



| ¿Cómo vender servicios con La Nube?



Además de vender productos físicos por internet, puedes vender servicios. Es cierto que cuando pensamos en La Nube lo primero que se viene a la mente es una Store con productos tangibles.

Pero, cuando nombramos productos, también debemos incluir como posibilidad, los servicios; en otras palabras, no solo lo tangible son productos. Puedes vender cualquier cosa que se te ocurra.

Dentro de los servicios incluimos por ejemplo: experiencias, cursos, seminarios, charlas, talleres, alquileres, asesoría, paquetes turísticos e incluso descargas digitales.

Sea cual fuera el servicio que ofreces si lo subes a internet sin dudas aumentarás considerablemente tus beneficios, porque la cantidad de compradores será mayor.

La Nube te permite crear de forma rápida e intuitiva una Store para alojar de forma profesional tus servicios y comiences a desarrollar tu proyecto en un sitio oficial en simples pasos.

En el contexto de la Pandemia aumentó significativamente el consumo de servicios por internet, La Nube es una plataforma que acompaña estos procesos, manteniéndose súper actualizada y a la última orden del día.

Los servicios pueden ser el fuerte de tu negocio, o también, un complemento del mismo basado en un producto existente.

Te dejamos algunos consejos claves para que tengas en cuenta a la hora de comenzar:

1. La imagen de tu producto sos vos

Este apartado va dirigido especialmente a quienes quieran brindar sus conocimientos y experiencias a través de cursos, talleres, seminarios. Es indiscutible que el servicio que ofrecen viene estrechamente ligado a su persona.

Entonces, al igual que con los productos tangibles, tendrás que tratar la imagen corporativa de tu Store y redes sociales siguiendo una línea visual que te acompañe.

El posicionamiento en la web a través del SEO también te jugará a favor a la hora de conseguir visibilidad cualificada y tráfico en tu store.

2. La experiencia habla por sí misma

Utiliza tu presentación para brindar toda la información y conocimientos que puedas sobre el servicio que ofreces. Cuenta tu experiencia previa, con quien o quienes has trabajado, cómo te has formado o cuáles son tus intereses.

Crea un Blog para generar artículos de interés en temas específicos. Esta acción incrementará la confianza y te dará respaldo profesional frente a tu comunidad.

Y luego de un tiempo desarrollándote en el mundo digital, incentiva a tus clientes a dejar comentarios o referencias sobre ti. De este modo, seguirás fomentando la calidad de tu servicio y sumarás más inscripciones.

No olvides ofrecer alguna clase, seminario o prueba gratuita para que los usuarios accedan y te conozcan por primera vez.

3. Tu servicio resuelve demandas

Ten en claro que el servicio que ofreces resolverá los problemas o las necesidades de algún tipo de audiencia que lo necesita.

Transmite correctamente lo que haces, por qué lo haces y a quién va dirigido.

Escucha a tus clientes, e intenta ser flexible con ellos. Está atento a las demandas o novedades que surjan para incrementarlas en tu producto.

4. Diseña una Store clara y amigable

Céntrate en ofrecer un servicio, y adecúa la estética de tu Store a él. Realiza descripciones efectivas y está atento a responder cualquier consulta que te realicen. Ten en cuenta la paleta de colores y el diseño con que trabajarás, y como decimos siempre, no cargues visualmente tu sitio: menos es más.

Aprovecha al máximo las cualidades de tu servicio y apuesta a incluir algo de tu personalidad en la propuesta comunicativa.

Recuerda usar imágenes y videos de calidad que expliquen y demuestren quién eres y qué ofreces. Es mejor producir menos pero con creatividad, sentido y calidad a subir contenido todo el tiempo de bajo valor.

5. Si el servicio que vendes es local, posiciónalo de forma correcta

Además de tener en claro las características de tu audiencia: edad, sexo, estudios, intereses, hábitos o hobbies. Ten en cuenta el alcance demográfico al que quieres llegar. Si deseas que tus servicios se difundan solo a nivel local, por ejemplo expandirlo en tu ciudad, provincia o país tienes que posicionarlo correctamente en internet.

Crear un buen perfil en Google Plus y utilizar las publicidades que ofrecen las redes sociales, te ayudará a dirigir la audiencia específica hacia tu Store. Utiliza en tu blog y Store palabras claves que anclen el lugar donde te encuentras.

Por ejemplo, si eres Instructora de Yoga y te encuentras viviendo en Punta del Este puedes colocar como palabras claves long tail: "clases de yoga en Punta del Este Uruguay"

6. Muéstrate presente y accesible

Es muy importante que subas contenido interesante y que te expreses de forma confiable y cercana hacia tu audiencia, encuentra el estilo y vocabulario adecuado y sostiénelo.

Los email marketing también serán de gran ayuda para fomentar el feedback y contar tus novedades.

Responde los comentarios en tus redes sociales e incentiva a tus seguidores haciéndoles preguntas. Realiza algún sorteo para fechas especiales o como lanzamiento, ¡funcionan muy bien!.

Por último, deja en claro cómo contactarte y déjalo visible en todos los lugares posibles.

Esperamos que este artículo te sea de ayuda, si llegaste hasta el final puedes que tengas un servicio para ofrecer. ¡Este es tu momento!.