esas localidades turísticas, puesto que muchas veces puedes tener algún problema de derecho de autor por las fotos, estimo que siempre si pones fotos que sacas de algún otro portal refiriéndote el lugar de donde lo obtuviste no tendrás inconveniente.

Pero la web tienes que darle una buena presentación, especialmente lo que corresponde al home, que sea lo que mas atraiga al navegante de Internet y que lo tiene a quedarse en tu web; a los navegantes hay que atraerlos porque serán tus clientes para tus clientes auspiciantes de tu portal y los que les darán constante tráfico a la misma.

A la web tienes que darle una división que pueda ser muy fácil para ubicarse al navegante, que sea de fácil navegación, puedes por ejemplo, dividir el lugar turístico que elegiste para trabajar con el proyecto por región, o por ciudad, o por localidad, y a su vez en cada ciudad o localidad, poner los rubros y subrubros adecuados a las actividades de tus potenciales clientes que publicarán en tu portal.

Tendrás que armarte una grilla de banners de publicidad, u otro tipo de bandas de publicidad que no necesariamente sea banner, para de acuerdo al tamaño, ubicación dentro de la web y tiempo de estadía en la misma, será el precio adecuado a cobrarles. Sobre tema precio un Estudio de Factibilidad bien elaborado te dará un idea precisa de que cobra la competencia por publicidad en sus web, que tu mismo también podrás estudiar, con los enlaces de las diferentes

paginas web de quienes son tus competidores, de allí podrás hacer un análisis de precios para tu portal y que no se salga del mercado.

Por supuesto que el home de la web es todo otro precio en cuanto a publicidad, por ser el lugar más visible de la misma, puedes armar pack de publicidad, que un mismo hotel te compre por ejemplo la publicidad en el Home de la web, y a la vez en alguna página interna de la ciudad turística al que pertenezca ese hotel, y por ese tipo de publicidad haces un precio especial, así miles de casos y combinaciones que puedes ofrecer.

Las bandas de publicidad necesitarás seguramente de alguien en su momento que se dedique a diseñarlos, eso con las entradas de dinero por la venta lo vas pagando, porque puede tener diseños estándar de bandas de publicidad prefabricados y después hacerlos a pedido, que son aquellos donde el cliente quiere que le diseñen su banda de publicidad de acuerdo a sus formatos o logos, etc.

Tienes que armar una web generosa en cuanto a espacio para cargar publicidad y contratar un muy buen hosting que te permita no tener problemas con todo lo que necesites en el portal subir (espacio hosting), porque tu web será tu capital maspreciado, porque es en ese portal donde está el dinero realmente que irás generando.

Nunca temas por exigir a tu diseñador webmaster, por el diseño de tu pagina y porque creas que algo no esta correcto o no te guste, para algo has invertido en él, y le tienes que hacer saber con la seriedad que tu tomas que el portal salga lo mas profesional e innovador posible.

Otros de las cosas a tener en cuenta en el portal es su OPTIMIZACIÓN, fundamental para que los buscadores y especialmente Google lo indexen sin problemas, y pueda salir cuando alguna de las palabras referente al turismo o cualquier otra que se refiera a la zona turística en cuestión ; es de saber que Google no es un buscador fácil, y que se toma su buen tiempo hasta que indexa una web, por eso es fundamental que la misma tenga un trabajo serio de Optimización que se le debe pedir al mismo diseñador que lo realice, porque sin dudas que debe ser Google nuestro horizonte próximo a alcanzar y que figuremos pronto allí, en los resultados orgánicos, por ser el buscador mas importante del mundo.

Dominio para el Portal

Otra de las patas importantes del proyecto, base del capital que te irás formando, es un nombre de dominio, el dominio que le pondrás debe ser atractivo, sobre todo a mi entender, que hable de la zona o lugar turístico al que vas a explotar, y que las terminaciones que adquieras, sean por lo menos punto com , punto net, punto info, y demás punto que puedas comprar para ese dominio, cosa que no permitas que otro te lo pueda arrebatar, una vez que tu proyecto este a la luz con éxito, y algún vivo te compre inmediatamente los otros punto que te faltan, asegúrate el mas importante que es el punto com y fíjate de comprarte algunos mas y la terminación de tu país también deberías tener de dominio, ejemplo: punto com punto es (en el caso de que fuera España), punto com punto ar (para el caso de Argentina).

Estos dominios, a todos debes subirlo a la red y redireccionar todas las terminaciones compradas a la Web de trabajo, o sea, al portal que utilizarás para este proyecto.

Todos estos coctel de dominios son importantes, ya que serán tuyos, ya nadie podrá tenerlos si tu los compraste, ya que sus renovaciones son anuales y siempre tu tendrás la prioridad.

Los dominios son gastos pequeños, son insignificantes prácticamente para lo que reeditarás tu negocio si lo haces bien, incluso serán gran parte de tu capital de este proyecto, ya que el o los dominios los puedes comprar por muy poco dinero, y en el futuro si deseas después vender tu proyecto

por x causa, podrás transferir a la empresa o persona que te compre el nombre del dominio.

Sitios donde puedes comprar dominios y ver disponibilidades de lo mismo:

<https://es.godaddy.com/>

<http://www.sitioshispanos.com>

Protección Jurídica y legal

Esta parte la considero importante como hombre de comercio, de negocios, y sobre todo siempre en el intento de emprender, saber entender que en todo negocio existe riesgos legales, jurídicos que uno debe tratar de minimizar y de salvaguardar en lo posible. Es esencial en un negocio o proyecto de esto armar una sociedad anónima o de responsabilidad limitada, de acuerdo a la que sea mas seguro en el juricidad de tu país.

Armar una Sociedad limita el riesgos y la responsabilidad Civil de la persona o personas involucradas, más aun cuando las relaciones con terceras personas que siempre por mas que uno no quiera puede desencadenarse en algunos problemas legales, como son los civiles y laborales.

Si tu decides encarar sólo el proyecto, puedes buscarte un familiar de confianza y hacer la sociedad con ese familiar, ya que como es obvio para toda sociedad es menester que como mínimo sean dos personas, y si decides buscarte otra persona, bueno, lo haces con esa persona a la sociedad, pero siempre trata de tener alguna referencia de quien será tu socio.

Una S.A o una SRL. protegerá tu bienes personales pocos o muchos, pero protegerá ante cualquier demanda , que esos bienes sean carne de cañón de cualquier persona que quieres causarle algún perjuicio (siempre y cuando esos bienes personales no los introduzcan como capital dentro de la sociedad).

Y digo sociedad porque este modelo de negocio, se tiene que complementar tanto Online como Offline, o sea fuera de la red, para que esa complementariedad lleve al éxito de manera rotunda al proyecto en menor tiempo posible, que si se lo hicieses totalmente por la red, que a mi entender, también sería su proceso mucho más largo, costoso y riesgoso para el triunfo del mismo; ¿y porque digo esto?, porque en el caso de mi proyecto, yo hice todas las averiguaciones posibles y hablé hasta con profesionales, dueños de Call Center, que se dedican a todo tipos de ventas telefónicas, y ellos me dijeron, que este proyecto para posicionarlo, y levantarlo en un plazo prudente, debía salir a la calle a venderlo cara a cara, que esto llevaría al reconocimiento en el tiempo de la existencia del negocio y de nuestra marca por parte de nuestros potenciales clientes, entonces después de un período de unos dos años mínimo, quizás el modelo de venta telefónico al 100% podría dar sus frutos, no antes.

Entonces entenderán que me di cuenta de la necesidad de armar un Sociedad Anónima que fue por lo que me decidí finalmente (el costo puede llegar a unos u\$1.000, o sea, su armado por parte de un contador o abogado), para protección de lo poco o mucho que puede tener uno, y sobre todo porque a través de una Sociedad uno le dá una mejor identidad al proyecto, para que el día de mañana se identifique al negocio con el nombre también de la Sociedad Anónima, o del tipo de sociedad que se halla elegido.

Entonces, tengan claro de elegir un buen nombre para la Sociedad, sepan que es importante para protegerse y responder por el capital generado por su Sociedad y tengan claro de hacer un OBJETO SOCIAL bien amplio, que les abarque la mayor cantidad de actividades posibles

relacionadas al rubro y otras mas también que quizás no tengan que ver, que crean que pueden hacer, porque este proyecto sin dudas que les abrirá muchas oportunidades de otros tipos de negocios relacionados o no, y más si las cosas las encarar con seriedad y sobre todo responsabilidad.

Entenderán entonces que no se puede evitar las ventas cara a cara en la calle, que uno se tendrá que relacionar con gente y futuros vendedores que de una u otra manera pasaran a tener una relación con la empresa o sociedad que forma el proyecto, y eso hace a que cada cosa aumenten los riesgos jurídicos, legales por todas estas relaciones interpersonales y demás inconvenientes que se presenten, por más filtros de curriculum vitae se realicen a las personas.

Una sociedad la tienes que ir tramitando al tiempo que vas armando la web, y que vas haciendo las cosas, pero hay que tener en cuenta de la importancia de tener esta herramienta para la seguridad de trabajar de manera profesional.

En síntesis puedas armar un Sociedad o la herramienta legal que tu país te ofrece que reúnan las condiciones de seguridad que te comento aquí, hará también que puedas desarrollar la actividad mucho mas relajado y pensando solamente en facturar.

Como seguir el proyecto

Bueno, en mi caso, armé una sociedad con un familiar cercano, pero me dí cuenta que tenía varias cositas que tapar, y que no me sentía con la capacidad suficiente o más que nada con la experiencia para poder llevar todo el proyecto solo (ya que yo venía de otros tipos de negocios, nada que ver con todo esto), y más aún a la magnitud que deseaba llevar al mismo, tenía la web, pero sabía que había que alimentarla de manera seguida, darle el dinamismo, actualizando información, etc, y sabía que debía armar lo que para mí es todo un desafío, grupo de ventas o vendedores que serían los que deberían salir a la calle, que debía debatir ideas o visiones con otra persona que tuvieran las mismas ganas y visión de que es un negocio con mucha potencialidad, porque se están uniendo Turismo con Internet, dos cócteles explosivos hoy en nuestros tiempos.

Es así que decidí ofrecerles hacer una sociedad a la consultora que me había hecho el estudio de Mercado (Factibilidad), gente joven, con visión, uno de ellos especialmente al haber estado al frente del estudio de Factibilidad, le encanto el proyecto que ni me hizo falta explicarle porque lo sabían de punta a punta, me pidieron un tiempo para pensarlo, más que todo por sus obligaciones, y fue así que en unos cuantos días, aprox. 25, su repuesta fue positiva, y es allí que fue una gran emoción puesto sabía que ellos eran otra pieza importantísima para el managent del proyecto, y para que juntos siguiéramos hacia el éxito del negocio.

Esto te puede dar la pauta que tu lo puedes hacer solo si te sientes capacitado, pero si no es así, si tienes dudas, asóciate, busca con quien hacerlo, el trabajo en equipo ayuda y te hace crecer en todo sentido.

Con los chicos de la consultora hablamos como sería la sociedad que nos uniría, y como serían nuestros derechos y obligaciones, y como se repartiría tanto ganancias si las hubiere, y como serían las partes accionarias de la empresa. Y el nivel de confianza fue así, ya que hicimos un convenio privado para dejar las pautas bien claras, saber que la empresa iba a trabajar con la sociedad anónima que yo había creado, en la cuales no estaban ellos involucrados, puesto que fue una cuestión de tiempo, hice primero la S.A. antes de asociarme con ellos, pero eso no impidió seguir adelante, donde hablamos y anotamos todo, para dejar todo por demás claro, y ponernos a trabajar fuertemente en el proyecto, e intentar de hacer de nuestro portal la N°1 en nuestra región.

Es así que lo que primero organizamos después de ponernos de acuerdo de todo, fue como nos dividiríamos los trabajos, pero lo que deberíamos plantearnos era que se necesitaba ahora más que nunca un PLAN ESTRATÉGICO, teníamos Portal en construcción, subiéndole ideas todos los días, teníamos dominios para identificar ese portal y teníamos la sociedad ya prácticamente terminada, faltaba un plan de marketing o estratégico, con Objetivos claros y cumplibles en tiempo, y las formas en que se llegarían a esos objetivos.

Este fue nuestra estructura del plan de negocios que llevamos a adelante:

1. Proyecto y Objetivos:

- a) Identificación del Proyecto:
- b) Titular:
- c) Idea de Negocio:
- d) Misión:
- e) Visión:
- f) Objetivos

2. Organización y Recursos Humanos:

- a) Descripción de la Estructura Organizacional:
 - a. Organigrama:
 - b. Funciones:
 - c. Descripción de tareas:
 - d. Herramientas:
- b) Área de Recursos Humanos:
 - a. Pautas de contratación de los RRHH:
 - b. Guía de preguntas:
 - c. Selección de empleados y Vendedores
 - d. Proceso de inicio y adaptación al trabajo:
 - e. Política del área de RRHH:
 - f. Control de los RRHH:
 - g. Situación laboral:
 - h. Renumeraación:
 - i. Planillas de control

3. Localización e Instalaciones:

- a) Localización:
- b) Instalaciones:
 - a. Local Comercial:
 - b. Capacidad Instalada:

- c. Mobiliario:
 - d. Instalaciones:
- 4. Análisis Comercial y Marketing:**
- a) Segmentación del Mercado
 - b) Análisis de la Evolución del Mercado por Unidad de negocio
 - c) Análisis y Desarrollo del Marketing Interno y Ventas por Servicio
 - d) Evaluación del Servicio por Tipo de Cliente
 - e) Estrategia Comercial y Marketing Externo
 - f) Herramientas para Marketing Interno
 - a. Programas a desarrollar
 - b. Herramientas de publicidad interna
 - g) Desarrollo de marketing externo
 - h) Control y Medición de estas Áreas
- 5. Análisis Productivo:**
- a) Descripción de la Prestación de Servicio
 - b) Análisis del Planeamiento y Control de los Servicios
 - c) Estructura de Costos
 - d) Punto de Equilibrio
- 6. Situación Impositiva:**
- a) Condición ante el IVA
- 7. Análisis Económico Financiero:**

Pero estos OBJETIVOS tendrían que estar anotados en papel y estar muy claros, y que cada uno de los integrantes lo tuviéramos muy claro, incluso transmitirle parte de todos estos objetivos a los futuros vendedores que nos representarían de cierta forma en la calle.

Es así que también que ese trabajo llevó un tiempo que se planificara.

Les doy un secreto, una de las cosas por lo que ví de esta consultora, que ya ellos me habían hecho el trabajo de Factibilidad (Estudio de Mercado), es que uno de ellos es coaching, clave al día de hoy para capacitar vendedores, para motivar, y para innovar en cuanto a tácticas de ventas con los recursos humanos, me dí cuenta que sería un salto de calidad para el proyecto. Ellos también tomaron las posta, porque se dieron cuenta de la potencialidad del negocio, que lo podían hacer en sociedad conmigo, sin descuidar sus otras obligaciones, pero poniéndole toda la garra que había que poner para que el proyecto triunfara.

Hoy tener el servicio de un coaching lo considero esencial para los tiempos que se viven, son puntos que marcan la diferencia a otros que no los utilizan o lo utilizan escasamente.

Entonces lector, emprendedor, hombre de negocios, el coaching en cualquier proyecto es fundamental para agregarle una carta de triunfo más a la historia.

A partir que me di cuenta que necesitaba socios preparados en rubros que no podía manejar bien por mi falta de experiencia, me di cuenta que todo estaba muy encaminado para la senda del éxito.

Teniendo la web predefinida, seguíamos trabajando para ver que quedara a nuestro gusto y de acuerdo a los informe de la competencia, teníamos el Dominio, teníamos en proceso la Sociedad Anónima, tenía mis nuevos socios, estábamos definiendo el plan de negocios.

Una vez que pusimos todo en claro como seguiríamos a través del plan de negocios, contratamos una persona para que hiciera lo que denominamos contactos y preventas

telefónicos a nuestros potenciales clientes. Esta persona fue preparada para la venta por nuestra coaching antes de que empezara con su primer llamado telefónico.

El tema que siguió acá y que tú te preguntaras, es como obtuvo numeros telefónicos?, email?, etc. Bueno, allí si hicimos un gran trabajo entre consultora, yo mismo, y la misma persona contratada para el teléfono, de hacer una enorme base de datos de nuestros potenciales clientes, ingresando a la red, visitando las diversas web que hay con esta información, seleccionarlos, copiarlos y pegarlos, y después empezar con la depuración del mismo, todo esto lo trasladamos a la hoja de cálculos de Excel.

Para que vean como se maneja esto, les puedo asegurar que muchas de las direcciones, teléfonos, correos electrónicos de los potenciales clientes, que estaban en esas web de la competencia, estaban mal o desactualizados, eso te da la pauta, que muchos trabajan este negocio de manera muy poco profesional o a media máquina y nos dábamos cuenta que a la web no le hacían nada de nada prácticamente, no la tocaban, no solo con la información de sus clientes, si no que en la carga de datos actualizados; eso de cargarle datos actualizados constantemente, es darle dinamismo a la web.

Darle dinamismo a la web es ir también marcando la diferencia, muchos de nuestros competidores no lo hacen, y sin embargo venden; entonces imagínense un negocio en que se tengan en cuenta todos los pormenores y se desarrolle con un plan como este, no tiene por donde hacer agua prácticamente, por supuesto que también después depende de otro factores, como la impronta y las ganas que ponga en juego cada uno.

Es así que con esta base de datos, que se fue depurando a medida que se iban llamando a los potenciales clientes, porque allí en las llamadas nos dábamos cuenta si los números estaban correctos, en los envíos de email, etc, pero la persona que hacía este trabajo tenía una muy buena recepción y acogimiento por parte de los potenciales clientes en sus llamados, había un marcado interés (tal cual el estudio de factibilidad nos había señalado), y eso que aún el portal por diferentes reformas y problemitas que fuimos solucionando no estaba online, así mismo notábamos la potencialidad del negocio al que nos enfrentamos.

Esta persona también en su futuro dentro del emprendimiento, hará ventas telefónicas y hará el seguimiento post venta, que el cliente ante cualquier duda o problema en el sentido que su publicidad no está de la forma que quiere dentro de nuestra web, o los datos o cualquier tema que sea, estará siempre la telefonista dispuesta a atenderlo de la mejor manera, porque si hay algo que hay que lograr es la fidelización del cliente, y un cliente se fideliza, atendiéndolo y más cuando ya le sacaste su dinero, ese cliente hay que hacerlo sentir importante, porque lo que se tiene que lograr no es venderle una sola vez, si no volverle a vender innumerables veces, y que sienta que el servicio que le brindamos le da resultados.

Esos contactos y preventas telefónicas, serviría muchísimo para lo que se viene ahora, que es los equipos de ventas, que tocarán esos lugares ya contactados.

Vendedores

Otro gran pata de la meza son los vendedores, sin ellos, este negocio se va definitivamente al cesto, son una pieza primordial de empuje, son la locomotora de este tren, por lo menos por los primeros años de nacimiento y ubicación del negocio; después posiblemente se pueda prescindir de ellos o no, será una cuestión de manejar costos, riesgos (sean civiles, laborales, etc.) y política de tu emprendimiento-negocio para saber que decisión se tomará en su momento.

Nosotros dividimos la región turística que trabajamos a su vez en subregiones, que realmente está dividida en subregiones, incluso esas subregiones tienen sus nombres, y así también las alistamos en el Portal. Esas formas de dividir fué para buscar vendedores para toda la región y a la vez, localizar vendedores en cada subregión por una cuestión de costos y localización geográfica de ese lugar, que seguramente que cada persona que venda que esté o viva en esas subregiones se facilitarían mas las cosas por el conocimiento de sus lugares.

Decidimos primeramente empezar por una de estas Subregiones, para hacer el piloto prueba, y armar el equipo de ventas

Lo primero que hicimos es armar un grupo de ventas con una persona como encargada y el resto de los vendedores, todos fueron preparados antes por el coaching, se les pasó los objetivos de la empresa y se les pregunto también por sus objetivos, para que sean claros y en que tiempo querían lograr esos objetivos.

Los vendedores no revestían el carácter de empleados, eran vendedores independientes, nosotros les pagaríamos y acordaríamos con ellos, un muy buen porcentaje por las ventas obtenidas, estos fueron los que denominamos grupo a tiempo completo, que estaban con una especie de encargado o jefe, que también vendía, a todo esto le dimos también una forma jurídica para minorar riesgos legales, etc.

Reitero, estos vendedores fueron capacitados por la coaching, se les marco claramente los objetivos nuestros y se les hizo anotar sus objetivos como vendedores, y sobre todo se les hizo ver cual debería ser su nivel de ventas para que a ellos les cerrara los números.

También nos dimos cuenta y para bajar los riesgos con las leyes argentinas, el tema de riesgos civiles y laborales, los vendedores independientes a tiempo parcial, que se dedican también a vender otras cosas, o tienen otras actividades, para que sumen a sus actividades la venta de publicidad para nuestro portal.

A todos ellos se los preparó , capacitó, y por supuesto se le entregó material para que pudieran hacer su trabajo, con las grillas de los espacios publicitarios en sus manos, con los costos y el tiempo de duración de la publicidad , también a los vendedores los identificamos en la web, con sus respectivas fotos y sus nombres completos, para que el potencial cliente pudiera checar todo vía online de todo los datos del vendedor, y que tuviera la tranquilidad que detrás de ellos había un pagina web y sobre todo una empresa legal y seria.

Esto para que tomen nota claramente: no es lo mismo que un vendedor llegue a un restaurante por ejemplo , no tenga una identificación de la empresa o del domino de la web y que el

potencial cliente pueda fijarse por la web la identificación del vendedor que tiene a su frente, y si ingresa en caso de mi país al portal de Impositiva nacional, poder verificar que la sociedad existe y que esta inscrita correctamente, y que si llama por teléfono habrá alguien que lo atenderá inmediatamente y le sacará sus dudas por si aún le queda alguno con respecto a la visita del vendedor y demás cosas que el crea, a que por supuesto no cuente con ninguno de estos datos.

Encima en muchos casos se dieron con que nosotros ya habíamos hecho por medio del teléfono la presentación del portal, o sea, ya de una forma u otra nos habíamos dado a conocer, y encima con muy buena recepción, pues eso llevó que en un futuro, la misma persona encargada de las llamadas telefónicas primeras, después pudiese hacer ventas telefónicas, sin necesidad de que el vendedor fuera al lugar del cliente.

Otra de las formas en que le dimos seguridad para la venta a nuestros vendedores, aparte de todo lo que vengo mencionando, fue el tema de que pusimos al portal en Google Adwords con profesionales en la materia, para que cuando un cliente les reclamara la ubicación del portal en Internet, por lo menos en pago por clic saliera en los primeros lugares, ya que en la búsqueda orgánica, sabíamos que íbamos a demorar unos meses hasta que Google lo indexara.

Los vendedores que son tu locomotora en este negocio y es el que lo vas a necesitar por lo menos dos o tres años o más, tienen que salir a vender con todas las facilidades posibles que se les puedas otorgar, porque si no es así, si el vendedor no le cierra los números, seguramente desertará, a menos que decidas ponerlo como empleado, arriesgar más, darle un

sueldo básico y un porcentaje mas chico por venta, nosotros decidimos traer vendedores con la modalidad independiente a tiempo completo y parcial, para minimizar el riesgo laboral que en Argentina es una industria en cuanto a los juicios laborales. A los vendedores les entregamos un chip, para que lo pusieran en su teléfono móvil, para poderse comunicar con nosotros, ya que con esos chip podían comunicarse ellos con nosotros y nosotros con ellos sin costo, son planes empresariales que te dan las telefonías tan solo por un costo fijo mensual. El tema de la comunicación es imprescindible ante cualquier problema de la índole que sea.

Publicidad, generación de tráfico para la Web

Este es un punto de vital importancia, es claro que una web sin tráfico, sin exposición en la red, es un capital muerto, sin sentido. Lo principal que hicimos fue desde un primer momento apoyar a los vendedores que se acercaban a nuestros potenciales clientes, hacer aparecer la web en pago por clic, en Google adwords, en nuestro caso, contratamos una empresa que se dedicaba casi exclusivamente a esto de adwords, les explicamos nuestro negocio, de la necesidad de aparecer en los primeros lugares de búsqueda, para que cuando un vendedor fuera a hacer su trabajo, estuviese apoyado por este tipo de publicidad, para poderle demostrar a los clientes que el portal aparece en las primeras posiciones de los pagos por clic, generalmente en la parte derecha y superior del buscador de Google.

Esto de aparecer en Google adwords no solamente que beneficiaba a los vendedores para ejecutar su trabajo, si no que también ya estaba para la búsqueda de personas que buscaban información turística de la región que nosotros promocionábamos.

Entonces entenderán que los vendedores, salían a la calle con un apoyo logístico muy marcado, página web, aparecer en los buscadores aunque sea por el momento en Google adwords, capacitados por una couchig, muchos de los lugares que visitaban ya se los había contactado previamente

vía telefónica por la telefonista a través de la base de dato confeccionada, etc. Entonces les facilitamos mucho el tema ventas, el aumento exponencial de las ventas era cuestión de tiempo.

Pero siguiendo en cuestiones de tráfico-publicidad, una vez que la web se la salió a la red, el mismo webmaster las subió a todos los buscadores posibles, incluido por supuesto a Google, que es que mas interesa que la web tarde o temprano aparezca en su búsqueda orgánica, que son todas aquellas que están debajo del rectangulito de búsqueda. Es sabido que las indexaciones de los buscadores muchas veces demoran meses, pero esta publicidad es sin costos, y lo muy importante a tener en cuenta, y ya lo expresé en la parte de arriba de este ebook, el tema de la Optimización de la página web.

Te doy algunos tips en cuanto a publicidad para lograr que te indexen mas rápido los motores de búsquedas, es que subas innumerables avisos clasificados en la red, por dos cosas, una porque si bien es un trabajo engorroso subir avisos clasificados, estos avisos te darán también algo de tráfico a tu portal y segundo por Google ve con buenos ojos, o sea su algoritmo ve con buenos ojos para llamarlo de alguna manera, que halla muchos enlaces en distintas web apuntando a tu portal, eso da posibilidades que los motores de búsqueda te indexen aun en menos tiempo y te lleven más rápido a los primeros lugares de la búsqueda orgánica de Google y demás buscadores.

El trabajo de subir avisos clasificados es duro, pero puede ser de una gran utilidad para afianzar fuertemente la publicidad en la red, especialmente para ayudarte con los buscadores.

Otra de las formas que utilizamos nosotros, pero esta fue una complementariedad offline-online, fue de poner un aviso

clasificado en el diario papel de mayor tirada regional o provincial, un aviso clasificado de tres líneas, donde por supuesto salía el enlace de la página web, contratamos ese aviso por unos cuantos días, y el mismo diario te da el servicio con esa contratación online, de ubicar ese mismo aviso clasificado en su portal electrónico, en la parte de avisos clasificados; sin dudas que los diarios de años y prestigio, te traen tráfico a tu portal. Gastamos en aviso clasificado de este diario, los que son avisos de 3 líneas o renglones, que son los avisos mas económico que ofrecen los diarios en general, esto para que vean que no hay que volverse loco con el tema de los gastos.

Pueden sumar a todo esto, las redes sociales, abriendo cuenta a nombre del portal y empezar a poner seguidores, incluyendo sin dudar a sus propios clientes, a los que les compran la publicidad, es una forma de mantenerlos informados de todo lo que la empresa de ustedes esta haciendo y va hacer, y todo esto a costos cero prácticamente.- Con el tema tráfico hay que estar atentos, es lo que le dará popularidad al sitio web, se hará conocer en la región que están promocionando a las distintos comercios o empresas relacionados con el turismo de esa región, y seguramente que después de arduos trabajo, ya será consultada cada vez con más frecuencia por navegantes de todas parte del país y de distintas partes del mundo que quieran visitar el lugar promocionado.

Otra forma que utilizamos de tráfico, y que fue una sección de nuestro portal, fue que los potenciales clientes de los distintos rubros comerciales, pudiesen subir sus avisos, con sus datos de manera gratuita en un link que se llamó avisos gratuitos, que por supuesto no tenía ni por asomo, ni la envergadura de un aviso pago (banner, banda de publicidad, micrositos, etc),

ni la exposición de una publicidad paga, pero nos permitía que quienes aún no querían comprar publicidad pudieran acceder a ese servicio, para que nos conocieran y la web fuera subiendo en popularidad en la red.

Claro está que cada uno puede tener una idea de que se puede hacer concretamente para generar tráfico calificado, pero lo que si se debe tener muy presente, que es otra pata de la meza esencial para disparar al negocio a ventas masivas.

Robot Autorresponder

Es una herramienta sumamente importante que lo que vimos en nuestra competencia directa, o que no la utiliza, o que lo utiliza de forma de boletines, o en definitiva no lo explotan de la forma que esta herramienta lo puede hacer.

Esta herramienta, este software puede hacerte aprovechar mucho más el tráfico de tu web de negocios, y fundamentalmente hacer que esa inversión en publicidad sea 100 veces mucho más satisfactoria y rentidora.

El autorresponder a través de un formulario de registro hace que el navegante pueda dejar la información del mismo en ese formulario de suscripción, allí a través de ese formulario se le puede pedir los siguientes datos:

Nombre
Apellido
Email
Teléfono
Ciudad
País

Se pueden pedir estos datos, obligarlos a que asienten todo esos datos, si es que quiere tener la mayor información posible del navegante, o si no, se puede poner dos ítems como obligatorios (fundamentales, nombre y email) y el resto como opcional, estos ítems que pongo aquí es a modo de ejemplo, pueden ponerse para rescatar más datos si uno

quisiera, pero creo que no hay molestarlo tanto al navegante, si no darle todas la posibilidades de hacer una suscripción rápida, para que el navegante se convierta en prospecto (dejando sus datos y quedando en nuestra base de datos del software autorresponder), y ese prospecto en cliente en el futuro a través del trabajo justamente de esa base de dato a través del robot autorresponder.

El robot autorresponder, que es ubicado en el home de la web a través del formulario de suscripción o de registro, tiene que ir ubicado en un lugar visible de la web, y que halla una invitación por parte del portal amena, para que el navegante se sienta incentivado, motivado a suscribirse y dejar su información personal en el mismo, fundamentalmente su email principal que será la forma en que lo ubicarás para intentar venderle todo lo que más puedas, logrando siempre una relación comunicativa importante.

Esta base de datos que el autorresponder a través del formulario de suscripción logrará, es de un valor muy importante, porque serán su gran mayoría de los prospectos calificados, o sea, ansiosos de recibir información del rubro que tu portal maneja, serán los que los marketineros llaman como Peces Hambrientos, y serán probablemente tus clientes números uno, cuando trates de vender u ofrecer algún producto con relación al turismo, si hablamos de una web referida porsupuesto a este rubro.

Ahora te doy mis ideas de cómo sacarle provecho a esta poderosísima herramienta, lo que aprendí a lo largo de los años en la búsqueda de negocios en Internet y lo que también llevé a la práctica.

Primeramente para que esta poderosísima herramienta de marketing salga a relucir todo su potencial, es importante hacer una buena promoción de publicidad, tal cual lo vengo diciendo en estas bibliografías, tanto la publicidad que se pueda hacer online como offline, para que este redireccionada a un público en búsqueda de este tipos de información, por eso siempre al que te hace las campañas por ejemplo en Google adwords hay que ser claro con lo que se quiere hacer y a que se apunta, para que las palabras claves que utilicen en campañas de Adwords sean importantes para llevarte a los resultados buscados.

Trayendo tráfico calificada a tu web, que eso también hicimos nosotros, tiene que tener muy visible tu formulario de suscripción en el home de la web e invitarlo al navegante a suscribirse , una de las formas que utilizamos y que puedes utilizar, es regalarle al navegante una vez suscripto un ebook por ejemplo referido al turismo u información similar, todo eso del libro se lo puedes hacer saber antes de suscribirse, en la parte superior por ejemplo del formulario de registro. Para hacer todo legal y que la lista sea totalmente Blanca, y que no te pueden acusar por un segundo siquiera de Spam, es que una vez suscripto, el robot autorresponde le haga llegar un email al suscriptor para que el suscriptor a través de un enlace en ese web confirme su suscripción, es lo que se denomina Doble Optín, una vez confirmada la suscripción, el autorresponder le enviará otro email al suscriptor ya doble optín con un PDF con el ebook prometido en la web, para regalárselo.

Imagínense lo que es tener una lista de prospecto doble optín dentro del software autorresponder, ¡¡es una mina de oro en potencia!!, El dinero en Internet está en las listas, y acá de

esta manera formás una lista que es donde está el dinero, donde están las ventas.

Ahora bien, esta lista deben estar constantemente alimentadas, porque para que hablemos de ventas importantes, esa lista tiene que ser lo más grande posible, de miles de prospectos dentro de ella, justamente esto es aprovechar doblemente la publicidad online-offline en la que inviertas, porque no solamente harás que esas personas que lleguen a tu web para ver la publicidad de tus clientes, si nó que tendrás la gran oportunidad de atraparlos dentro de tu lista de suscripción voluntaria, en la cual una vez atrapado sus datos, empezará a funcionar el software autorresponder.

El robot autorresponder lo que te permite es tener una base de datos gigantesca, calificados, doble optín si así se quisiera o de simple optín si también así se quisiera, yo recomiendo el primero, pero la lista es calificada sin dudas; en este software se puede editar una lista de correos de toda índole, y programarlos a todos, para enviarlos los días y hora que uno considera adecuado.

Esos email editados y subidos al robot, tiene que estar el secreto de venderle a esa lista, que tiene que ir creciendo mes a mes de “”peces hambrientos””.

Te imaginas aparte a los comercios del lugar turístico al cual promocionas, le ofreces aparte de aparecer en tu web con una banda de publicidad, una promoción del producto de ese comercio en tu lista de “”peces hambrientos””, bueno, los resultados pueden ser maravillosos, y tu reputación crecer a consecuencias de esos resultados.

Algo que evalúo como importante desde mi punto de vista, que cada email que envías a tus prospectos de la lista, y que estén editados en tu robot, tienen que ir al final con un enlace donde el prospecto siempre se sienta con la libertad de poderse desuscribirse de esa lista cuando él lo crea pertinente, otro de los secretos, es mantener siempre a los prospectos totalmente interesado en las informaciones que les brindamos a través del robot y de los productos que les queremos vender o promocionar.

Muchos emprendedores de Internet y comerciantes de la red, para usar este tipo de herramientas y teniendo mayores presupuestos, contratan profesionales del marketing, hasta psicólogos, los que son también profesionales de la persuasión, para redactar los email con sus respectivas cartas de ventas que se editan dentro del software autorresponder, para aumentar sus ratios de ventas, o sea, conversión de prospecto a cliente, que son los que terminan sacando sus billeteras para pasar a la acción y comprar los productos que se promocionan.

Con esta herramienta se pueden hacer muchas cosas, pasa por la capacidad y percepción de cada uno, de cómo encarar esta formidable herramienta de ventas, porque eso termina siendo, una herramienta impecable de hacer dinero, pero para que veas resultados verdaderos, la lista tiene que ser gorda (miles de suscriptores).-

Muchos de esos email que el software autorresponder permite editar, hasta lo puedes hacer por ejemplo subiéndoles banners de publicidad, o sea, se puede redactar el email y a sus costados o dentro del mismo lugar donde se coloca el texto del email colocar una bandita de publicidad, hay robots que te permiten llevar hasta la información para saber

exactamente de cuantos prospectos de esa lista hicieron click en el email, y después de esos, de los que hicieron click en el email, cuantos hicieron clic por ejemplo en el banner, y cuantos de esos que hicieron click en el banner terminaron contratando o comprando el producto o servicio, y de allí saber el ratio de conversión, de la cantidad que hicieron click a la cantidad que efectivamente compró lo que se pretendía vender.

Toda esa información te servirá para aumentar tus campañas en la lista y hacerla cada vez más efectivas y por ende más vendedoras.

Imaginate con esta herramienta muy bien explotada, imaginate lo que puedes hacer con tus clientes que te publicitan en tu web, aparte ofrecerles campañas en tu enorme lista de peces hambrientos, bueno, todo esto puede significarte un salto de calidad y una explosión incalculable de ventas de todo tipo y color.

La lista para engordar tu autorresponder no es fácil, tampoco imposible y no se hace de un día para el otro, pero cuando lo logres y tengas miles de prospectos en él, tu negocio pasará sin dudarle a otro nivel, ahora creo que si puedes con tu inversión es tenerlo enseguida, así desde el primer momento que subes tu web a la red para aprovechar al máximo la publicidad en la que invertís y el tráfico que le empezará a generar a tu portal, y si no lo puedes hacer en un primer momento, ¡hazlo apenas puedas!

Lista Fundamental para el Autorresponder

En el software autorresponder como sabrán, se puede armar muchas listas dentro de él, una de las listas fundamentales que les recomiendo que armen, aparte de lo que armarán la cual irá ubicada en la web, en el home del portal, para los prospectos navegantes, es la lista de los clientes del portal, o sea, la lista de los clientes que nos compran publicidad, a ellos hay que cargarlos dentro de ese robot, por supuesto que abrirle una cuenta dentro del robot que sea por ejemplo, clientes compradores de publicidad, tener todos sus email principales cargados y sus nombres o de la empresa, entonces cuando nuestro portal quiera comunicarles algo, con la redacción de un solo email, y un clic, la información le llegará a todos y cada uno de nuestros clientes, puedes editar por supuesto que el email, salgo el día y hora que creas oportuno, dejar todo editado en el software.

Tu aquí le puedes informar a tus clientes de todos los movimientos del portal web, de modificaciones, de promociones, se regalos si las hubiese, buen incentivo de marketing o si te ha ido bien, y quieres sortear algo en tus clientes, ejemplo un viaje, o cualquier otra cosa que los clientes estimen como valorable.

También puedes informarle de los equipos de ventas, si alguno dejo de vender, si se sumó algún otro, y lo fundamental, si la empresa saldrá a la calle con un nuevo

producto, de los que denominamos secundarios (ejemplo los seguros, y digo los seguros porque yo soy productor de seguros y es un producto que todo los comerciantes, empresarios necesitan de sobremanera para proteger sus capitales), que característica tendrán esos productos, y como se comercializará, y si aparte de ser vendidos cara a cara, pueden ser también adquiridos vía telefónica, con nuestra telefonista que estará preparada para tal caso y también por Internet.

Comprenderán la múltiple utilidad que le pueden dar a este grandioso software, un valor comunicativo impresionante, imagínense combinado esa comunicación, utilizando la red social, como por ejemplo Facebook, todos instrumentos para llegar de una manera abierta al cliente, y que este cada ves te conozca más y tome más confianza en la empresa y el grupo de trabajo, aparte por cierto, el espectacular apoyo que se le brinda de esta manera a los vendedores en la calle, artífices principal del éxito de la empresa en su primer tiempo, en sus primer año o año y medio, es con ellos, que se les tiene que remunerar bien (pagar buenas comisiones por ventas), y darles todo el apoyo logístico para que se le pueda facilitar las ventas, justamente para que también a ellos, les cierren los números y puedan cada día vender mas y mas, que de eso es en definitiva de que se trata todo esto, vender.

Pero esta herramienta como las redes sociales, son importantísimas para estar en comunicación con los prospectos, y clientes compradores de publicidad de nuestro sitio portal, son ellos los motores de nuestra empresa, y son ellos los que llevarán nuestra empresa a lo más alto y hacerte ganar miles y miles de dólares todos y cada uno de los meses.

Profesional Contable

Como toda empresa, porque así es finalmente como tienes que considerarla a este emprendimiento tienes que tener y más como se van a desarrollar las ventas, porque así como te lo he planteado a la planificación del proyecto para convertirlo en negocio, las ventas se tienen que disparar o en algún momento se tienen que disparar, entonces tienes que tener en cuenta y más si estas en un país donde el tema impositivo es riguroso y se le debe prestar su atención, de contar con los servicios profesionales de un estudio contable, o mejor de un profesional contable.

El tema impositivo resulta menester estar atento, y más cuando formaste una sociedad (sea anónima, sea responsabilidad limitada, o sea de lo que sea), ya quedarás bajo los radares de impositiva, entonces el asesoramiento de un contable preparado se torna casi imprescindible.

No puede ser este rubro (por impositiva) algo que mate tus ideas y queme tu tiempo, tu tiempo e ideas tienen en estar en pos de intentar cada día vender más, porque ese será tu talón de Aquiles para que tu empresa y especialmente tu portal web se convierta en la más importante del rubro, o en una de la más importante.

Es por ello entonces que mi recomendación es que un contable no puede faltar, que tiene que ser un profesional serio, de buena reputación y decidido a ayudarte en un aspecto tan importante como el de los impuestos, y que te allane el camino a que tu pensamiento esté casi el 100% en el sentido de hacer crecer tu negocio.

Hoy en día para hacer un negocio profesional y presentarte en cualquier lugar sin miedo de que sos una empresa identificada en la legalidad, tienes que estar debajo del radar de impositiva, pero tu tranquilidad, haciendo las cosas correctamente desde el punto de vista contable impositivo, es algo que no debería incurrirte mucho tu tiempo.

Este es un negocio, que si lo llevas a la magnitud que intento mostrarte aquí, dará sin dudas para que puedas ir pagando todo lo que necesitas para tener la seguridad que nada torcerá tu rumbo, y que las cosas las irás haciendo bien a lo largo del camino para llegar a tu meta.. Muchas veces esos estudios contables, también cuentan con un asesoramiento jurídico que nunca están de más tenerlo a mano, las relaciones interpersonales o las relaciones humanas, siempre está predispuesta al conflicto, y las leyes de cada país están redactadas para que esos conflictos se produzcan, para que entre a jugar lo que se denomina la industria del juicio, entonces siempre es bueno tener la posibilidad de tener un abogado a mano, ya sea por venia de un estudio jurídico o alguno que conozcas de confianza, y que te puede asesorar cuando lo necesites e incluso patrocinar en caso de llegar a problemas de conflictos de intereses. Esto lo escribo como una sugerencia, como un consejo, quizás nunca tengas que utilizar un abogado, ojalá que no, pero en caso de necesitarlo, es bueno saber a quien recurrir y saber que ese profesional jugará para tu equipo.

Estos profesionales ya no estarán en tu inversión inicial, si no que los incorporas a los que son los gastos mensuales que tu negocio tendrá, más que todo el contable, el asesor jurídico lo puedes utilizar para casos concretos y puntuales, pero el contador se necesita todos los días, porque las ventas que

serán diarias producen descargos impositivos constantemente y una sociedad tiene sus complejidades desde ese punto de vista y tiene que ser un profesional idóneo y de confianza que pueda manejarte todo esto.

Seguramente que el profesional contable puede ser el que te armó tu sociedad Anónima, o del tipo que sea, en mi caso así hice, ya que conocía desde el minuto cero todos los detalles de la misma, y conocía fundamentalmente nuestros objetivos.

Plataformas de Pago

Las posibilidades de pago de las publicidades, fueron variadas, es necesario eso para que los clientes tengan todas las facilidades para acceder al pago de su servicio.

Hay que abrir todas las plataformas posibles, que se puedan manejar y controlar, algunas que utilizamos:

Pago fácil

Rapi Pago

Plataformas variadas por Internet

O sea que el cliente pudiera ingresar a Internet, y pudiese abonar desde su cuenta bancaria a nuestra bancaria , también a través de tarjeta de crédito.

Puedes abrir también el canal de PayPal, AlertPay , y muchas mas, de acuerdo al país donde estés ubicado y que tipo de plataforma te convenga más tener activada, pero lo que si es hay que tener un abanico de formas de pago, para no complicarle en lo más mínimo al cliente y que pudiera pagar sin complicaciones.

Nosotros aceptamos también cheques, para depositar en nuestra cuenta bancaria, hasta dimos en algunos casos plazos, todo esto lo hacíamos para ganarnos la confianza y para que el cliente tuviera su respiro en el pago, mientras observaba nuestro servicio.

Pero en el tema pago, algo que tuvimos claro desde un primer momento, es que nadie tocaría el dinero más que nosotros,

los vendedores no tendrían acceso a ningún centavo, o sea, ellos realizarían la venta pero nosotros cobraríamos todo, es allí que desde el teléfono también teníamos que seguir con trabajos de persuasión una vez realizada la venta, para pedirle si el cliente enseguida no hizo su depósito, insistirle desde vía telefónica el depósito del servicio, esto seguramente el primer tiempo puede ser que se de algunas complicaciones, más que todo con aquellos clientes que no utilizan para abonar plataformas electrónicas, si no que si elijen plataformas como Pago Fácil o Rapipago, que se tienen que dirigir alguna oficina con estas ventanillas dedicadas a estas plataformas de pagos y con su recibo el cliente debía abonar allí, quizás con esos tipos de clientes habría que trabajarlos un poco mas, pos venta, para que la misma se terminara de efectivizar.

Como verán, nosotros pagamos a los vendedores, y ellos lo tenían muy claro a partir de que la venta se efectivizara, y la venta se efectiviza, no cuando el vendedor cierra el trato con el cliente, si no, cuando este abona el importe establecido y el mismo ingresan a nuestras plataformas de pagos contratadas o a nuestra cuenta bancaria; esto se los doy como consejo si pasan a la acción de enfrentar un proyecto de estas características para que tengan en cuenta lo de la venta realmente efectivizada, puesto que si no, esto también se puede dar como fraude, porque puede pasar que el vendedor se pone de acuerdo con un cliente que finalmente no adquirirá la publicidad, pero para hacer que el vendedor cobre, le firma la aceptación de la compra de publicidad, después no deposita el dinero pactado por esa publicidad, y el vendedor por el solo hecho de tener su papel firmado por el cliente se crea en el derecho de cobrar su comisión, ojo con eso, es fundamental anticiparlo de antemano, que la comisión se abonara siempre y cuando el dinero esté efectivamente

abonado por el cliente, caso contrario no se considerará una venta hecha.

En cuanto al tema cheque si lo podía retirar al vendedor, pero aquí lo tenía que si o si rendir, puesto que el cheque y como lo permite la ley de nuestro país, se los hacían hacer al cliente a nombre de nuestra empresa y no a la orden (esto quiere decir que nadie puede cobrar mas que esa empresa el cheque) y cruzado, es otra forma que da la ley de cheques de nuestro país, para que de esta forma si o si, el cheque se tenga que depositar en una cuenta bancaria y no se pueda cobrar por ventanilla, entonces el cheque a estar a nombre de nuestra sociedad, y que decía no a la orden y que los hacíamos cruzar (dos líneas cruzadas paralelas bien visibles de lapicera en uno de los bordes superior del cheque), esos cheques si o si, los deberíamos cobrar solamente nosotros, no había otra posibilidad por mas que se extraviaran y cayera en manos de delinquentes o que tuviéramos algún vendedor que no quisiera hacer las cosas bien; en síntesis de esa forma aceptamos cheques para que los clientes que trabajaran sus pagos de esa forma pudieran contratarnos sin problemas.

En caso de que los cheques no fueran bueno, que no tuvieran fondos, bueno, sencillamente se les bajaba la publicidad de la web, pero ojo que también tomábamos nuestros recaudos, puesto que en mi país hay una web del banco central nacional, que permite hacer averiguaciones con el numero de identificación tributaria del cliente la situación de la su empresa o de la persona emisora del cheque, o sea, como es su situación ante los bancos, y como ha sido su comportamiento los últimos años.

Por supuesto e insisto, de acuerdo al país en el que vivas adaptarás plataformas de pagos que puedas llevar a cabo allí,

pero tanto por online como offline, hay que darle un abanico grande de oportunidades de poder abonar.

Seguramente los primeros meses de la actividad del negocio, vas a tener dificultades, como todo, especialmente cuando el cliente no pasa a la acción en el momento, o sea, no paga de manera inmediata, tendrás que utilizar para recordarle al cliente que debe pagar, todos los medios de comunicación disponible, teléfono, email, sms, etc, por supuesto que el teléfono es primordial en esta etapa, y que la que se comunique con el cliente sea alguien amable y capacitado para hacerlo, en nuestro caso utilizamos la persona contratada en un principio para hacer llamadas telefónica a la base de datos que creamos, es la misma, que después realizó esta tarea.

Todo esto será tarea ardua en los comienzos, después todo será más fácil, pero habrá que estar atentos a este tema de los pagos, porque sin dinero no vamos a ningún lado, esa es una realidad también.

Toda estas plataformas de pago que organizamos, todo de una forma u otra de acuerdo a los reglamentos de cada una, pero todas iban a desembocar a nuestra cuenta bancaria a nombre de la Sociedad Anónima, todo estos procesos por supuesto, se pueden controlar todos vía Internet, se puede saber cuanto dinero hay en cada una de las plataformas, cuantos ya se transfirieron a la cuenta bancaria, etc.

Hacer más y más Dinero

Las oportunidades son infinitas, siempre y cuando la empresa se la halla consolidado o por lo menos se la halla hecho conocida y bien conocida. Bien conocida quiere decir que esté en un buen nivel de consideración por parte de la clientela, que se sienta bien atendida, y por sobre todas las cosas, que se sientan que utilizando nuestros canales de publicidad, o sea, nuestro portal web, tienen resultados y que sientan que también ellos venden más o son más conocidos, o sientan que tienen un muy buen nivel de exposición en Internet, que les permite por supuesto ser contactado por mayor números de personas, que en definitiva son los que les comprarán sus productos o servicios.

Todo esto, conlleva no sólo la satisfacción que el objetivo principal que es de rebalsar nuestro portal web de publicidad de la región turística que cubrimos, si no que se nos abre seguramente una inmensa puerta, para comercializar otros productos, que no debiéramos desaprovechar y que por supuesto no desaprovechamos. Es a lo que yo le llamo productos secundarios, que viene en la segunda fase del negocio, o puede ser antes también, es cuestión de evaluarlo en su momento, pero puedes aprovechar esos innumerables contactos realizados por la venta del producto primario, que fue la publicidad, para con esos mismos contactos venderle otras necesidades que tengan esos comercios, aparte de sus necesidades de hacerse más conocidos y populares a través de la publicidad online.

Puedes utilizar los mismos vendedores que tienes contratado para la venta cara a cara de publicidad, puedes utilizar el teléfono, incluso uno mismo puede salir ya a visitar esos clientes para que esos productos sean una oportunidad.

Te acuerdas que en la parte de la formación de la sociedad yo te hablaba de hacer un objeto amplio social, sea cual sea el tipo de sociedad que decidas armar jurídicamente, es justamente por eso, porque estoy convencido que si haces bien la primera parte del trabajo, te haces conocido como empresa, y eres serio, las puertas para otros negocios pueden ser infinitas, incluso fidelizarás aún más a tus clientes.

No digo que les vallas a vender a todos los productos secundarios que comercializarás, como quizás tampoco le vendiste a todos tu producto primario, pero que venderás, venderás y que de a poco vas a ir teniendo más y más clientes para tus productos secundarios no me cabe la menor duda.

Puedes hacer como hicimos nosotros, les dijimos que éramos el departamento tal de nuestra empresa que se dedicaba a vender ese producto secundario, para ser más claros, el negocio de los Seguros, es un negocio millonario, y que cada vez las empresas necesitan más y más tener sus bienes y personal asegurado, necesitan proteger sus capitales ante los siniestros, porque un siniestro significa la posibilidad de disminución del capital de un comercio o persona, con todo lo que eso conlleva a sus posibilidades económicas y financieras futuras.

Yo soy productor de seguros, por eso es en lo que primero pensé, llegarle a mi mismos potenciales clientes de publicidad, llegarles con el negocio del seguro, a través de la

Compañía de Seguros que yo ya como productor trabajaba, y llegarles a esos potenciales clientes, les decíamos que éramos del departamento de seguros de la empresa de publicidad, entonces allí puedes abrir un camino para este negocio por ejemplo de los seguros. Si tu no eres productor de seguros, eso nada tiene que ver, no hace falta serlo, en tu país, si tu logras armar un negocio como este, y le ofreces este canal de ventas a una compañía de seguros, seguramente la compañía te dará todo el soporte para que vendas sus productos, te preparará y capacitará a ti, a tus vendedores o a tu telefonistas o a quien sea.

Por vender estos productos intangibles como los seguros, las compañías te pagan comisiones, y esas comisiones son todos los meses, puesto que la gran mayoría de los contratos de seguros se pagan en cuotas mensuales mes tras mes, y mientras tengas un cliente que pague todos los meses la cobertura de seguros que tu le vendiste, la compañía de seguros te retribuirá con una comisión también mes tras mes, multiplica esa posibilidad por cientos y cientos de clientes, empieza a hacer números, y te sorprenderás.

¿Que tipos de seguros y necesidades tienes estas empresas?, de todo tipo, seguramente chocarás en un principio que ya están asegurados, que son clientes de otras empresas, pero allí estarás tu y tu sagacidad para traer arena para tu costal.

Te hablo a grandes rasgos, pero lo que son coberturas de incendio para los inmuebles, cobertura de incendio para los contenidos de esos inmuebles, robo, responsabilidad civil, los integrales de comercio, los de consorcio, los que son del ramo automotor, ramo vida, etc.

Las oportunidades para todos los gustos, encima todos estos productos intangibles se pueden manejar vía electrónica, como lo son enviándole a los mismos clientes sus pólizas vía correo electrónicos, y las plataformas de pago en estos casos le corresponden a las mismas compañías de seguros, que abren plataformas de pago de todo tipo y color, desde elementos de pago a través de la red, como los que son también los pagos offline.

Entonces te indico este rubro de los Seguros que te puede servir como un producto a imponer enseguida nomás, apenas evalúes como lo hicimos nosotros, que las condiciones estaban dadas para empezar con el mismo.

Pero aparte lo de los Seguros siempre tendrá alta demanda, solamente es que hay que asociarse a una Compañía importante y darle duro para adelante.

Incluso mis socios de la Consultora (son consultores de negocios y coaching) comprendieron enseguida del canal de ventas que se les abría a ellos por sus servicios de consultorías a través de este proyecto, pudiendo llegar de esta forma como producto secundario a cientos de potenciales clientes en toda la región, también como el departamento de consultoría de nuestra empresa.

Entonces entenderás estimado lector la cantidad de oportunidades secundarias que se abren, de negocios de miles y miles de dólares, euros, o de la moneda que mas te guste, que todo depende en primer lugar, lo que hagas los primeros meses, quizás año y medio con tu modelo de negocios, en la forma que te hagas conocido, y la reputación que te ganes en el mercado, y de lo que se hable de ustedes como empresa o como portal web; si todas estas

apreciaciones son altamente positivas, los canales para ventas de productos o servicios secundarios, se abren solitos, incluso pudiéndote asociar con otras empresas que te ofrezcan cosas nuevas en un gana-gana, pero siempre cuidando y haciendo respetar el lugar ganado con tu empresa, después de tanto esfuerzo.

Otras de las cosas que nosotros vimos en el mercado, es que muchos negocios, comercios de los distintos rubros, tenían páginas web precarias, o estaban muy débil en ese aspecto, o no estaban conforme con su portal web, ahí ni dudarlo, otro canal más de ventas, la venta de páginas web, ya nosotros teníamos el contacto con webmaster, diseñadores, etc, entonces es un producto secundario de mucha demanda, porque se van a encontrar también con comercios nuevos que abren, que están por inaugurar (hoteles, restaurante, complejos, cabañas, etc) y que seguramente necesitaran una asesoría en cuanto a estas cosas para tener plena presencia en la red.

Lo mejor que puede haber es que los comercios-negocios y demás tengan su propia página web, para así cuando pagan publicidad como en el caso de nuestro portal, abonan una publicidad por ejemplo de un Banner, cuando un navegante hace click allí, lo lleve directamente a la web del cliente, y allí a través de esa web, el cliente pueda atraer la atención de este navegante en búsqueda de su servicio para podérselos vender.

Espero que entiendas, que el potencial del negocio es incalculable, es inmenso, que puedes hasta vender si así lo crees, y te preparas, por ejemplo los software para el CEO de los comercios, puedes asociarte a los profesionales que se dedican a eso, los que preparan software de CEO a medidas,

o los que los tienen estandarizados, etc. Pero para todo esto hay que prepararse desde mi punto de vista, y darle tiempo al tiempo, y hacer prueba y error, las equivocaciones y los aciertos son las experiencias que te ayudarán muchísimo a llegar al éxito por el camino más largo, pero el más seguro.

Incluso hasta puedes llegar a utilizar tu canal de ventas para vender productos tangibles, no todo tiene que ser intangible como productos secundarios, tangibles pueden ser productos novedosos o de última generación que ayuden a los comercios o negocios a ahorrar dinero de sus gastos por ejemplo. En ese sentido nosotros ya hemos tenido algún oferta desde un país vecino, con producto fruto de la creación de un ingeniero que está en la etapa de prueba, en que el problema del gas para los comercios que incide mucho en sus costos, y probablemente este producto les puede significar de muchísima utilidad para ahorrar energía, puesto que hasta hace gas reciclando desechos. Este comentario lo hago con el simple hecho que así como este posible producto, puedes también tener muchos productos tangibles que puedes aprovechar comercializar a través de tu canal de ventas ya iniciado por tu producto primario o principal que es la publicidad.

Incluso este modelo de negocios que te estoy mostrando a lo largo de toda esta bibliografía y como te lo exprese desde un principio, puedes tomarlo dentro del rubro por el cual lo empecé yo, o puedes tomarlo en otro rubro de alta demanda que crees que en tu lugar puede ser un boom, y hacer de algún producto secundario que te nombro aquí tu producto primario, y trabajarlo si deseas de la forma en que te lo indico aquí .

Lo que si creo, a menos que tengas un altísimo porcentaje de seguridad de que no fallarás, es que a prima fase hagas el estudio de mercado (factibilidad), para asegurarte que no te equivocas en lo que piensas o te sugieren que tomes como rubro para tu negocio, no malgastes tu dinero o no lo tires ciegamente para ver si te sale pleno como en el casino, porque si las cosas te salen mal de entrada, puedes tener grandes dolores de cabeza, yo siempre lo vi así desde el primer momento que me decidí a encarar el proyecto, supe que lo primero que debía tener era paciencia y esperar el tiempo que me dijeran, para así evaluar el resultado del estudio de factibilidad; entender esto desde mi punto de vista, es comenzar el proyecto con el pie derecho, de no ser así, es empezarlo con el otro pie, por ahí puedes tener suerte que te salga bien, pero seguramente las probabilidades de éxito se te achicarán notablemente.

Te darás cuenta que la forma de hacer dinero en un negocio como este es de las mas variada, que depende, como siempre reitero en este libro, de tu impronta, de tu compromiso con la causa, porque si tomas los pasos aquí detallados, sigues todo lo que se te indico o casi todo, a eso le sumas tu ganas y habilidades, el éxito está asegurado en un alto porcentaje, porque también soy de los que opinan que un porcentaje de suerte te tiene que acompañar, pero ese porcentaje es mínimo, aunque si no haces las cosas bien para que te acompañe, nunca la tendrás.

Fidelización del Cliente

Este punto es importantísimo para lograr meterse ampliamente en el mercado, ser de los más reconocidos, es sin lugar a dudas la atención al cliente, especialmente en la post venta del producto, puesto que es cuando generalmente más se lo abandona y se los deja librado al azar.

Aquí es donde tienes que poner mucha atención el primer tiempo, para dejar conforme al comprador, puesto que la intención no es venderle unas veces sino cientos de veces, esa es la clave del marketing que muchos no entiende, un cliente no es una venta, si no cientos de ellas, un cliente satisfecho es mucho más fácil venderlo a uno que no lo está.

Lo que nosotros hicimos es una vez vendida la publicidad le dábamos unos días estimado para que la publicidad estuviese subida al portal en la ubicación comprada, dentro de esos días estipulados, les enviábamos al cliente a su email, el enlace para que viera haciendo clic en ese enlace la publicidad inmediatamente, el enlace lo redireccionaba hacia el lugar exacto de su publicidad, y encima en muchos caso, en la mayoría los llamábamos por teléfono para asegurarnos que lo vieron y de que estaban conformes con el producto, y si tenían alguna observación que hacernos, y decirles que se sientan en la libertad de llamarnos cuando quisieran que siempre estaríamos dispuesto a atenderlo y tomarles sus inquietudes.

Las grandes corporaciones, generalmente el soporte post venta deja muchísimo que desear, llámás a un número telefónico, te atiende una computadora, que te va indicando los pasos, después cuando pasaron varios minutos y si tenés suerte te atiende un operario, que muchas veces no te soluciona nada, si no que al contrario, hasta terminas discutiendo con él. ESTE ES UN PUNTO CLAVE PARA GANAR MERCADO, para competirle a las grandes corporaciones, la atención post venta, el servicio post venta, hacer sentir importante al cliente, hacerle sentir que sin él nuestra empresa no es nada, por supuesto todo en su justa medida, pero es sabido que si un cliente no vuelve a comprarnos es porque algo hicimos mal.

Fidelizar al cliente también enviándole informaciones de promociones, productos, etc, esto se puede ir logrando con la extensísima base de datos que se sacó en un primer momento, y la mas aún extensísima base de dato que se esta logrando a medida que los vendedores van recorriendo los distintos puntos de ventas.

Incluso acuérdense lo del robot autorresponder, en el mismo, puedes cargar muchas cuentas, con distintas bases de datos, puedes hacer una cargando todo los email de tus clientes, y enviarle información que quieres que se enteren por medio de esta herramienta, promociones del portal web en cuanto a publicidad o de lo que sea que quieres que llegue al conocimiento de ellos.

Incluso este robot autorresponder, utilizando la cuenta de los clientes , puede servir para ir informado al cliente de la salida de los productos secundarios, que aparte de la publicidad, la empresa empezará a comercializar, como por ejemplo, las coberturas de seguros, etc.

Pero en síntesis atender al cliente, fidelizarlo, puede estar la verdadera diferencia con tu competencia, y más que todo con la competencia grande, la de grupos económicos que tienen metido sus narices en todo, pero la atención al cliente la tienen muy descuidada, y calculo que esto pasa en muchas partes del mundo, una vez que te venden, te dejan librado a tu suerte en el caso que tengas que hacer alguna observación o tienes algún inconveniente pos venta.

Todo lo que tengas como idea para fidelizar clientes y se pueda llevar a la práctica tienes que evaluarlo para su realización, la Fidelización es otra pata de la meza importantísima para tu negocio, y valla que lo fué para el nuestro, esto mis amigos de la consultora, mis socios, sabían bastantes y como llevarlo a la práctica ni que hablar.-

Conclusiones y Tips

He presentado una formidable manera online- offline de hacer miles y miles de dólares, euros o del tipo de moneda que quieras. Estas oportunidades de negocios que viste aquí, te abrirá múltiples canales de ventas, aparte de tu producto principal que decidas tomar como tal, en el nuestro fue la publicidad por medio de una web, el tuyo puede ser el mismo o quizás otro producto o servicio de gran demanda.

Este emprendimiento que se nos convirtió en un negocio importante en poco tiempo, no vino su éxito así porque sí, supimos desde un principio o supe desde un principio que es lo que quería lograr, y desde el momento de tener la información del estudio de factibilidad que queríamos ser el portal número uno de publicidad de nuestra región turística, que nos reconocieran por eso, y que nos buscaran los mismos clientes para darnos sus publicidades para aparecer en nuestra web, y a eso en esto momentos vamos encaminados, y tengo la convicción que nada y nadie no vas a detener, por lo menos tendremos el orgullo de decir que lo intentamos y estoy seguro que lo lograremos.

Los que yo les quiero hacer ver, estimado amigo lector, es que tú sólo o quien decidas que te acompañen lo pueden lograr, solamente es tener claro cuales son los objetivos y que medios utilizarán para llegar a ellos.

Primero, la idea, lo que tienes dando vuelta por tu mente, segundo investiga su factibilidad, tercero organízate y prepárate un plan para llegar a tu objetivo.

Si cuentas con un dinero para invertir, cuídalo mucho, para todo manéjate con presupuestos, valoriza cada centavo que inviertes, todos estos puntos que te he presentado en esta bibliografía, muchas de ellos quizás lo puedes llevar a cabo tu mismo, ahorrándote dinero, o lo puedes hacer con un socio que tenga ciertas habilidades que tu no tengas y viceversa, y así complementarse ambos para hacer más cosas y ahorrar en terceras personas que seguramente deberás pagar.

No creas que el negocio explotará enseguida, si es así, si tienen esa suerte, ¡¡¡aleluya!!! , pero si no es así, ya que normalmente a todo proyecto hay que darle su tiempo, y a veces ese tiempo va en contra de nuestras necesidades y apuros, pero estimo que un negocio como este tiene que darles varios meses, quizás año a año y medio o algo más para que empieces a recoger sus importantes frutos, eso va en la habilidad de cada uno, y la templanza que se le ponga para llegar a los objetivos.

Lo que no tienen que dudar, que haciendo este tipo de negocios, de la manera en que se los planteo, estarán formando una empresa con bases sólidas que les va a perdurar por muchos años, y convertirse en una fuente inagotable de recursos mes tras mes durante mucho tiempo.

Pero no sólo pasa por lo vendedor que a mi entender es este proyecto, si no en razonar también en el tremendo capital que se está formando, porque esto, pasa a ser un capital para ustedes muy grande, que puede significar en algún momento si así lo deciden, en una futura venta de su empresa a otras personas o empresas interesadas, que les pueden significar una gigantesca suma de dinero para sus bolsillos.

Otro cosas a tener en cuenta con el tema por ejemplo de los vendedores, en cuanto al tema de la relación laboral, que en mi país hay lo que se denomina una industria del juicio (el juicio laboral), otra de las formas que tienen para disminuir significativamente los riesgos, si deciden que sus cuerpos de vendedores sean empleados de sus empresas, y no con el sistema de vendedor independiente, es por ejemplo en Argentina, es ubicarlo en una cooperativa de trabajo, o sea, registrarlo bajo esta modalidad, el empleado se blanquea totalmente como si fuese bajo el otro sistema tradicional, pero con la modalidad de la cooperativa de trabajo, el empleado pasa a ser un asociado de la cooperativa, y la empresa que contrata a la cooperativa de trabajo firma un contrato de locación de servicio con la cooperativa de trabajo, donde en ese contrato reza que en caso de juicio laboral, la responsabilidad recae 100% sobre la cooperativa de trabajo, y no sobre la empresa contratante, la cooperativa va con esa responsabilidad y que no le afecta tampoco, porque esa persona no es empleado tampoco de la cooperativa, si no que es un asociado de la cooperativa, es más en caso de quererlo despedir al vendedor que lo pusiste en este régimen de cooperativa, la misma cooperativa lo reubica en otro posible trabajo; acá en mi país, registrar a un trabajador de esta forma es más económico que registrarlo directamente con el estado, el problema que si deciden hacer de esta forma, tienen el gasto seguro todos los meses no solo del sueldo, si no también de las cargas sociales que en este caso se le abona a la cooperativa, pero es una opción válida para recortar riesgos; si eres de un país diferente a Argentina, tendrás que buscar un régimen similar que seguro que los hay para que te sientas mas protegido desde este punto de vista, especialmente en los países donde la litigiosidad laboral es muy alta, como el mío, y esto puede representar un escollo en

tu camino, que sin dudas no debe segarte en la búsqueda de tu verdadero objetivo.

La otra forma es tenerlo de vendedores independientes que puede ser a tiempo parcial o completo, donde a cada vendedor lo equipas como si fuese una especie de negocio Multinivel, o sea, le pagas un buen porcentaje por publicad efectivamente vendida, y le entregas para el trabajo un kit de herramientas necesario para su trabajo (chip para celular, remera con el logo del portal, formulario para el contrato de publicidad con los clientes), y por supuesto la preparación del vendedor en lo posible por el coaching, para capacitarlo profesionalmente a las metas que se quieren lograr.

Nosotros en nuestro caso utilizamos un poco de ambas, armamos equipos de venta independientes, pero como con un especie de encargado de ese grupo que también vendía, pero todos de manera independientes, y también buscamos vendedores individuales a tiempo parcial, que le entregábamos ese kit, para que estuviera identificado.

Con esto te doy algunos tips de cómo puedes organizarte, pero pasa a como quieras acomodarlo tu, y como todo se adapte a las leyes de tu país de residencia.

Una de las cosas que utilizamos es la identificación a través de una foto, su nombre completo y su numero de documento en la web de parte de los vendedores, para que el cliente pueda ver en el mismo portal web los vendedores autorizados y su identificación para tranquilidad del mismo, en caso de deserción de alguno de los vendedores por X motivos, se baja sus datos inmediatamente de la web y ya está; y se sube a la web el nuevo integrante del staff de venta si lo hubiese.

En caso nuestro la región turística que abarcamos para nuestro proyecto esta dividida a su vez en subregiones bien marcadas, así dividimos nuestro portal web, y de esa forma también buscamos vendedores que fueran de esos lugares principalmente, tratamos de hacer eso.

A todas las personas que contraten sea para la posición que sea, telefonista o vendedores, siempre pidan su curriculum vitae, y si pueden buscar profesionales que tengan experiencia en filtrar a estas personas, con entrevistas, utilicen esa herramienta, porque así podrán trabajar más tranquilo con el recurso humano.

En nuestro caso teníamos una de las personas integrantes de la consultora a la que me asocié, especialista en coaching y en tratar permanentemente con los recursos humanos.

Este negocio puede manejarse si así uno lo decide, por una cuestión de costo o de generarse más ganancia con el paso de un buen tiempo, seguir las ventas vía canales Internet, telefónico, sin tener gente en la calle, por los riesgos que esto significa, pero eso es una cuestión que debe manejar cada uno, de acuerdo a como va viendo el mercado, y si algún momento lo amerita prescindir de los vendedores callejeros, pero yo lo veo como una necesidad, porque quizás hay productos secundarios que podrás afianzar sus comercialización por medio de personas en la calle, a menos, que tu mismo, puedas salir a la calle a ofrecer otros productos secundarios, visitando a tus clientes de publicidad, pero bueno, son todos esquemas que tienes que armar tu con tu gente y la política que quieres llevar delante con respecto a las ventas.

Esta empresa que construirá te dará miles de dólares constante y sonante, solamente tienes que organizarte, si te asocias, tener en claro esa asociación, dividir el trabajo, cada uno enfocarse en su actividad principal dentro del proyecto, hacer fuerte el canal de ventas, y los resultados serán formidables.

Todos estos puntos nombrado a lo largo de este ebook , son flaquezas que hemos investigado y visto por parte de la competencia, deficiencias de ellas, que uno tiene que saber aprovechar, porque seguramente si es por la parte de los dineros invertidos, habrá empresas muy grandes que ingresan al negocio, pero que no le dan la importancia o relevancia muchas veces que amerita la región trabajada. El servicio al cliente hace mucho la diferencia, atenderlo, hacerlo sentir parte del proyecto, que vea que el portal web les trae agua para su molino, lo que significa mas clientes.

Inviertan parte de los dinero generados en tecnología, sería importante por ejemplo, darle el servicio a cada cliente que compra un espacio publicitario en la web, que sepan cuantos click tiene su banner (esto puede ser para más adelante, después de varios meses, cuando tengas la información de que tienes un muy buen tráfico en el portal), darle esos informes todas las semanas y siempre buscar de mejorar en cuanto a esa tecnología, creo que mientras más informado se lo tenga al cliente en cuanto a su publicidad, mas fidelizado será.

Este es un emprendimiento, que te permitirá si así lo deseas o desean según estés o no en sociedad, expandirse a otros lugares o regiones de tu país o porque no de tu continente, contra los objetivos no hay nada dicho, pero primero lo primero, y es apuntar los dardos sobre el lugar, rubro elegido,

explotarlo al máximo y hacerse conocido y con la mejor reputación posible.

Este Negocio es a mi entender si se lo arma con estas característica, es un negocio vendedor al 1000%, se logra un canal de ventas impresionante, que hay que alimentarlo todos los días, es también una de las claves, trabajarlo todos los días, sumarle cosas nuevas al proyecto, pensar en que cosas te puedes diferenciar con tu competencia, que armas leales utilizar para hacerlo crecer día a día. No desfallezcas los primeros tiempos, has de las primeras épocas del negocio, un negocio fuerte como una roca, de bases sólidas, y los resultados en el tiempo seguramente se mantendrán.

Es un emprendimiento que se puede hacer con una inversión no muy importante, lo que te costaría un almacén, o una despensa, o algo similar y quizás también con menos dinero todavía; pero no tiene ni puntos de comparación lo que podrías facturar con uno u otro negocio, las ganancias potenciales de uno y otro, las diferencias son estratosféricas, pero nada garantiza el triunfo por sí mismo, tu cuota de trabajo, disciplina y capacidad son fundamentales para llegar a la meta deseada, porque por más plan que tengas, y si te quedas con los brazos cruzados o trabajando a media máquina, seguramente que el futuro de tu proyecto, de tu emprendimiento es muy corto.

Traté de escribir este ebook lo más sencillo y entendible posible, para que pueda ser comprendido por todo aquel lector que se anime a leerlo, sea del grado de conocimiento que sea, pueden quedarme cosas en el tintero, seguramente que así será, pero si te surgen algunas dudas con mucho gusto escíbeme a:

Segurosjavier72@gmail.com y trataré de resolvértelas, siempre y cuando sea algo específico de esta bibliografía.

Te deseo lo mejor, y el más próspero de los negocios para ti y **tu familia.-**

¡Que lo disfrutes!.-