



PREGUNTAS FRECUENTES

SERIE: PREGUNTAS PRE-VENTA / HOJA 1

¿Cómo puedo saber si realmente necesito un Sitio Web?

Usted se encuentra ocupado, no se quiere molestar, no quiere gastar dinero, pero no deja de pensar que su negocio debería tener Presencia en Internet. Antes de que vaya a invertir en un Sitio Web hágase las siguientes preguntas. Las respuestas le ayudarán a entender primero, si realmente necesita un sitio, y segundo, como es que un Sitio Web puede mejorar su negocio.

1. ¿Sus clientes potenciales utilizan Internet para buscar el tipo de producto o servicio que usted ofrece?
En la actualidad, las personas utilizan el Internet para encontrar prácticamente de todo, partiendo de lo muy sofisticado como proveedores especializados, igualmente pasando también por lo más cotidiano como ropa, restaurantes, flores, servicios de afinación, decoración, etc., hasta lo más trivial como lo son la descarga de tonos para los celulares.
2. ¿Vende usted algún tipo de producto o servicio que requiera un poco de investigación antes de comprarlo?
Tal vez sea el caso de que usted ofrece algo que la gente no compra por impulso. Por ejemplo si usted es un consultor, sus clientes potenciales tal vez quieran investigar sus antecedentes y experiencia. Un Sitio Web le brinda la oportunidad de explicar la naturaleza de sus servicios, resaltar sus resultados con testimonios de clientes o la presentación de estudios de casos exitosos, así como agregar su curriculum para dar a conocer su experiencia a quien no la conoce.
3. ¿Su competencia tiene Sitio en Internet?
Imagine que un cliente potencial esta considerando contratar sus servicios o comprar su producto y va a utilizar el Internet para compara su ofrecimiento contra el de la competencia. Si usted no tiene un sitio y su competencia si lo tiene, esto dará la impresión de que usted no está bien establecido o poco profesional respecto a su competencia.
4. ¿Su competencia es mas grande que usted?
Si su negocio es muy pequeño, o lo está empezando apenas, tal vez le convendría parecer un poco más grande de lo que es. Un Sitio Web puede ayudarle a incrementar su nivel en el ambiente de negocios. Un bien hecho y altamente profesional Sitio Web da la impresión de que su negocio es grande y bien establecido.
5. ¿Invierte mucho tiempo explicándole a sus clientes potenciales acerca de su negocio?
Tal vez usted sea un consultor de tecnología especializado en una área de negocios compleja y frecuentemente se ve en la necesidad de explicar una y otra vez la naturaleza de su negocio. En vez de hacer esto una y otra vez, podría publicar en un Sitio Web, una explicación concisa de lo que hace, esto sin duda le servirá para acercar y convencer a los clientes que realmente tienen potencial y descartar a los que realmente no requieren de sus servicios pero le hacen perder el tiempo con explicaciones.
6. ¿Es importante que su negocio proyecte una imagen altamente profesional?
Tal vez usted trabaje en la sala de su casa o en el cuarto de lavandería, pero, por el momento usted preferiría que nadie se enterase. De hecho, no hay manera de saberlo a partir de un Sitio Web bien diseñado, ya que puede proyectar cualquier imagen que usted quiera darle, ya sea ultra conservadora, jovial o muy divertida.
7. ¿Sus propios clientes tienen Sitio Web?
Si este es el caso, puede usted estar seguro que ello consideran que el Internet es una importante herramienta de negocios, y tal vez se pregunten o se les haga extraño por que razón usted no tiene uno.
8. ¿Le gustaría expandir su negocio más allá de su ubicación geográfica?
Si a usted le interesa crecer su negocio a otras áreas geográficas, entonces un Sitio Web es la manera más sencilla, rápida y económica de sondear esas nuevas ubicaciones y su clientela. Sin la necesidad de invertir en el corto plazo en viajes de negocios, sucursales físicas y los gastos operativos que conlleva. Igualmente puede explorar nuevos mercados en su misma área. Por ejemplo, usted actualmente esta enfocado en determinado sector de la industria, pero resulta que quiere ofrecer un nuevo servicio o producto enfocado a un sector industrial totalmente diferente, en dicho caso usted fácilmente podría abrir una nueva sección en su Sitio Web y explorar las posibilidades de su nueva audiencia.
9. ¿Le gustaría reducir sus costos de marketing?
La publicidad impresa en ocasiones puede resultar bastante cara. Adicionalmente tiene que ingeniárselas para ponerla en las manos de sus prospectos. Con un Sitio Web usted pondría en línea el mismo contenido de sus folletos, actualizelo fácilmente cuando requiera cambios (ahorrando costosas reimpressiones), y envíe correos electrónicos a sus prospectos dirigiéndolos hacia la página con la información actualizada. Igualmente, si su empresa cuenta con todos los recursos publicitarios comunes, como anuncios de todo tipo, comunicados de prensa, folletos, etc., usted puede incluir su dirección Web en todo ese material publicitario y dirigir a su audiencia hacia su Sitio Web donde puede proveerles de mayores detalles sobre sus productos o servicios.
10. ¿Le pasa frecuentemente que tiene que contestar una y otra vez las mismas preguntas a los clientes?
Evite repetir una y otra vez las mismas respuestas incluyendo en su Sitio Web un apartado de Preguntas Frecuentes que guíen a sus clientes actuales y potenciales sobre el uso de sus servicios y productos, permitiéndole a usted y/o sus empleados ahorrar tiempo de manera más productiva. Evíteles la pena a sus clientes de tener que preguntar lo mismo cada vez que lo requieren si lo han olvidado, con un apartado de Preguntas Frecuentes, el cliente podrá consultar la respuesta cada vez que lo necesite.

¡INTERNET EN BUEN PLAN! · LLAMA GRATIS: 01 800 WWW PLAN

Nuestra Red: Destral.com | Coahuila.Biz | Monterrey.WS | SanLuisPotosi.Biz | Desarrollador.com.mx

Le Atendió: *MIGUEL ESTRADA*
TEL. (844) 111-3985