

Tan solo 7 minutos de lectura

TU WEB NO LE GUSTA A TU CLIENTE

3 secretos que puedes utilizar para
que tu web genere confianza, rompa
objeciones, y consiga ventas.



xsdesign

© 2023 www.xsdesign.co

Derechos reservados 2023. Esta guía es propiedad de XS Design, aunque se permite su distribución siempre que esta no implique un rendimiento económico y no se altere ni su texto ni su formato.

Si quieres ponerte en contacto con nuestro equipo, puedes hacerlo a través del mail info@xsdesign.co o desde la web www.xsdesign.co

Una Breve Introducción.

Crear tu web hoy en día es relativamente fácil, hay decenas, sino cientos, sino miles de herramientas para crear páginas web.

Lo que no es tan fácil ya, es que tu web venda.

Más difícil aún el tener un negocio estable y (más importante aún) escalable.

Y te guste o no, tu web es el núcleo de tu negocio online.

Pero para eso estas aquí.

Para que conseguir ventas con tu web no sea una piedra más en el camino de tu negocio, sino un impulso y una ayuda

para poder crecer y escalar las ventas cual sea tu producto o servicio.

Haciéndote la vida un poco más fácil.

Y es que mira, la web para un negocio digital es como el local de un negocio físico.

Ahora, ¿qué vende más un local de lujo o un cuchitril? Está claro, ¿no?

Pues ni aun así se le da importancia a esto de las webs.

Aunque no hay mal que por bien no venga.

Y si tú le das a tu web la importancia que se merece, ya estás por delante de mucha de tu competencia.

Así que bueno, sin dar más rodeos, espero que podamos ayudarte mucho con estos 3 consejos. No lo suficiente como para no querer nuestros servicios, pero si, mucho.

Y si crees que no has aprendido nada... léelo de nuevo. O envíanos tu crítica, sea cual sea, que podamos mejorar aún más.

Por cierto, te recomiendo que te quedes hasta el final, no te vas a arrepentir.

Dicho lo dicho, vamos al lío.

1) Habla de tu cliente, no de tí.

A nadie le importa tu negocio.

Duro pero cierto.

A las personas que te conocen les importa qué problema les solucionas, cómo les haces sentir, qué tienes para ofrecerles.

Si hablas de ti, tardará menos de un segundo en perder el interés.

En cambio, si hablas de ellos, del problema que tienen, de cómo es su vida mientras no lo solucionen, de cómo puede transformar su vida el adquirir tu producto o servicio, conseguirás que conecten contigo o, mejor dicho, con tu producto o servicio.

Y si conectan contigo, con tu mensaje, te comprarán a ti antes que a otro.

Una vez has cambiado el foco de tu mensaje desde tu negocio hacia tu cliente, olvidándote de las características y acordándote de los beneficios, puedes pasar al siguiente paso.

2) Genera confianza. Muestra clientes satisfechos.

La confianza es lo que genera ventas.

Para que alguien se gaste dinero en tí hay 2 opciones:

1. Confía mucho en lo que lo ofreces.
2. Tiene dinero de sobra.

Y sorpresa, la segunda es mucho menos común.

Y el tema de las ventas es como ligar, si te muestras inseguro terminas con las manos vacías.

En cambio, con la confianza por las nubes, hasta el más feo de la fiesta puede ligar.

¿Y cómo puedes mostrar confianza con tu negocio?

Mostrando lo contento que está quien ya ha trabajado contigo.

Si aún no tienes, te toca buscar más formas de generar confianza, que las hay.

Mostrar clientes satisfechos simplemente es la más fácil.

Pero si pones testimonios falsos, más te vale que no se note.

Además, la gente es más lista de lo que crees. Así que si no tienes testimonios aún, pues no los pongas.

3) No pierdas una visita, conviértela en un lead.

Toda la atención que puedes recibir de redes sociales es una atención vacía, no sirve de nada por si misma.

Sobre todo aquellas donde la atención varía tan rápido de lugar, como Instagram, Twitter o la droga convertida en red social: Tik Tok.

Los seguidores que tienes dentro de estas plataformas no son tuyos, son de la plataforma en la que te encuentres.

Basta un cambio de algoritmo, un cambio de tendencia, o incluso un baneo injusto, para que todo el trabajo invertido sea en vano.

Pero existe una solución.

Una solución. La cual muchos evitan, ya sea por miedo, por desconocimiento o por desconfianza.

Y es simple.

Atiende con atenta atención:

Convertir toda esa atención en leads.

¿En leads? ¿Eso se come?

Si no estas muy metido en el mundo del marketing digital, que haces bien, y más si es el español: un lead no es un contacto (como un correo electrónico o un teléfono móvil).

A nosotros nos encantan los correos.

Si te das cuenta, el email es un medio de comunicación directa con tu cliente.

Es por ello que todos tus esfuerzos deben de reunirse ahí.

Por no decir que tiene mayor conversión que cualquier otro medio, probablemente porque mientras leen tu correo no están siendo bombardeados por cientos de estímulos al mismo tiempo, pudiendo pasar al siguiente estímulo con tan solo deslizar la pantalla.

Aunque tampoco quiero que te lleves un mensaje equivocado.

Las redes sociales pueden ser estupendas, solo que estupendas para redirigir al público a tu tu web.

Ya en tu web te encargarás de: o vender, u obtener el correo de tu posible cliente para empezar tu relación con el.

Ya solo queda pasarlo de posible cliente, a cliente del todo

Y después de ello, si tu modelo de negocio lo permite, volver a venderle una y otra vez.

Dos Requisitos indispensables.

He querido dejar esto para el final, y es que muchas veces se obvian.

El primer requisito es muy simple: si no recibes tráfico en tu web, es imposible que vendas.

Existen muchas formas de obtener tráfico.

Instagram, Tiktok, Twitter, SEO, Publicidad de pago, Youtube...

Depende del tiempo, habilidades y dinero que tengas.

Además, es indispensable que tu producto o servicio sea de calidad.

Una vez sabes de ventas y marketing, le puedes vender un congelador a un Esquimal, es verdad.

Pero realmente le estas timando.

Dime tú, ¿que problema le solucionas?

Ninguno.

No te comprará de nuevo.

Y es que, si tu producto o servicio es malo, si tu cliente no queda satisfecho, es cuestión de tiempo que el mercado te haga desaparecer.

Por duro que sea.

Una sorpresa para terminar.

Para terminar, quiero decirte que todo lo que te acabamos de explicar lo podemos hacer por tí.

Puedes hacerlo por ti mismo o, mejor aún, ahorrarte todos los quebraderos de cabeza además de obtener **los mejores resultados posibles, gracias a nuestro equipo especializado.**

Nuestro éxito se basa en el éxito de nuestros clientes.

Estamos tan seguros de nuestro equipo que, si no entregamos los resultados que esperas (que calcularemos en función de tu situación actual y de tu sector), te devolvemos el 110% del coste.

Por lo que, si estás interesado en mejorar la experiencia de tu web, lo que se puede transformar de forma directa en más clientes, tienes dos opciones:

- Ver nuestros planes de precios y adquirir tu web ya.



- Agendar una asesoría gratuita (solo disponible desde este ebook) para que te ayudemos a elegir, así como responder todas tus dudas.



Si no lo tienes claro, te invito a agendar tu asesoría gratuita. No se encuentra disponible en la web, por lo que solo puedes agendar tu cita online desde este ebook.

En la asesoría, evaluaremos tu situación actual, cual es la mejor estrategia que puedes tomar para posicionarte en internet y qué web necesitas en el punto actual de tu negocio.

No pierdes nada, solo puedes ganar.

Deja de marear la perdiz y confía en nuestro equipo. O no, tu sabrás.

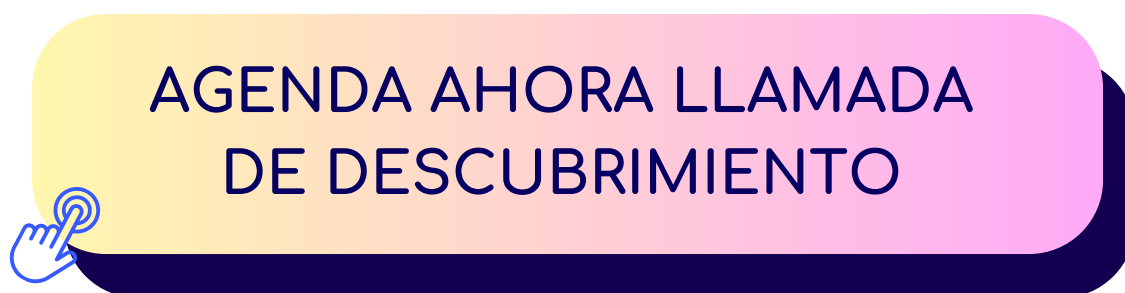


Y gracias por llegar hasta aquí, tan solo mencionarte que **te iremos enviando algunos correos con consejos y experiencias, puedes darte de baja en cualquier momento al final de cada correo.**

Hasta pronto.

(Y venga, si aún no has agendado tu llamada, te dejo el tercer botón aquí abajo, no quiero que pierdas esta oportunidad.

A la tercera va la vencida, o eso dicen)



© 2023 www.xsdesign.co

Derechos reservados 2023. Esta guía es propiedad de XS Design, aunque se permite su distribución siempre que esta no implique un rendimiento económico y no se altere ni su texto ni su formato.

Si quieres ponerte en contacto con nuestro equipo, puedes hacerlo a través del mail info@xsdesign.co o desde la web www.xsdesign.co