Muedes Monetizar Tuldea?



Para saber si algo se va a poder vender bien. No le preguntes a la gente si lo comprarían. Diles que lo compren.

Te digo a donde voy con esto. Ofrecer un producto o servicio gratis o al descuento cuando apenas vas empezando tu negocio es recomendable.

Si una persona no conoce con tu compañía y tus servicios, no va a ser tan fácil que compren de ti.

Ofrecer tu productos o servicios gratis o al descuento te da la oportunidad de que te den información sobre lo que les gusto, que sirve, y que no les gusto.

Así puedes mejorar lo que ofreces y después venderlo como se debe.

¿Alguna vez has ido a una tienda que te ofrece una bebida nueva y te da una muestra gratis?

Si nunca en tu vida la habías visto y sin probarla primero, lo más probable es que no te inspire confianza y no la compres. Te vas a lo seguro.

Ofrecer productos a bajo precio o con descuentos te da la oportunidad de hablar con tus clientes. Escucharlos y obtener información y testimonio sobre tu producto.

Así lo puedes mejorar si es necesario o enseñarles a los demás que de verdad si sirve.

Puedes obtener referencias. Son invaluables.

Pon Tu Visión En Acción

Para ver si tu producto o servicio sirve o no haz la prueba. Si contestas sí a todas las preguntas sigue adelante con esa idea que vas por buen camino.

¿Tienes la experiencia, talento y habilidades para ofrecer este producto o servicio?

Si tu enfoque es hacer un producto físico, ¿Sabes cómo y que es lo que tienes que hacer para producirlo y multiplicarlo?

¿Estas dispuesta a enfocar tu tiempo libre y dedicarle al 100% por lo menos en los próximos 12-24 meses?

Si no estas dispuesta a dedicarle por lo menos un año a este negocio tal vez no estés lista. Ponle pausa. Piensa en qué te está deteniendo ¿Es algo de verdad? ¿O son peros innecesarios? ¿Tal vez miedos?

¿Este negocio va mano a mano con tus sueños de tener un negocio, pequeño, mediano, o grande?

Siempre tienes que estar segura de qué estilo de vida deseas. El dinero que quieres ganar tiene que ir mano a mano con tu idea.

Lo vuelvo a mencionar. Todos los negocios requieren trabajo, dedicación, enfoque y un compromiso enorme para poder subir el primer escalón. Y no se diga de la atención del día a día y la historia de nunca acabar para seguir creciendo y mejorando. Para llegar a tu meta, a tu visión y mantener tu misión.

Puedes identificar fácilmente quién va a ser tu clientela? ¿Quién se va a gastar su dinero en este tipo de producto o servicio?

Sigue esta regla: Cuándo se empieza un negocio escoge al cliente que está ansioso de comprar.

Haz una lista de compañías o personas que ya están practicando en la industria y con las cuales te gustaría platicar e investigar. Puede que alguien más ya los haya entrevistado y tengan las respuestas que buscas.

Hazte su cliente, compra sus productos o servicios.

Pon atención a sus ofertas, precios, descuentos, qué tipo de productos o servicios ofrecen y en qué formatos los ofrecen.

¿Quienes son sus clientes ideales? ¿A quién le están vendiendo?

Haz una tabla e incluye el nombre de la empresa o persona, su cliente ideal, los problemas que resuelven, las soluciones que ofrecen y los precios, ejemplo:

	Compañia	Clientes	Problemas	Solución	Precio
1					
2					
3					
4					
5					

¿Cuáles son los productos que son más populares?

¿Cuáles son los comentarios de la gente? ¿Buenos? ¿Malos?

Esto te da mucha información sobre los productos que tienen buen futuro en tu compañía.

Toma nota y crea tu propia tabla.