

Claves para tener éxito en un negocio online según la experta coach Marielys Ávila

Tener claro qué se vende y a quién se dirige uno, disponer de un plan de acción y estrategia, no rendirse nunca y aceptar que los errores no existen ya que son aprendizajes, son algunas de las claves

Marielys Ávila es una experta coach en marketing online. Venezolana de nacimiento (y corazón), Marielys Ávila llegó con 19 años a Holanda hace casi treinta años. Tuvo un próspero negocio durante años hasta que la recesión a nivel mundial la dejó arruinada. Tomó las riendas de su vida y profesional y comenzó lo que hoy es un próspero negocio y que ella ha querido llamar marketing espiritual, pero, explica, "no tiene nada que ver con un hecho religioso sino con una manera muy consciente de entender quién eres tú y qué puedes hacer para aportar en lo que haces".

Todo se puede vender

La experta resume en esta frase la primera premisa que hay que tener clara si alguien quiere emprender un negocio online: "Nos pasamos la vida entera vendiendo desde que nacemos, haciendo ojitos para que nos cojan de la cuna, siendo simpáticos para que nos acepten, cuando iniciamos la juventud para conquistar a nuestra posible pareja, cuando hacemos una entrevista de trabajo hablando bien de nosotros mismos, por lo tanto -prosigue- todo es susceptible de ser vendido, hasta un clip para sujetar hojas de Tiffany carísimo". A muchos -explica- "puede parecerles una locura gastarse ese dinero en algo que a otros no nos serviría o aportaría nada pero es evidente que si ese clip se vende es porque hay un público que lo compra, lo que tiene que hacer la persona que lo vende es buscar a ese público objetivo para hacer la transacción, para tener éxito en la venta", sostiene Ávila.

Qué es necesario saber para vender

La experta lo tiene clarísimo: "Confiar en ti, primero que nada, querer ayudar y servir a tu público objetivo, confiar ciegamente en lo que vendes y saber dentro de ti que de verdad les va a servir lo que les estas vendiendo, que van a comprar algo útil para sus vidas".

¿Qué herramientas se necesitan para vender mejor?

"Después de tantos años y con toda la experiencia que eso aporta -prosigue Marielys Ávila- para mí la mentalidad correcta es saber quién es nuestro público objetivo, articular bien tu mensaje de ventas elevator pitch (anglicismo que significa: mensaje corto, de aproximadamente un minuto de duración para que cuentes tu perfil profesional o tu proyecto de manera diferenciadora), tener mucha empatía y ganas de servir".

Pasos para hacer un buen Elevator pitch según Marielys Ávila

-Empezar con una afirmación llamativa y que esta sea una frase corta o una pregunta que llame la atención de quién está leyendo o escuchando.

-Decir quién se es, presentarse y contar el motivo de por qué se está ahí.

- Señalar qué soluciones aporta el negocio a problemas que pueda tener la gente.
- Decir claramente los beneficios que el posible cliente obtendrá si compra dicho producto.
- Remarca por qué se es la persona ideal para que ese cliente se decida.
- Terminar recordando la página web.

Cualidades personales útiles que hay que tener para hacer un buen marketing online

- Tener mucha claridad de dónde está y hacia dónde va uno.
- Objetivos y metas a corto, medio y largo plazo.
- Seguridad y mucha confianza en uno mismo y en lo que va a vender. La seguridad y confianza exterminan cualquier miedo.
- Perseverancia y constancia.
- Consciencia de que todo es un proceso y se necesita tiempo para recoger la cosecha que se está sembrando en este momento.
- Mucha disciplina.
- Muchas ganas de ayudar y servir al potencial cliente
- Tener un plan de acción y una estrategia a seguir.

La importancia del esfuerzo

Según la experta, "el esfuerzo y la lucha se sienten como tales cuando esperas resultados rápidos haciendo algo que no te gusta. Esto es típico de la gente que se quiere hacerse rica de la noche a la mañana, que toma acción sin estrategias, sin un plan a seguir y que van dando tumbos por el camino -explica- lo que les genera mucha frustración al no obtener los resultados que esperaban".

En cambio, -prosigue- "cuando emprendes desde tu pasión y haces lo que amas no sientes que te estás esforzando ni luchando porque todo fluye". "Si, -continúa- tienes un compromiso interno contigo mismo de ayudar a otros es más fácil no rendirse"-sostiene.

¿Cuándo es el momento de reconocer que se ha fallado y que hay que desistir?

La experta lo tiene claro: "Para mí no existen los errores. Yo pienso como el gran Thomas Edison no falló 10.000 veces antes de descubrir la bombilla, lo que hizo fue descubrir 10.000 maneras de cómo no funcionaba su experimento", afirma. Además -continúa- "las personas no son recordadas por las veces que fallaron, si no por las veces que tuvieron éxito y éste se basa, en la mayoría de los casos, en todas las veces que fallaste pero que, en lugar de tirar la toalla, no te rendiste y seguiste adelante"- asegura.

Para concluir, Marielys Ávila recuerda a todas aquellas personas que están empezando, no solo a sus alumnas, que "los errores no existen, lo que existen son los aprendizajes y que, como les digo a mis clientas solo la repetición hace al maestro y solo siendo realmente bueno en lo que haces triunfarás con tu negocio y permanecerás arriba. Esto lo digo porque subir es muy fácil, pero permanecer en la cima es lo difícil y eso se logra solo trabajando con excelencia", concluye.

Datos de contacto:

Agencia de comunicación MAD&COR

www.madandcor.com

675943952

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional](#) [Comunicación Marketing](#) [Sociedad](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>