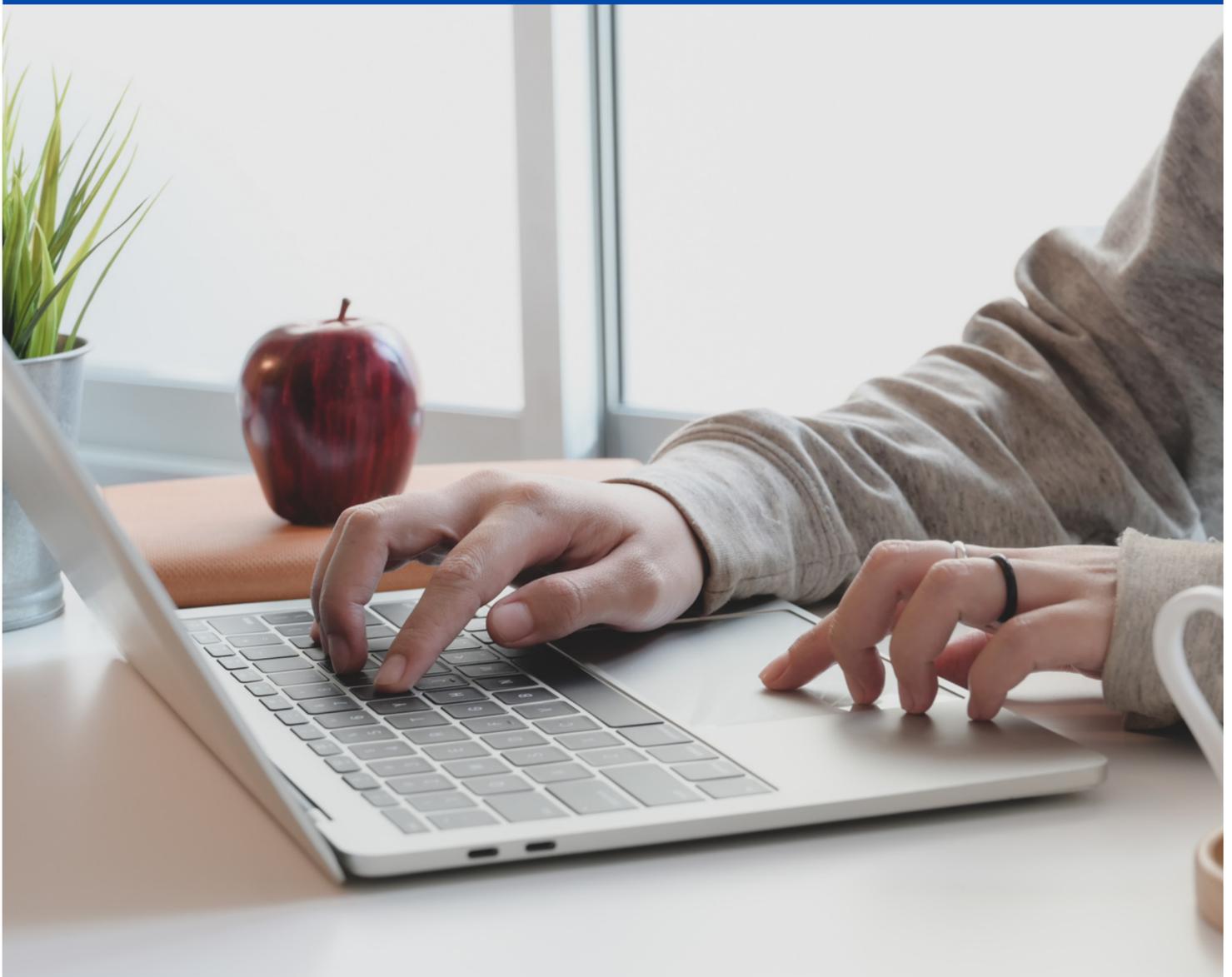


E-BOOK GRATUITO

EL FUTURO DE TU NEGOCIO EN INTERNET:

LOS **6 PASOS** ESENCIALES PARA
QUE TU **NEGOCIO** NO SE
QUEDE ATRÁS



Bienvenid@

Si ya tienes o estás buscando montar tu propio negocio y, quieres dar el salto a vender por internet; entonces esta pequeña guía será muy útil para ti.



ACERCA DE NOSOTROS

Xela Global, es una empresa con más de 14 años enfocada a ayudar a los empresarios, emprendedores y/o profesionales a tener presencia en internet, a través de diseñar y desarrollar proyectos Web en Guatemala y Latinoamérica.

Muchas veces no sabemos por donde empezar en el mundo del internet y, especialmente si queremos que sea un canal de ventas para nuestra empresa.

En esta guía, encontrarás 6 acciones que debes realizar si ya tomastes la decisión de que tu negocio o empresa física, esté abierta virtualmente los 365 días del año y, puedan encontrarte tus potenciales clientes.

Esperamos que pueda ayudarte esta guía, y sea el inicio para que tu empresa sea parte del ciberespacio.

*Equipo
Xela Global*





1) IDENTIFICA TU BUYER PERSONA

Conocer bien quién es tu cliente, es ESENCIAL para poder diseñar e implementar tus estrategias de Marketing y Ventas,

Para ello, debemos entender cual es nuestro mercado, segmento y el nicho donde se encuentra nuestro cliente ideal.

MERCADO: La totalidad de personas y/o empresas que requieren productos y/o servicios de un sector. Ej. Mercado de celulares en Guatemala.

SEGMENTO: Grupo de personas, empresas u organizaciones con características homogéneas en cuanto a deseos, preferencias de compra o estilo en el uso de productos, pero distintas de las que tienen otros segmentos que pertenecen al mismo mercado. Ej. Celulares Android y Celulares iOS (iPhone).

NICHO: Es la fracción de un segmento de Mercado. eJ. celulares Marca Samsung

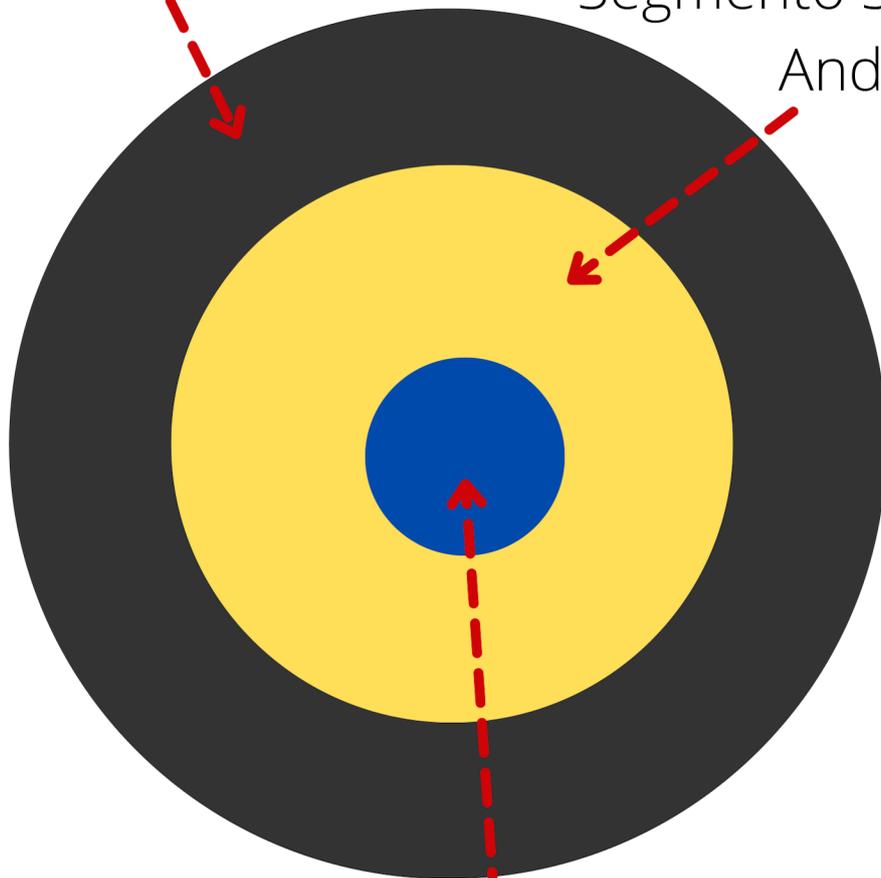
IDENTIFICANDO TU NICHO

MERCADO

Mercado de SmartPhones

SEGMENTO

Segmento Smartphone
Android



NICHO

Nicho Smartphone marca Samsung

IDENTIFICANDO NUESTRO CLIENTE IDEAL



NOMBRE: Identifica a tu cliente con un nombre (ficticio), lo cual nos ayudará a identificarlo bien y a construir, el o los arquetipos de uno o varios clientes de tu negocio.

SITUACION LABORAL Y FAMILIAR: es tratar de responder a los siguientes aspectos: ¿trabaja, es desempleado o aún estudiando?, profesión o empleo que ejerce, trayectoria laboral, ingresos estimados, estado civil, tiene hijos y la edad, entre otros.

DATOS DEMOGRAFICOS: Acá debes recabar la información sobre edad, sexo, ubicación de vivienda, nivel socioeconómico, entre otros.

Comportamiento en Internet: Qué red social es la favorita, blogs o web favoritas, contenido que prefiere más (video, texto, etc.),

OBJETIVOS Y SUEÑOS: objetivos que tiene en la vida, retos, aspiraciones, como nuestro producto o servicio puede ayudarle en su vida, etc.

ESTILO DE VIDA: Hobbies, deporte favorito o que practica, le gusta viajar, comida favorita, lugares de diversión que frecuenta, etc.

OTROS: qué solución le brinda nuestro producto y/o servicio, cómo tu producto puede ayudar a alcanzar sus objetivos, como resolvía antes el problema, que otra empresa acudía para comprar, etc.

EJEMPLO DE BUYER PERSONA



Fernando López
Gerente de Ventas

Fernando lleva trabajando en varias empresas como encargado de las estrategias de venta y con su experiencia, está considerando emprender su propia empresa.

Vive en la ciudad de Quetzaltenango, está casado y con dos hijos (niño y niña) y, los fines de semana realizan actividades familiares dentro de la ciudad o algún viaje fuera de la misma.

Fernando le gusta el cine, los comics y amante de la tecnología. Tiene 30-35 años y tiene una experiencia en ventas de 10 años, por lo que su salario alcanza entre los Q.4,000 a Q.6,000

Es muy activo en Facebook e Instagram, suele realizar compras por internet, especialmente por Facebook, tiene una suscripción en Netflix y es muy aficionado al fútbol y su equipo favorito es el Barcelona FC.

Objetivos y Sueños: Por su experiencia de trabajo, tiene como objetivo tener su propia empresa de venta de Repuestos de Vehículos y tener un equipo de colaboradores.

Reto: Tener conocimientos sobre como emprender y gestionar una propia empresa

Preocupaciones: Por su actividad de ventas en su actual trabajo, solamente por las noches puede dedicar un tiempo para actualizar sus conocimientos para poder emprender su propio negocio.



2) OBJETIVO PARA ESTAR EN INTERNET

Debes plantearte la pregunta, ¿para qué quiero estar en internet?, y la respuesta que te hagas, definirá el tipo de presencia con su sitio Web.

Vender productos y/o servicios: Existe la posibilidad de que ya tengas una empresa física y, quieras que internet sea uno de tus canales de ventas; por lo que tendrás que pensar en una tienda en línea.

Brindar únicamente Información: Ello, se refiere a que tu presencia en internet será para que tus posibles clientes encuentren información básica de tu empresa o productos y, tengan que contactarte por email, teléfono, redes sociales o incluso visitar tu local.

Monetizar: Quizás seas un emprendedor digital y buscas tener un blog en el cual puedas obtener ingresos con publicidad a través de Google AdSense o vender productos digitales de terceros (Marketing de Afiliados)



3) DOMINIO WEB

El dominio web es la dirección de tu marca o empresa en internet

Partes de un dominio: el dominio se estructura por el nombre de la marca, empresa, persona, etc., y la extensión (.com, .gt, .net, etc)

Tipos de Dominio: existen los dominios Géricos o de primer nivel (.com, .org, .net, etc.), los dominios de nivel geográfico (.gt, .mx, .es, .ar, entre muchos); y los dominios de tercer nivel, los que unen los dominios genericos más los geográficos (.com.gt, .gob.mx, etc.).

Tipos de Nombres: Al momento de elegir un nombre de dominio, podemos ubicarnos en estos tres tipos: a) dominios de marca, el cual lleva el nombre comercial de la empresa o del producto; b) dominio de palabra clave, se refiere a que el nombre va asociado a la palabra clave principal con que se posicionará tu marca (ej. zapatería, ropa de bebé, otros) y, c) dominio territorial o local, estos nombres incluyen el nombre de la ciudad o región de nuestra empresa (ej. restaurantes en madrid.com)



4) HOSTING O ALOJAMIENTO WEB

Es el sistema donde se guarda información, imágenes, videos, texto y cualquier contenido que se pueda visualizar en internet.

Esencialmente al tener presencia en internet con nuestro sitio web, debemos contar con un Hosting y que, al seleccionar el servicio con las empresas especializadas, siempre debemos considerar los siguientes aspectos:

- **El objetivo de tu proyecto:** Como lo apuntamos en el paso 1, debemos tomar en cuenta el objetivo de nuestra presencia en internet, ya que la capacidad de alojamiento para una tienda online, no será la misma para una Web informática.

- **Tipo de Hosting:** existen varios tipos de alojamiento, pero acá te mencionaremos dos: 1) *Hosting compartido*, es aquel en el que varios usuarios comparten un mismo hosting o Servidor físico y comparten recursos técnicos como memoria ram y disco duro. Este tipo de hosting es el más utilizado por su accesible costo. 2) *Hosting dedicado*: es un servidor exclusivo para el usuarios que lo adquiere sin compartir los recursos con otros clientes o usuarios. Su costo es más elevado.



5) POSICIONAMIENTO WEB (SEO)

Son todas las acciones enfocadas a mejorar el posicionamiento de un Sitio Web, en los buscadores como Google, Bing y otros.

Para este paso, es importante analizar los siguientes aspectos que permitan que tus posibles clientes puedan encontrarnos en internet, a través de los buscadores más utilizados a nivel mundial.

- **Palabras Claves:** son las frases o términos que el usuario del internet escribe en los buscadores web, con el objetivo de encontrar respuesta o solución a su idea, problemática o dudas. Las palabras clave (En inglés Keyword), pueden ser la combinación de dos o más palabras, ej. rosas rojas naturales, cómo crear una página web.

- **Tipo de Posicionamiento:** para la estrategia de marketing Web, es importante conocer que existen técnicas de posicionamiento orgánico (SEO) y el posicionamiento de pago (SEM). En el primero no se paga a ningún buscador para que nuestro sitio web aparezca en los listados; mientras que en el segundo tipo, se opta por anuncios de pago en los mismos buscadores, y con ello, aparecer en las primeras lugares por un tiempo determinado.



6) DISEÑO WEB

Es el proceso de crear la parte visual o gráfica de un sitio Web y permita ser una herramienta importante para la atracción clientes potenciales y posibles cierre de ventas.

Al momento de considerar de tener nuestro propio Sitio Web, debemos tener presente lo siguiente:

- **Web Responsivo:** se refiere a que un mismo diseño debe poder visualizarse en todos los dispositivos donde el usuario acceda, es decir, el diseño se adapte a móvil, tableta, pc, etc.
- **El Contenido:** Tanto texto como imagenes o video, debe tener una construcción que atraiga al usuario, porque sabe que encontrará lo que necesita, de facil navegabilidad e invite a regresar, pero especialmente a comprar. Además, debe el contenido agregarsele el SEO, para que posicione el sitio Web en los buscadores.
- **El tiempo de Carga:** el usuario no tiene mucho tiempo para esperar que una Web se pueda visualizar; es importante optimizar la velocidad para minimizar el tiempo en que el posible cliente, encuentre la información que busca.

CHECK LIST

Para dar seguimiento a los pasos para estar en internet, toma en cuenta este pequeño listado que te proporcionamos.

IDENTIFICAR TU BUYER PERSONA

- Identifica tu nicho
- Identifica tu cliente ideal
- Consturye tu ficha de Buyer persona

OBJETIVOS PARA ESTAR EN INTERNET

- Análisis para estar en internet
- analizar las tres presencias en internet
- Definir tu tipo de presencia en internet
- Recabar información del tipo de presencia en internet seleccionado

DOMINIO WEB

- Analizar el nombre de tu marca o empresa
- Elegir un tipo de dominio
- Seleccionar un tipo de nombre para el dominio.
- Registrar tu dominio

HOSTING O ALOJAMIENTO WEB

- Analisis de capacidad de alojamiento acorde a nuestro proyecto
- Tipo de Hosting que requerimos para el proyecto
- Análisis y selección de proveedor de hosting web
- Adquirir el servicio de Hosting Web.

CHECK LIST

POSICIONAMIENTO WEB

- Identificación preliminar de nuestras palabras claves
- Analisis del tipo de posicionamiento que utilizaremos
- Búsqueda de asesoría SEO

DISEÑO WEB

- Definir si el proyecto Web se realiza internamente o se contrata Agencia Web
- Preparar documento básico de requerimientos Web
- Contactar un diseñador o Empresa Web
- Iniciar el Proyecto de diseño y desarrollo Web

¡Gracias!



¿Tienes en mente tu proyecto Web?

¡Contáctanos ahora!

www.xelaglobal.com

info@xelaglobal.com

Avenida Cenizal 3-35 zona 4

Quetzaltenango, Guatemala

+502 5428-4093