

7 Formas De Encontrar Nuevos Clientes Web Hosting



Una vez que deseas ser [revendedor de Hosting](#) ó ya has emprendido este camino, la principal pregunta que te realizas es: ¿Como encontrar nuevos clientes de hosting? El **servicio de Hosting** es bastante similar a cualquier otro negocio en el que se

requiere de mucho trabajo y esfuerzo constante.

A continuación te mostramos algunos consejos que puedes usar, para **mejorar la cantidad de clientes** sin la necesidad de realizar una gran inversión en publicidad ;)

1. Sitio Web Amigable Para Dispositivos Móviles

El objetivo de todo sitio web es realizar conversiones. En tu caso, tendrás que mostrar tu producto, y ser lo mas llamativo posible. El precio debe ser lo mas claro posible, y no ocultes información que pueda afectar la experiencia del usuario con tu servicio.

El diseño de tu sitio web debe ser lo bastante profesional, para esto puedes hacer uso de algún CMS y montar una plantilla especial para sitios de comercio electrónico. En **Themeforest** puedes ver una gran variedad de **plantillas de tipo responsive**,

con esto podrás asegurar una buena experiencia de navegación a los usuarios y posibles clientes.

2. Encuentra Tu Nicho

Actualmente existe una gran variedad de empresas de hosting, puedes enfocarte en un nicho en particular, para usar esto a tu favor a la hora de posicionarte en los buscadores.

Al ofrecer servicios de nicho, se puede **subir rápidamente los rankings de Google**, debido a una menor competencia. Asegúrese de ser un poco diferente a los otros **servidores web**, y así le darás una razón para que las personas elijan tus servicios.

3. Cree Un Programa De Afiliados

Si no has creado el sistema de referido, es hora de que lo implementes. Un sistema de referidos te ayuda a generar mas ganancias para ti, y para tu cliente. Esta estrategia te puede permitir obtener mas clientes, por medio de tus clientes, y el incentivo de esto, es un pequeño porcentaje de la venta que realices.

4. Promueve Tus Servicios En Los Foros

Los foros son excelente fuentes de marketing. Puedes crear un perfil y darle reputación, luego brindar tus servicios. Ten en cuenta las reglas de cada foro, ya que de nada servirá tener un buen perfil, y ser baneado de un momento a otro.

5. Blogging Y Medios De Redes Sociales

Las redes sociales y el blogging es un medio de comunicación potente que puedes usar para no perder interactividad con tus clientes. Por medio del blogging puedes dar a conocer lo que pasa en tu empresa, los cambios que esta ha tenido, y una que otra información que pueda ser de gran utilidad para tus clientes ;)

6. Redes Locales

Esta es publicidad de la vieja escuela. Aunque actualmente podemos encontrar publicidad en la web, en la región donde te encuentras, existe algún cliente potencial que te esta esperando ;) Deja volantes o anuncios en puntos estratégicos donde creas que un posible cliente pueda visitar.

7. Referencias Y Testimonios

Que mejor manera de ganar clientes por medio de la satisfacción de los clientes que cuentas con el servicio. El marketing boca a boca es una gran manera de convencer a nuevos clientes a saltar a bordo.

Se necesita tiempo para **construir una sólida reputación y credibilidad**, cuando te des cuenta tendras la reputacion y credibilidad que puede tener una gran empresa.