

Cómo conseguir que un negocio online sea escalable por Marielys Ávila

La reputada experta en marketing online lanza un curso totalmente gratuito para emprendedoras

Hoy día no es ninguna novedad que la gente se disponga a crear su propio negocio en internet. Pero no todos consiguen lo que con ilusión han empezado y muchos se quedan en la mitad del proyecto o nada más empezar porque no saben cómo hacerlo o por falta de inversión o incluso ambas cosas a la vez.

Marielys Ávila es una reputada coach que lleva años haciendo crecer los negocios online de mujeres emprendedoras. Ahora mismo tiene un curso totalmente gratuito donde explica los pasos a seguir para que el negocio sea escalable. "Siempre les pregunto varias cosas a mis clientas antes de comenzar a asesorarlas – explica la experta en marketing digital - y la primera de ellas es si verdaderamente quieren atraer clientes dispuestos a pagar un alto precio por sus servicios porque esto es muy importante saber definirlo desde el comienzo".

Saber transmitir el mensaje

Es otro de los puntos clave en este negocio. "De nada sirve invertir en publicidad, tener una web bonita, unos productos interesantes si no sabemos transmitir qué vendemos por eso es muy importante saber manejar el lenguaje del marketing y, a la vez, trasladar un mensaje claro sobre qué es lo que vendes, que el cliente, por ejemplo, si vendes cursos de etiqueta, enseguida relacione tu marca con ese sector", sostiene Ávila.

Aprender a decirse la verdad

Esto quizás es lo más duro pero – explica la coach - también es verdad que si uno se miente a sí mismo, es imposible que logre crear una confianza en los demás. "Hay que aprender a rendirse si las cosas no salen y reflexionar hasta qué punto queremos arruinar nuestra reputación y nuestra inversión. Preguntarse si lo que estamos haciendo merece verdaderamente la pena es muy valioso y valiente, sobre todo si finalmente nos contestamos que no, que no sabemos hacerlo. Es hora entonces de cerrar y aprender de los errores que pueden llegar a ser muy útiles en futuros proyectos".

Frustración y otros pensamientos negativos

Decía Santa Teresa de Ávila que la mente es la loca de la casa – recuerda la experta - y es que a veces "los pensamientos nos hacen pasar malos momentos de tal manera que pueden llegar a ser nuestro peor enemigo porque nos dominan y, cuando eso sucede, irremediablemente descendemos en producción. Aprender técnicas de relajación o, simplemente descubrir fórmulas para evitar, quitar, erradicar esos pensamientos pueden resultar a corto, medio y largo plazo muy útiles para ser más productivas en nuestros trabajos y lograr los objetivos", explica.

Aprender a ser diferente

Tener un negocio online y competencia es lo más normal pero – explica la coach - "eso no significa que todos sean igual de buenos a la hora de vender, incluso teniendo los mismos productos. Aprender a diferenciarse de la competencia es básico y es lo que hacen los grandes pensando detalladamente en aquellas pequeñas diferencias que tienen con el resto", sostiene.

La importancia de saber dejar fluir todo

Ni todos los días son un éxito ni todos son un fracaso. "Es muy importante tener en cuenta esto a la hora de perseverar en un negocio online" – asevera Ávila. "La buena noticia – explica - es que no todo es tan negativo como lo puedes estar viviendo en un momento determinado, lo que debes hacer es aprender a hacerlo bien, con estrategias de marketing que se sabe que sí funcionan y que, por supuesto, estén alineados con tus valores como emprendedora".

Aprender a vender alto valor

Esto es básico y fundamental, prosigue la coach ya que "no solo te ayudará a atraer otro tipo de clientela para tu negocio, sino que además verás cómo te vas sentir más libre y feliz con tu negocio y eso es lo que mereces. También nos enfocaremos en que debes crear un negocio escalable desde el principio, la idea no es que seas esclava de tu negocio, sino que tengas libertad y para eso tu negocio debe de ser escalable", sostiene.

Segmentar y definir el cliente ideal

"Esto es imprescindible a la hora de preparar las estrategias de marketing online – sostiene la coach - y es algo que trato siempre de hacer entender a mis clientas: no le puedes vender a todo el mundo, es mejor centrarse siempre en los clientes que sean potenciales y, a partir de ahí, generar las estrategias a seguir".

Aprender las etapas por las que pasa un cliente antes de comprar

"No es que haga falta estudiar psicología - explica la experta - pero sí es cierto que conocer un poco la psicología de tus potenciales clientes ayuda, y mucho, a generar buenas estrategias para vender".

Crear un lead magnet irresistible para tener más posibilidades de venta

"Es el abc de cualquier e-commerce", sostiene la experta, y aprender a hacerlo no es tan sencillo como parece.

En resumen – concluye Marielys Ávila, "en este curso pretendo sentar las bases para que las emprendedoras arranquen y empiecen a ver resultados visibles en aquellos negocios en los que tanto empeño, esfuerzo y dedicación están poniendo".

Datos de contacto:

Agencia de comunicación MAD&COR

www.madandcor.com

675943952

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

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

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>