

10 PROBLEMAS TOP DE LAS VENTAS ONLINE Y LO QUE DEBERÍAS HACER AL RESPECTO

ADDA

LA HERRAMIENTA QUE LO CAMBIA TODO

LO QUE NADIE TE HA DICHO
SOBRE LAS VENTAS
ONLINE DE PRODUCTOS
FÍSICOS, DIGITALES Y
DROPSHIPPING



TABLA DE CONTENIDO

| | |
|---|----|
| ANTES DE COMENZAR | 3 |
| PARA QUIÉN ES ESTE LIBRO | 4 |
| LO QUE ENCONTRARÁS EN ESTE LIBRO | 4 |
| PROBLEMA 1 - FRAUDES Y ESTAFAS | 5 |
| PROBLEMA 2 - SIN DIFERENCIACIÓN | 6 |
| PROBLEMA 3 - SIN TRÁFICO EN EL SITIO | 7 |
| PROBLEMA 4 - ATENCIÓN 24/7 | 8 |
| PROBLEMA 5 - MUCHOS PRODUCTOS POCOS GANADORES | 9 |
| PROBLEMA 6 - LOS ENVÍOS | 9 |
| PROBLEMA 7 - TESTEO DE PRODUCTOS | 10 |
| PROBLEMA 8 - INVENTARIO AGOTADO | 11 |
| PROBLEMA 9 - GUERRA DE PRECIOS | 11 |
| PROBLEMA 10 - FIDELIDAD DEL CLIENTE | 12 |
| RESPUESTAS DE LA 1 A LA 4 | 13 |
| RESPUESTAS DE LA 5 A LA 9 | 14 |
| CASO DE ESTUDIO PARTE 1 UN NEGOCIO SIN FUTURO | 15 |
| CASO DE ESTUDIO PARTE 2 CREANDO LA DIFERENCIA | 16 |
| CASO DE ESTUDIO PARTE 3 ESCALANDO EL NEGOCIO CON ADDA | 17 |
| CONCLUSIONES | 18 |
| ¡MUCHAS GRACIAS ! | 19 |

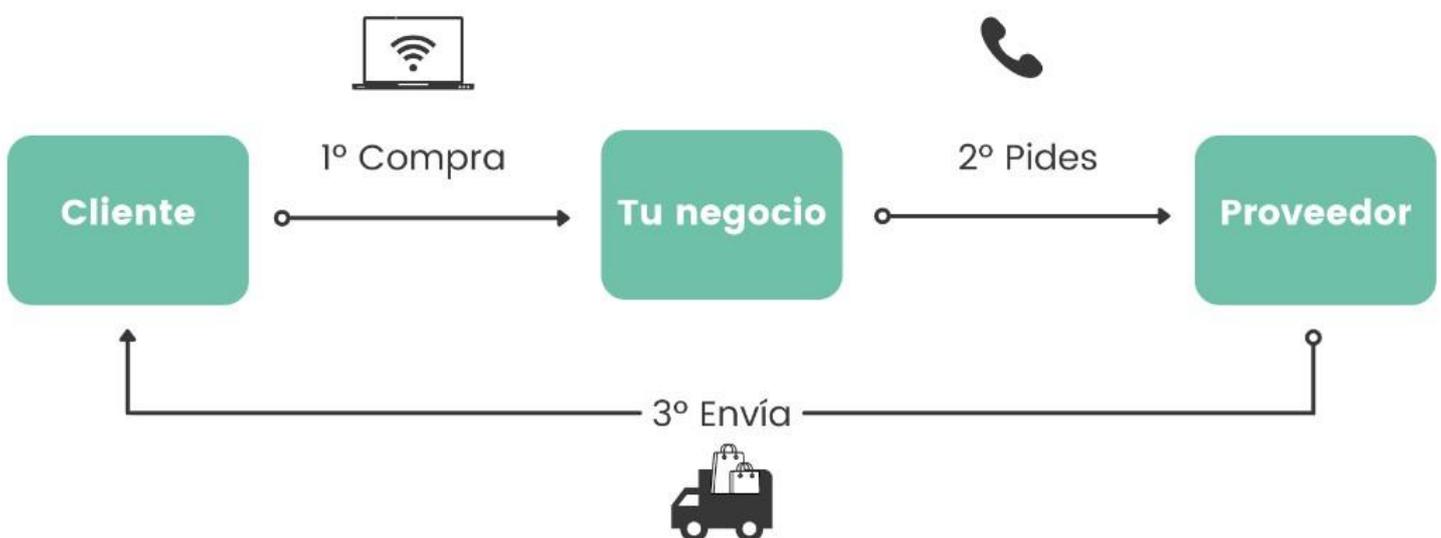
ANTES DE COMENZAR

Este libro contiene la experiencia de 5 años en ventas online y marketing digital. No es mucho tiempo, pero en estos últimos 5 años han sucedido tantas cosas que pareciera muchísimo tiempo más. Los problemas mencionados en este libro fueron vividos uno a uno por nuestro equipo desde el inicio en el mundo de las ventas online de productos físicos y digitales y más recientemente con el modelo de ventas Dropshipping.

Si aún no conoces el Modelo de Ventas Dropshipping, te invito para que hagas una consulta en Google ya que hablaremos mucho de este modelo en este libro.

Básicamente con Dropshipping solo debes dedicarte al marketing de productos que seleccionas de una plataforma, y los proveedores se encargan de los envíos al cliente, así que tu no tienes que comprar los productos.... genial, verdad ?

Funcionamiento dropshipping



PARA QUIÉN ES ESTE LIBRO

Si estás en el negocio de ventas online o si estás pensando en iniciar en este mundo, bajo cualquier modelo, como e-commerce, oferta de servicios, productos digitales o dropshipping, este libro te será de utilidad y te llevará a pensar en nuevas formas de afrontar los 10 problemas top de este negocio.

LO QUE ENCONTRARÁS EN ESTE LIBRO

Vamos a tratar de forma concisa cada uno de los 10 Problemas Top identificados en el negocio de ventas online. En cada uno de ellos lo que deberías considerar para encontrar una solución y al final una pregunta que nos lleve a pensar de forma diferente para no seguir haciendo lo mismo que siempre hemos hecho hasta ahora y seguir esperando que las cosas van a cambiar por arte de magia.

Los problemas solo son oportunidades disfrazadas de problemas, así que te invito a llegar al final del libro donde encontrarás una herramienta única y un caso de estudio que puede cambiarlo todo en tu negocio de ventas online.

Entonces, comencemos ...

Problema 1 en todas las Ventas Online

Estafas que generan desconfianza en los clientes: Muchos consumidores desconfían de las compras en línea debido a la posibilidad de fraude.

Infortunadamente las redes sociales se han convertido en un espacio donde los estafadores abundan, en algunos países más que en otros, pero es un hecho real que afecta el negocio de ventas online.

Lo que deberías considerar

Si estás empezando en el mundo de las ventas online, por supuesto que no tendrás una reputación en línea que te soporte como generador de confianza ante los posibles clientes. Probablemente tampoco hayas establecido tu identidad de marca, así que prácticamente nadie te conoce. Así que debes concentrar tus esfuerzos en generar confianza desde el inicio y esto no será un trabajo fácil y tomará un tiempo. Así que prepárate porque este factor va a ser muy determinante en el éxito de tu negocio y no depende solo que estés en capacidad de dar un buen soporte al cliente, son muchos aspectos que debes considerar y que se desarrollarán en este libro.

Considera la posibilidad de implementar el método de pago contra entrega en tu negocio de ventas online. El pago contra entrega es una de las características principales del sistema dropshipping y algunos e-commerce lo han implementado con éxito. Si no conoces como funciona el sistema dropshipping te invito a que lo consultes en Google, ya que hablaremos mucho de este modelo de ventas online en este libro.

Pregunta 1 con Respuesta al Final del Libro

¿ Existe un método o herramienta que me ayude a generar confianza ante mis clientes de forma rápida y efectiva ?

Problema 2 en todas las Ventas Online

Falta de diferenciación: En un mercado en línea altamente competitivo, puede ser difícil que tus productos se destaquen sobre la competencia.

Tu tienda online o sitio web por si solo no genera ventas, necesita si o si de tráfico que cada día es más difícil de conseguir. ¿Has notado que facebook e instagram ya no son tan efectivos como hace unos años ?

Lo que deberías considerar

Puedes pensar que tu producto es único, y tal vez lo sea, el problema es que el mercado no lo sabe y quieras o no, siempre existirán productos similares o por lo menos sustitutos. Si no logras que tu producto se destaque de los demás, que realmente tenga una diferenciación, entonces estás en serios problemas. Y ni siquiera pienses en que te vas a diferenciar por calidad o por precio. Por calidad ya no funciona porque es una cualidad que es inherente al producto, o sea que todos lo deben tener, y diferenciarte por precio, vendiendo más barato, es un verdadero suicidio.

Encontrarás cientos de sugerencias y opciones solo buscando en Google. Muchas hablan de adicionar características únicas al producto o funcionalidades extraordinarias que te destaquen, pero todo esto es solo para los fabricantes y no entra en nuestro nivel de influencia. Nosotros como vendedores online debemos recurrir a la creatividad porque lo cierto es que si tus productos son de categorías comunes como ropa, electrónicos, belleza, y todo lo que abunda en internet, y tus anuncios son idénticos a los de tu competencia, pues realmente no estás generando ninguna percepción diferenciadora en tus clientes. La percepción que generes debes trabajarla desde el anuncio, desde las imágenes que usas, desde el diseño de tu tienda, que todo en conjunto transmite una experiencia diferente.

Pregunta 2 con Respuesta al Final del Libro

¿ Existe un método o herramienta que me permita diferenciarme de mi competencia sin tener que alterar mi producto ?

Problema 3 en todas las Ventas Online

Falta de tráfico en el sitio: Dependencia de las Redes Sociales: has notado que facebook e instagram ya no son tan efectivos como antes ? y la realidad es que cada día será peor.

Es un círculo vicioso, pagar publicidad para vender, y vender para pagar publicidad. ¿A dónde vamos a llegar así ?. Pero otras opciones para generar tráfico como el posicionamiento orgánico, pueden tomar mucho tiempo y esfuerzo antes de dar resultados.

Lo que deberías considerar

Si tu apuesta para llevar tráfico a tu sitio o contactar leads está solo en redes sociales debes tener en cuenta que cada día será más difícil y más costoso conseguir leads de calidad. La competencia es feroz así tengas muy definido tu cliente ideal y bien segmentado tu público objetivo, ten en cuenta que ese público no solo está interesado en tus productos, sino también en muchos otros y cientos de empresas de todo tipo están luchando por llegar a tu mismo público y ganar su atención. Por otro lado, la atención de las personas se hace más difícil de obtener cada día porque ya se empieza a notar la saturación de información y publicidad en las redes.

Por supuesto que debes continuar con tu estrategia de marketing digital en redes sociales, tanto pago como orgánico ya que sigue siendo la mayor fuente de tráfico en la actualidad. Pero no apueste todo a una sola alternativa. Empieza a considerar el canal de tráfico que ha permanecido casi intacto desde los inicios del internet: el email marketing. Pero como puedo hacer email marketing si no tengo una lista de correo ? En ese caso puedes considerar la alternativa que te presento en el capítulo final de este libro, la cual te proporciona de entrada 1000 cuentas de correo calificado para que empieces tu estrategia de email como complemento a lo que ya estás haciendo.

Pregunta 3 con Respuesta al Final del Libro

¿ Cómo puedo empezar a implementar email marketing para mi negocio ?

Problema 4 en todas las Ventas Online

Los clientes potenciales me escriben pidiendo información en las noches, en la madrugada y los fines de semana, preciso cuando no estoy atento a responder.

Estar en línea significa estar disponible 24/7 verdad ? pero tu no puedes estar despierto 24/7. ¿No te ha pasado que muchos clientes potenciales llegan a tu sitio o te dejan mensajes muy tarde en la noche o en la madrugada ? y al otro día cuando respondes ya no te contestan ? claro, porque el interés ya pasó y perdiste la oportunidad de contactar con ese cliente potencial

Lo que deberías considerar

Si tu negocio requiere de mayor atención y contacto con el cliente como con campañas de mensajes por WhatsApp o que tu sitio tenga un botón de contacto, debes considerar que muchos de tus visitantes serán nocturnos o muy madrugadores, y van a buscar más información preciso cuando no estás disponible. Incluso durante el día no es posible estar pendiente de tu whatsapp a todo minuto, y qué decir de los fines de semana ?

Deberías fortalecer tu estrategia de proveer información a tus clientes, ir más allá de publicar un anuncio, una foto y algo de texto. Aún si tu landing page tiene un excelente diseño y contiene la información clave, debes considerar que no todas las personas van a querer recorrer y leer todo el sitio para buscar la información exacta que buscan, es por eso que el botón de whatsapp está presente hoy día en casi todos los sitios web, pero tu no siempre vas a estar listo a responder a pesar de que pongas todo tu esfuerzo y aunque tengas personal de soporte. El medio más idóneo para proveer información a tu cliente potencial es el video, es casi irresistible dar play a un video cuando llegas a un sitio del que quieres obtener más información, así que tu video es la clave. ¿Ya has implementado atención al cliente con video ? Sabes que existen los video funnels en los que el cliente avanza en los videos dependiendo de la información que busca ?

Pregunta 4 con Respuesta al Final del Libro

¿ Cómo puedo implementar un Asistente Virtual que atienda a mis clientes 24/7 ?

Problema 5 especialmente en Dropshipping

Muchos Productos, Pocos Ganadores

Las plataformas ofrecen muchos productos y eso está muy bien. Pero solo un porcentaje de ellos se podrán posicionar como productos ganadores que realmente generen resultados

Lo que deberías considerar

Mucha observación de las tendencias en redes para detectar los productos mejor posicionados. También funciona trabajar los productos estacionales que se venden por temporadas especiales. No recomendamos empezar a testear con campañas en redes para ver si un producto funciona o no, porque sería un desperdicio de dinero y terminas haciendo el trabajo para otros.

¿ Cómo hacer Dropshipping sin tener que estar testeando productos ? Encuentra una opción al final del libro.

Problema 6 especialmente en Dropshipping

Demoras y problemas con el seguimiento de los envíos y Soporte al Cliente.

Es posible que los proveedores no proporcionen un seguimiento preciso o confiable del envío, lo que puede generar incertidumbre y frustración en el cliente.

Lo que deberías considerar

Mientras más proveedores tengas en tu catálogo serán más los problemas de seguimiento a los envíos. Procura trabajar con un grupo reducido de proveedores de los cuales ya hayas conocido el buen manejo y puntualidad con las entregas.

¿ Cómo hacer Dropshipping sin preocuparse por los envíos y poder dar un buen soporte al cliente ? Encuentra una opción al final del libro.

Problema 7 especialmente en Dropshipping

Largos procesos de testeo para encontrar el producto ganador

Muchos de los productos importados llegan para testeo en el mercado y no hay ninguna garantía de cuál será su aceptación por parte de los clientes. Las campañas de publicidad en redes para estos productos pueden tomar semanas antes de arrojar algún resultado y son el tipo de campañas que van a necesitar de tu atención al 100% y que seguramente deberás ajustar permanentemente, así que se puede considerar campañas de riesgo que solo se pueden minimizar si eres un experto en ads.

Lo que deberías considerar

Si te dejas guiar solo por tu instinto y empiezas a crear campañas en redes para probar si un producto funciona o no, estás arriesgando a perder tu presupuesto por una parte y de otra si todo funciona terminas haciendo el trabajo para otros que van a detectar de inmediato cuando un producto empieza a generar resultados, especialmente el mismo proveedor se dará cuenta y tomará alguna acción como aumentar el precio o simplemente vender el stock a otro distribuidor. Ten en cuenta que cuando haces campañas de testeo estás trabajando para el proveedor en primera instancia y le estás ayudando a posicionar su producto, recuerda que no son tus productos y no tienes ningún control sobre ellos.

¿ Cómo hacer Dropshipping sin tener que estar testeando productos ? Encuentra una opción al final del libro.

8

Problema 8 especialmente en Dropshipping

Los productos ganadores se agotan rápidamente

Los productos importados tienen un stock limitado y reemplazar ese stock puede tomar semanas o meses y en algunos casos no hay garantía de que el producto vuelva a llegar en la misma presentación anterior.

Lo que deberías considerar

Si encuentras un producto ganador vas a estar muy entusiasmado en invertir tu tiempo y tu presupuesto en ese producto pero ten en cuenta que lo más probable es que su inventario ya haya comenzado a agotarse.

¿Cómo hacer Dropshipping sin preocuparse por el agotamiento de los inventarios? Encuentra una opción al final del libro.

9

Problema 9 especialmente en Dropshipping

Competencia desleal y Guerra de Precios

Al ser fácil de implementar, el dropshipping puede atraer a muchos competidores, y con la opción abierta de modificar los precios de venta se genera un ambiente donde muchos quieren sobresalir vendiendo más barato que los demás. Es una guerra sin ganadores.

Lo que deberías considerar

Solo hay un modelo de negocio donde no te enfrentas a la guerra de precios, este modelo es la franquicia. Aunque tu seas el fabricante tendrás guerra de precios con tu competencia, así tu producto sea único estará un mercado con productos sustitutos.

¿Cómo hacer Dropshipping en un ambiente donde no haya guerra de precios? Encuentra una opción al final del libro.

Problema 10 en todas las Ventas Online

La Fidelidad del Cliente no Existe ?

Conseguir un cliente nuevo es sumamente costoso, si trabajas en redes y cada mes haces campañas solo para atraer nuevos clientes estás en un círculo vicioso desgastante, pagar publicidad para vender y vender para pagar más publicidad. Piensa un momento, que estás haciendo ahora para que el cliente que te compró hace un mes te vuelva a comprar ? o para que te de los datos de un referido ? Al menos tienes los datos de quien te compró hace un par de meses ?

Lo que deberías considerar

La fidelidad del cliente no existe, nada es más infiel que un cliente y mucho más si no está completamente satisfecho y agradecido con tu producto. ¿Cómo lograr que los clientes nos vuelvan a comprar y que además nos ayuden a vender más ? Considera crear un Club de Clientes con tu nicho de mercado, un Club de Suscriptores, una lista de correos a los que puedas enviar un newsletter cada cierto tiempo informando de tus ofertas y proporcionándoles información de valor. Mira el ejemplo al final del libro del Moto Experts Club que una tienda online ha creado para fidelizar a sus clientes y vender fuertemente en el nicho de motociclistas. Ese club virtual que no es más que una lista de suscriptores a un newsletter le permite a la tienda tener un grupo fiel de clientes en el nicho de motociclistas, un grupo que va creciendo cada día con el voz a voz si sabes cómo incentivar actividades de promoción y referidos.

¿ Cómo crear un Club de Clientes que me compren siempre y además me ayuden a vender más ? Encuentra un ejemplo al final del libro.

ES MOMENTO DE LAS RESPUESTAS (1 al 4)

¿ Existe un Método o Herramienta que me permita resolver los Problemas Top de las Ventas Online enumerados en este libro ? (Las preguntas 1,2,3 y 4)

Por supuesto que sí. Y de hecho existe desde hace décadas, y todas las grandes empresas en el mundo lo utilizan, solo que para nuestro caso debemos hacerle una adaptación.

¿Has escuchado o leído acerca del concepto “Valor Agregado” ?

El término "valor agregado" hace referencia a cualquier característica o beneficio adicional que se le añade a un producto o servicio que lo hace más atractivo para los consumidores.

Pero eso suena como algo fuera de nuestro alcance, verdad ? un concepto para los fabricantes, pero nosotros somos vendedores online, entonces qué podemos hacer ?

El Secreto que te comparto consiste en llevar este concepto a algo que esté a nuestro alcance.... Una herramienta que podemos implementar desde hoy mismo incluso sin ningún costo: **El Valor Agregado Digital**.

El Valor Agregado Digital se refiere a la mejora o enriquecimiento que se le agrega a un producto o servicio mediante el uso de tecnologías digitales que están a nuestro alcance incluso de forma gratuita.

Si aplicas Valor Agregado Digital en tu negocio de ventas online, lograrás de inmediato diferenciarte de tu competencia, podrás generar confianza y autoridad en tu mercado, tendrás herramientas para no depender de la publicidad paga y mejorarás la atención y experiencia de tus clientes.

El secreto consiste en aprender a crear **Activos Digitales** que transmiten ese Valor Agregado, y que a la vez se adapten a una estrategia clara de ventas.

No te preocupes si suena difícil, lo vas a entender muy bien con el Caso de Estudio que verás más adelante en este libro.

ES MOMENTO DE LAS RESPUESTAS (5 al 9)

¿ Existe un Método o Herramienta que me permita resolver los Problemas Top del Sistema de Ventas Dropshipping enumerados en este libro ? (Las preguntas 5,6,7,8 y 9)

Los problemas identificados del Dropshipping relacionados con calidad de productos, envíos, atención al cliente, bajos márgenes de ganancia, inventarios que se agotan y guerra de precios, son inherentes al modelo de negocio como está planteado actualmente, principalmente porque el modelo es relativamente nuevo y aunque las plataformas han hecho un gran trabajo y esfuerzo en proporcionar las mejores herramientas, vemos que los proveedores, las bodegas e importadores aún no se integran 100% con el modelo, incluso en algunos casos pretenden vender sus productos a los dropshippers al mismo precio que al cliente final. Como vendedores online debemos recurrir a la creatividad y a la diversidad para no depender solo de este modelo de negocio o de una sola plataforma.

Lo que te propongo es que tengas más opciones en mente. Por ejemplo el único modelo en el que no hay guerra de precios es la Franquicia, si compras una franquicia los precios están establecidos por el fabricante y no se pueden modificar, así que todos los franquiciados venden al mismo precio y no existe guerra de precios y los márgenes se mantienen. Pero comprar una franquicia no siempre está a nuestro alcance, por lo general son muy costosas o no trabajan con el modelo Dropshipping.

El Secreto que te comparto hoy es que si existe una franquicia en Colombia que trabaja con el modelo Dropshipping que resuelve los problemas top tratados en este libro. Es una franquicia a tu alcance que puedes considerar como complemento a lo que ya tienes ahora o estás pensando hacer.

Te voy a mostrar más detalles en el Caso de Estudio que verás enseguida en este libro.

CASO DE ESTUDIO (Parte 1)

EL NEGOCIO DE ANDRÉS CON POCO FUTURO



Andrés lleva un año en el mundo de ventas online, ha visto muchos cursos sobre marketing digital y aplica las estrategias que ha encontrado en internet. El nicho de mercado que Andrés eligió es el de motociclistas ya que le apasiona este tema.

Andrés se ha decidido por el sistema de ventas Dropshipping para vender ropa y accesorios para motociclistas.



Empezó a hacer pauta hace un año pero los resultados no fueron lo que esperaba y comenzó a desanimarse.

El tema es que a Andrés nadie le había hablado sobre los 10 Problemas Top de las Ventas Online.

Así que encontró este libro, lo leyó y reflexionó sobre lo que estaba haciendo...o mejor dicho, sobre lo que NO estaba haciendo.



Andrés descubrió que para sobresalir en el mercado online si o si tenía que implementar un método que le permitiera proporcionar un **VALOR AGREGADO** a sus clientes.

Un valor agregado único, exclusivo, diferenciador y sobre todo fácil de implementar y a bajo costo.

Así que Andrés tomó acción, y empezó a crear **ACTIVOS DIGITALES** para su Negocio !

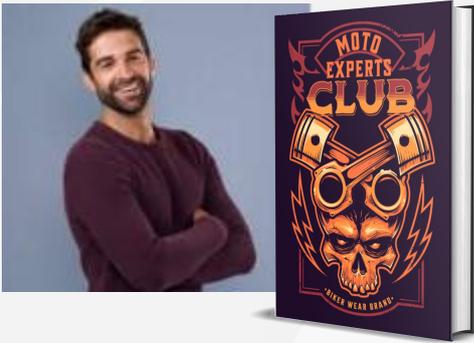
Lo primero que analizó fué lo primero que vé el cliente: El Anuncio. ¿ Cómo piensa Andrés sobresalir en las ventas online si sus anuncios son idénticos a los de la competencia ? si solo está ofreciendo un producto igual a los demás ?



Entonces, veamos la Transformación...

CASO DE ESTUDIO (Parte 2)

EL NUEVO NEGOCIO DE ANDRÉS CON ACTIVOS DIGITALES DIFERENCIADORES ADAPTADOS (ADDA)



El Primer ACTIVO DIGITAL que Andrés creó es un libro digital para motociclistas donde él aparece como autor, con una portada espectacular !

El Segundo ACTIVO DIGITAL es un Club Virtual para Motociclistas Expertos que no es otra cosa que una suscripción a un Newsletter donde los miembros del Club reciben noticias y ofertas relacionadas con el mundo del motociclismo.

CHAQUETA DE PROTECCIÓN PARA MOTOCICLISTAS EXPERTOS



Ahora sus Anuncios van acompañados de los ACTIVOS DIGITALES, donde desde el título se nota la diferencia: *Productos para Motociclistas Expertos*, incluye ebook y membresía al Club Moto Experts Club. ¡Vaya ! Eso sí que se vé ahora diferente. Y mira, es el mismo producto de siempre, la misma chaqueta pero ahora con VALOR AGREGADO DIGITAL. En este caso solo 2 activos digitales, ¿qué tal si creas muchos más ?

Los ACTIVOS DIGITALES son la Diferencia, te posicionan por encima de la competencia.

CASO DE ESTUDIO (Parte 3)

ESCALANDO EL NEGOCIO CON DROPSHIPPING PRO Y HERRAMIENTAS ADDA



Andrés ahora tiene una ventaja competitiva en el mercado y es el momento adecuado para escalar su Negocio Online !

Toma la decisión de complementar su oferta con productos de una franquicia donde no hay guerra de precios, ni problemas de calidad del producto, ni agotamiento de inventarios, ni preocupaciones con los envíos, ni hacer testeo de productos porque ya están posicionados.

PARA MOTOCICLISTAS EXPERTOS

INCLUYE EBOOK Y MEMBRESÍA MOTO EXPERTS CLUB

MOTO EXPERTS CLUB
FINE WEAR BRAND

Preservación de caída
TÓNICO CAPILAR
¿Aun estás luchando contra la *perdida de cabello*?

ENVÍO GRATIS Y **PAGO CONTRA ENTREGA**

Andrés ahora tiene una oferta ampliada con productos de una franquicia con producción nacional (no importados) con +30 productos en las categorías capilar, corporal, facial, y salud, perfecto para complementar cualquier nicho de mercado.

Y por supuesto sigue por encima de la competencia utilizando las herramientas ADDA (Activos Digitales Diferenciadores Adaptados).

¿Cómo puedo implementar todo esto en mi Negocio Online ? Veamos ...

CONCLUSIONES

1 Los problemas solo son Oportunidades disfrazadas de problemas.

2 Los **ACTIVOS DIGITALES** como ebooks, anuncios, videos, listas de correos, asistentes virtuales, y muchos otros, son las herramientas ideales para superar los problemas del 1 al 4 tratados en este libro aplicables a todo tipo de ventas online. Solo ten en cuenta que su efectividad radica en que sean diseñados estratégicamente para proporcionar un valor agregado al cliente, con un factor diferenciador, generador de confianza y autoridad.

En [UNETECLUB](#) creamos este tipo de Activos Digitales para tu negocio y los adaptamos a tu estrategia de ventas. En nuestro sitio web encuentra un programa para acceder a este tipo de herramientas y asesoría virtual 1 a 1 para su implementación.

3 **Puedes iniciar hoy mismo a crear tus Activos Digitales con herramientas que encuentras en internet sin ningún costo.**

4 Si te interesa el modelo Dropshipping te invito a conocer la Franquicia con la que podrás superar los problemas 5 al 9 tratados en este libro. [UNETECLUB](#) es una tienda autorizada con productos que se venden en pesos en Colombia y en dólares en Ecuador.

5 Si estás, o piensas estar en el negocio de las ventas online de productos físicos, digitales o dropshipping, deberías implementar las herramientas ADDA para lograr la diferenciación y posicionarte por encima de la competencia. Puedes iniciarlo por tu cuenta o puedes lograrlo a través de nuestros programas que incluyen productos, entrenamiento y herramientas ADDA exclusivas para cada afiliado.

¡ Y ESO NO ES TODO !

¿Qué pasó con la respuesta a la Pregunta 10 ? ¿ Cómo crear un Club de Clientes que me compren siempre y además me ayuden a vender más ?

Las herramientas ADDA te van a permitir crear tu propio Club de Clientes en los diferentes nichos donde estés trabajando.

Algo así como el Moto Experts Club que Andrés creó para fidelizar a sus clientes y lograr que le ayuden a crecer sus ventas.

Para iniciar con tu estrategia de email marketing tendrás acceso a +1000 suscriptores sin tener que pagar Publicidad. Esto es realmente fantástico y único !

Solicita GRATIS tu Informe Web ADDA personalizado, incluso si apenas vas a empezar tu negocio, para que conozcas en detalle cómo puedes implementar las herramientas ADDA y llegar a +1000 nuevos clientes potenciales sin pagar publicidad.

informe web gratis



CONTENIDO DEL INFORME

- ✓ **Cómo llegar a +1000 Nuevos Clientes Potenciales sin Pagar Publicidad.**
- ✓ **Ejemplo de cómo implementar herramientas ADDA exclusivas para tu Negocio.**
- ✓ **Tu Posicionamiento Actualizado en Facebook y Google validado con Leads Score.**
- ✓ **Tips para Mejorar tu Posicionamiento Online.**

uneteclub.com

¡ GRACIAS !

Hola, soy J H GOMEZ,
muchas gracias por tu
tiempo y tu interés en
las ventas online.



[UNETECLUB.COM](https://www.uneteclub.com)

Puedes contactarme en el WhatsApp que aparece en el sitio web [uneteclub.com](https://www.uneteclub.com) o en [Linkedin](#) para resolver cualquier inquietud o agendar una reunión virtual para ampliar la información, aún si no te interesa el programa y lo piensas hacer por tu cuenta.

¡ Muchos Éxitos con tus Ventas Online !