

Buenas Practicas Para Obtener Clientes En La Web

¿Te has preguntado por qué, incluso después de hacer todo «bien» – Tu sitio web tiene varios seguidores en las diferentes redes sociales – sientes que la recepción de tus clientes es poca? Comúnmente esto se debe a que estamos dando un mal enfoque de nuestro producto en las [redes sociales](#), y de paso a nuestro trabajo. Por eso, realizar **Buenas Practicas Para Obtener Clientes En La Web**, es tan importante como el [SEO](#).



Muchas veces nos encontramos que el tener mas de **1000 Followers en Twitter**, ó **10000 Me Gusta en Facebook**, no son tan eficientes como pensamos a la hora de vender nuestro producto, si bien es cierto, esta cantidad es importante, ya que el alcance (personas que verán nuestro producto) será mucho mayor.

Lo que no funciona: Cantidad de seguidores en una [Red Social](#).

Si bien es cierto, por las redes sociales podemos contactar con varias personas, ya sea que esten interesadas en nuestros productos, o tambien aquellas con las que se formaran lazos «laborales», pero, por lo general proporcionan rendimientos muy tristes cuando se compara con otros métodos de conseguir el objetivo principal: **Clientes**. Hay muchas marcas y productos populares con miles siguiéndolos en **Twitter o Facebook**, sin embargo, la mayor parte de su negocio proviene de otro lugar.

Claro, podemos encontrar unos cuantos clientes de las redes sociales, pero no como los que se han pensado. Si queremos obtener clientes, debemos de buscar otro nicho donde los

podamos obtener como deseemos.

Lo que funciona: Email Marketing.

Tienes que ir a donde sus clientes están. En estos días, no hay mejor lugar para llegar a los **clientes potenciales** que en su bandeja de entrada. El envío de un creativo correo electrónico, nos podrá asegurar unos cuantos clientes potenciales, como sabemos aquellos empresarios (pequeños, medianos y grandes) diariamente revisan sus correos electrónicos, si ofrecemos una atractiva oferta de seguro llamaremos la atención de ellos.

Te aseguro, si es un diseño bien interesante, sera compartido dentro de la misma empresa, lo que tambien generara un mayor alcance de clientes potenciales.

Lo que no funciona: Conteo de Visitas.

Esto puede ser realmente eficaz cuando nuestros numeros de visitas son realmente llamativas, en caso contrario, no conseguiremos nada al mostrar algo pobre. De igual manera, si nuestro numero de visitantes es grande, de nada nos servira para obtener clientes potenciales REALES.

Lo que funciona: Conseguir visitas de paginas web de la misma tematica.

Muchas veces, los clientes toman en cuenta la cantidad de paginas que tienen lo que se ofrece, si encuentran el mismo producto o marca en diferentes sitios, es mas probable que este cliente potencial llegue a nosotros y no a la competencia.

Lo que no funciona : Blog general.

Hablar de temas en general nos podría ayudar para las visitas, y para el SEO. Pero, esto realmente no nos ayuda para el objetivo de tener clientes reales, ya que estaríamos compartiendo información bastante general, y no estaríamos capturando los clientes del nicho de mercado que debería de ser.

Lo que funciona : Blog para sus clientes.

Un ejemplo bastante claro para esto, es cuando se tiene una empresa de [Servidores Dedicados](#). Si tenemos un blog específicamente de temas relacionados con [Servidores Dedicados](#), estaríamos ayudando a nuestros clientes a resolver dudas e inconvenientes, como también estaríamos capturando un tráfico importantes de clientes potenciales.

Lo que no funciona: Repartir códigos de promociones.

Aunque suene atractivo este método para **generar clientes**, en la realidad, no es nada más que un desperdicio. Seamos conscientes, cuantas veces no hemos recibido códigos promocionales a través de nuestro correo electrónico? De todos los códigos promocionales, cuantos hemos usado? Muy pocos, o realmente ninguno.

Lo que funciona: Ser más selectivos.

En este punto tenemos que ser bastantes creativos, ya que podemos incentivar una compra en un cliente real, como también motivar al nuevo cliente para que comparta los productos que ofrecemos. En este punto nos sirve bastante lo de los referidos.

¿Que piensas?

¿Qué métodos de marketing te han sido mas efectivos? ¿Tienes alguna experiencias interesantes o contraejemplos que quieras compartir? Nos encantaría conocer tu opinión en los comentarios.