

A menudo digo esto. “Si puedes hacer 1 venta, puedes hacer 1000 más”

Pero conseguir tu primera venta es lo más difícil. Eres nuevo en esto. No tienes muchos seguidores. Nunca has vendido nada en línea.

Lo entiendo. He estado ahí. No obtuve mi primera venta en meses cuando comencé hace 3 años. Fue doloroso. Frustrante. Renuncié varias veces.

Después de hacer esto en línea durante años, he descubierto algunas formas de ganar dinero en casi cualquier nicho. Una vez que obtienes la primera venta, conoces el camino para obtener más.

Obtener tu primera venta es lo más importante. Te mostrará el camino a seguir. Sabrás dónde concentrar tu energía y dinero para obtener los máximos resultados.

Estoy escribiendo esto para ayudar a los principiantes a obtener su primera venta. Algunos de estos métodos se pagan. Algunos de ellos son gratuitos. Todos ellos están garantizados para conseguir una venta. Si lo haces bien.

¿Deberíamos empezar? Vamos ...

## **MENCIONES EN INSTAGRAM**

Empecemos por el más sencillo. Esto te dará tus primeras ventas.

Garantizado. Sí, tendrás que gastar dinero, pero la mayor parte de ese dinero no será rentable si lo haces bien.

Aquí están los pasos

- Encuentra una gran página de temas de IG en tu nicho
- Pácales para que hagan una publicación de deslizamiento hacia arriba
- Envía a sus seguidores a tu página de ventas
- Gana dinero

La forma más sencilla de ganar dinero. Entremos en los detalles.

### **Encuentra una gran página de temas de IG en tu nicho**

La página debe tener entre 100.000 y 500.000 seguidores. No vayas por menos de 100.000 seguidores. Además, no optes por una cuenta de más de 1 millón de seguidores. Te pedirán un dinero ridículo y no serás rentable.

No busques páginas de influencers personales. Ahora solo deseas trabajar con páginas temáticas. Los influencers personales cobran mucho más dinero. Por lo general, tampoco es tan rentable.

Las páginas entre 100k y 300 k normalmente cobran alrededor de \$20 a \$40 por publicación de deslizamiento de historia. Este es tu punto ideal. No deseas gastar más de \$50 por publicación si vendes un producto de bajo costo (menos de \$50).

Es importante elegir las páginas correctas. No quieres páginas de bots falsas. Utiliza socialblade o una herramienta similar para asegurarte de que las páginas en las que anuncias sean legítimas y tengan seguidores reales.

### **Diseñar una publicación increíble de una historia**

Ve a canva. Elige una plantilla de historia de IG. Y diseña un gráfico espectacular. Mantenlo simple. Habla solo del problema que estás resolviendo. Habla sobre un beneficio (lo que obtendrá tu cliente potencial al comprar tu producto). Se lo más específico posible.

Tu gráfico debe tener superposición de texto. No publiques simplemente una imagen. Gran superposición de texto en negrita en una imagen relevante.

Si estás vendiendo un libro electrónico sobre la pérdida de peso ... no escribas "Cómo perder peso". Demasiado genérico. Aburrido. No obtendrás muchos clics.

Tu texto debería decir *"Una manera fácil de perder 5 libras en 30 días"*. Esto es mucho mejor. Puedes mejorarlo aún más. Se específico. Se valiente. Cuanto más grande sea la promesa, más clics en los enlaces.

Tu objetivo es obtener el máximo número posible de clics en enlaces a tu página de ventas. Cuanto mejor sea el gráfico, mayor será el número de clics en el enlace.

Ahora hay dos formas de ir desde aquí

Uno, envía el tráfico directamente a tu página de ventas.

***Publicación de la historia: el cliente potencial va directamente a la página de ventas***

En segundo lugar, crea una página puente (página de captura de correo electrónico) y luego redirige el tráfico a su página de destino.

El primero es fácil. Sencillo. Y funciona. Pero el segundo es mejor. Hablemos de eso.

Por lo tanto, en lugar de enviar tráfico a tu página de ventas, crea una página de captura de correo electrónico. Entonces, cuando alguien deslice el dedo hacia arriba en la historia, primero irá a la página de captura de correo electrónico, ingresará su dirección de correo electrónico. Luego, los redirigirá a tu página de ventas.

***Publicación de la historia: el cliente potencial ingresa correos electrónicos, se redirige a la página de ventas***

Esta opción es mejor porque ahora también tienes la dirección de correo electrónico de tus clientes potenciales y puedes comercializarlos en el futuro.

Te sugiero que pruebes en ambos sentidos. Ve cuál obtiene mejores resultados y haz más de eso.

***Cómo diseñar una página de captura de correo electrónico***

Mantenlo simple. La copia debe ser igual o similar a la página gráfica de tu historia. Simplemente agrega un beneficio adicional por ingresar su dirección de correo electrónico.

Por ejemplo ... si el gráfico de tu historia dice esto ***"Un Manera fácil de perder 5 libras en 30 días "***.

La captura de tu correo electrónico debería decir lo mismo +

***"Ingrese su dirección de correo electrónico a continuación para obtener un 50% de descuento adicional"***

Esto animará al cliente potencial a ingresar una dirección de correo electrónico. Ahora, los rediriges a una página de productos / ventas con un 50% de descuento.

Simple, ¿verdad?

Ahora, hagamos los cálculos ...

Estás publicitando con una página de 200.000 seguidores ... Y estás pagando \$30 por una publicación de historia.

Si la página es legítima y tu gráfico es bueno, deberías obtener de 100 a 150 clics en los enlaces.

Tomemos 100 clics en enlaces para este ejemplo.

**Estás enviando tráfico directamente a tu página de destino.**

- Clics en enlaces = 100
- Beneficio por venta = \$ 20
- Tasa de conversión = 3%
- 3 ventas x \$ 20 = \$ 60
- Gastaste = \$ 30
- **Beneficio = \$ 30**

Puedes hacer esto para tantas páginas como sea posible. Tantas veces como sea posible. Puedes escalar esto a la luna. Así es exactamente como escalé mi negocio de libros electrónicos de moda masculina.

## **Estás enviando tráfico a una página de captura de correo electrónico**

- Clics en enlaces = 100
- Tasa de conversión = 30%
- Correos electrónicos capturados = 30

1% de venta de producto = \$ 20

- Gastaste = \$ 30
- ***Pérdida = \$ 10***

Primero pierdes dinero. Pero ahora tienes 30 direcciones de correo electrónico. Puedes comercializarlos en el futuro. O ponlos a través de una respuesta automática de correo electrónico. Y gana más dinero en el backend.

Eso es todo por este método. He ganado decenas de miles de dólares con este método.

Esto funciona. Simplemente haz tu debida diligencia antes de elegir una página temática. Diseña un gráfico espectacular. Y ganarás dinero.

## **MENCIONES EN TWITTER**

Esta es una estrategia similar a la IG que les mostré anteriormente. He aquí cómo hacer esto.

Encuentras una gran cuenta en tu nicho y les pagas por RT. Esta parte es simple. Pero a diferencia de IG, no quieres una gran cuenta para RT tu tweet promocional.

Deseas que la cuenta grande envíe un tweet regular que esté relacionado con tu producto. Sin enlaces. Solo valora el tweet. Agrega un enlace a tu producto en el primer comentario.

Por ejemplo, estás vendiendo una guía de envío directo. Tu primer tweet debería ser sobre **"Cómo el dropshipping cambió tu vida " o "Cómo el dropshipping puede cambiar los prospectos de tu vida "**. Ahora, quieres que la cuenta grande transmita este tweet. Una vez que empieces a conseguir algo de interacción (RT, Me gusta, Comentarios), publica un tweet promocional vendiendo tu guía en el primer comentario.

Hagamos los cálculos ...

Encuentras una cuenta con 500.000 a 1 millón de seguidores en su nicho. Y les pagas \$40 por un RT. Deberías obtener de 150 a 200 clics en enlaces en su oferta.



Cómo conseguir tu primera venta

Por lo que sé, la tasa de conversión de Twitter es de alrededor del 4 al 7%. Pero supongamos un 3% de CR para esto.

Clics en enlaces = 150

Tasa de conversión = 3%

Beneficio por venta = \$

4 ventas x \$ 20 = \$ 80

Gastaste = \$ 40

Beneficio = \$ 40

Hice esto con éxito varias veces cuando comencé. Esto funciona.

Sin embargo, la mejor opción es encontrar una cuenta de menos de 100k seguidores y comprarles un paquete mensual. Cuesta entre \$300 y \$800 / mes.

Sigue el proceso anterior. Ganarás mucho más dinero a cambio. El ROI en esto es una locura. Un tipo que me compró un paquete de RT PAGADO, hizo 5 veces su inversión cada mes.

## **HILOS DE MENCIONES EN TWITTER**

Esto requiere esfuerzo. Pero esta es una excelente manera de realizar tus primeras ventas sin gastar un centavo en anuncios. Además, puedes hacer esto varias veces a la semana y ganar dinero.

He intentado esto varias veces. Uno de los hilos que hice cuando comencé me dio \$900 en ventas. Si lo haces bien, esto puede generarte mucho dinero.

La idea es simple ...

***Etiqueta de 5 a 10 grandes jugadores en tu nicho y crea un hilo compartiendo algunos de tus mejores trabajos.***

Así es como lo haces ...

Primero, busca de 5 a 10 grandes cuentas en tu nicho. (Rango de 10k a 50k seguidores)

Luego busca sus mejores tweets. Tweets que tienen una participación superior a la media.

Ahora tienes todos los ingredientes para el hilo.

Vamos a hacerlo ...

Por ejemplo, tu producto trata de ayudar a las personas a mejorar sus habilidades de escritura.

Por lo tanto, debes encontrar de 5 a 10 grandes cuentas que hablen sobre cómo mejorar las habilidades de escritura.

Entonces crea tu hilo

Primer Tweet -

Los mejores consejos de escritura de algunos de los mejores escritores en Twitter [Thread]

Ahora, debajo del tweet anterior, comparte el mejor tweet de cada escritor. Un comentario, un escritor.

Entonces, si incluyes 5 escritores, tendrás 5 comentarios en el tweet principal.

Luego, en el paso final, conecta tu producto en el último tweet.

Algunas de las cuentas que etiquetaste le harán RT. Eso te dará más ojos. Obtendrá seguidores + mucho tráfico a su oferta

Si lo haces bien, puedes obtener cientos de seguidores y \$100 solo con este hilo.

Cómo conseguir tu primera venta

Estudialo. Crea tu propio hilo de menciones usando este método.

No lo copies.

Puedes hacer esto un par de veces a la semana. Por supuesto, no etiquetes las mismas cuentas en todos tus hilos.

Tu objetivo es agregar valor. No enviar spam a la gente.

Haz esto de manera constante y desarrollarás autoridad, obtendrás más seguidores en Twitter y venderás cientos de productos.

## COMENTA DEBAJO DE TWEETS POPULARES

No recomiendo hacer esto. Estoy compartiendo esto solo porque lo hice en el pasado y obtuve resultados decentes. Este método puede hacer que te bloqueen. Incluso puedes perder tu reputación en la comunidad. O ser expulsado de Twitter si lo haces demasiado.

### Hazlo bajo tu propio riesgo.

Si aún deseas usar este método, no uses tu cuenta principal para esto. Crea una cuenta de quemador.

La idea es simple ... Encuentra un tweet que esté funcionando bien (obteniendo un compromiso por encima del promedio) en tu nicho y su producto es muy relevante para ese tweet. Publica un comentario valioso debajo de ese tweet junto con un enlace a tu producto.

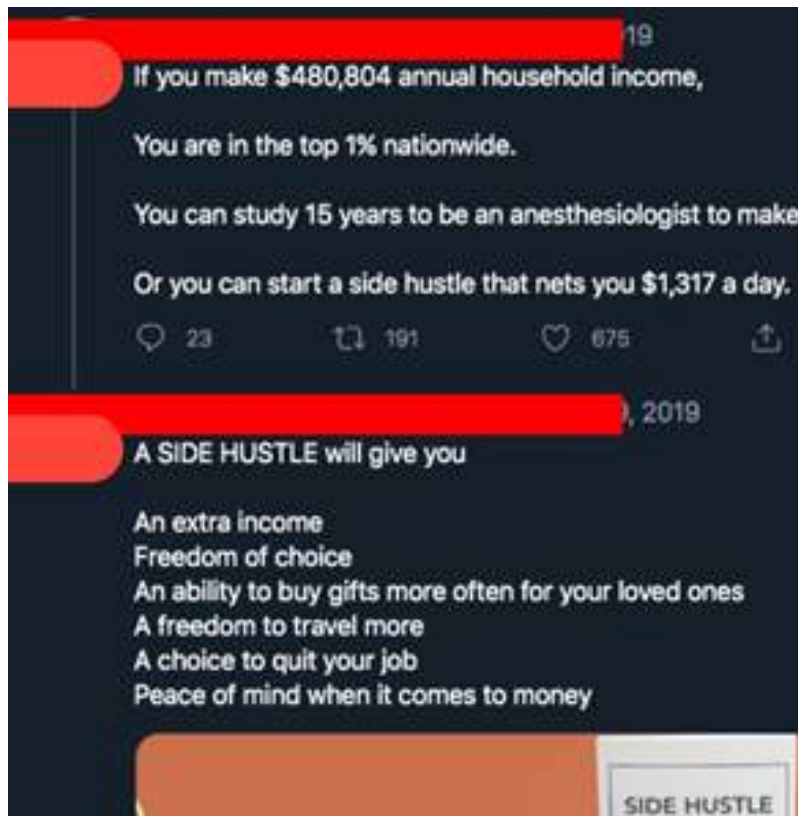
No hagas esto para cuentas con menos de 100.000 seguidores.

Quieres hacer esto en cuentas realmente grandes. 500k +. Cuanto más grande sea la cuenta, mejor.

Si deseas parecer menos spam, no agregues un enlace en su comentario, agrega una llamada a la acción, algo como **"Enlace en mi biografía"**

Seré honesto contigo. He hecho esto en el pasado. Y conseguí una buena cantidad de ventas. Por supuesto que no usé la cuenta principal.

Aquí hay un ejemplo ... Obtuve 7 o 9 ventas de este comentario.



Nuevamente, te lo advierto. Ésta no es una estrategia a largo plazo. Puede funcionar algunas veces, pero no es sostenible.

Y corres el riesgo de perder tu cuenta o reputación. No hagas esto con cuentas de menos de 500k. Serás bloqueado o llamado.

## **CONSTRUYE UNA LISTA DE CORREOS ELECTRÓNICOS**

Ésta es una de las formas más fiables de realizar tu primera venta o la venta número 1000. Este método lleva tiempo pero merece la pena. Te construirás un activo muy valioso. Una lista de correo electrónico.

### **Así es como funciona esto ...**

Necesitas una página de destino simple. Utiliza el creador de páginas de destino de Gumroad, Mailchimp o cualquier otro creador de páginas de destino

Ofreces algo de valor gratis.

La gente te da su ID de correo electrónico a cambio de un regalo gratis

Vendes tus productos por correo electrónico.

Ganas dinero.

### **¿Cómo promocionar su lista de correo electrónico?**

Pon un enlace en tu biografía. Promuévelo a través de tu tweet anclado.

La forma más rápida de hacer esto es escribir hilos de mención (como se discutió anteriormente) y promocionar tu lista de correo electrónico en el último comentario.

Una vez que tengas 100 seguidores, puedes comenzar a promocionar tu producto. O puedes configurar una respuesta automática de correo electrónico que obtendrá cada nuevo suscriptor.



## **DM EN INSTAGRAM Y TWITTER**

Este es un poco avanzado. Tienes que saber cómo comunicarte bien con la gente. Pero si puedes hacerlo bien, podrás realizar tus primeras ventas fácilmente utilizando este método.

Esto es simple. Envías mensajes de texto a tus seguidores y les ayudas. Añádeles valor. Luego, hazles llegar sutilmente su oferta.

Si no tienes muchos seguidores, esto es lo que debes hacer.

Encuentra algunas cuentas importantes en tu nicho. Ahora ve a sus últimos 3 a 5 tweets o publicaciones de IG. Luego, envía mensajes directos a las personas a las que les gustaron o comentaron esas publicaciones.

Esto es como salir con una chica. No le pedirás a una chica que se acueste contigo en la primera reunión. Por lo tanto, no envíes un mensaje directo a alguien con tu oferta. Habla con ellos, construye una relación. Ayúdalos, dales valor. Y cuando sea el momento adecuado, pide una venta.

## **ASOCIARSE CON ALGUIEN CON UNA LISTA DE CORREO ELECTRÓNICO**

Ésta es la forma más rápida de conseguir tus primeras ventas.

Pero esto requiere que seas persuasivo.

Entonces, la idea es encontrar a alguien con una lista de tamaño decente en tu nicho. Luego, convéncele para que envíe tus productos a su lista de correo electrónico.

Dales una enorme comisión de afiliados. 50 a 70% por venta de productos digitales. 20 a 30% para productos físicos.

Es un ganar-ganar.

Esto no es fácil de lograr, pero si puedes hacer esto, puedes hacer grandes números.

La persona con una lista de correo electrónico debería ver el beneficio de promocionarte. Tu producto tiene que ser bueno. Tus productos deben alinearse con su audiencia.

Da acceso gratuito al producto. Déjalos probar. Si tu producto es bueno, la mayoría aceptará promocionar tu producto en su lista de correo electrónico.

## **ASOCIARSE CON ALGUIEN QUE TENGA GRAN SEGUIMIENTO SOCIAL**

Esto es similar a lo que discutimos anteriormente. Encuentra a alguien con un gran número de seguidores, les das una enorme comisión de afiliados y ellos promueven tu producto a su audiencia.

He hecho esto con una cuenta de 1 millón de seguidores en Twitter. En lugar de pedirles que promocionen mi producto directamente a su audiencia. Les pedí que hicieran RT con mi tweet habitual y luego puse un tweet promocional en el comentario con su enlace de afiliado.

Ambos ganamos dinero. Todavía hago esto a veces y funciona.

Hay muchas páginas de Twitter e Instagram que no tienen sus propios productos y dependen únicamente de la publicidad para ganar dinero.

Estas cuentas son tu mejor apuesta. Si te acercas a ellos de la manera correcta, la mayoría aceptará un trato de afiliación.

Asegúrate de que tu producto esté estrechamente alineado con su tema de contenido. Pruébalo.

Una persona que mejor hizo esto es @joshualisec. Cuando lanzó su curso “La mejor manera de decirlo”. No tenía muchos seguidores. Creo que tenía menos de 5k. Entonces, en lugar de intentar promocionarlo directamente a su audiencia, se asoció con algunas de las cuentas de Twitter más importantes. Piensa, @Edlatimore, @Joserosado, etc.

Les dió un buen trato de afiliados. Y ganó una tonelada de dinero.

Joshua tiene 11k seguidores y ya ha vendido más de 1000 copias de este curso. Eso es más de \$100k en ingresos.

Pero, Joshua pudo lograr esto porque es una autoridad. Tuve testimonios de algunas de las personas mas respetadas como @scottadams.

Pero, esto todavía es muy factible incluso si aún no eres una autoridad pero tienes un producto sólido.

Ponte en contacto con cuentas con entre 10.000 y 20.000 seguidores.

Dales un buen trato como afiliado. La mayoría dirá que sí.

## **PUBLICACIÓN DE UN INVITADO EN UNA REVISTA MEDIANA O UN BLOG**

El juego es simple. Encuentra una revista mediana o un blog relacionado con tu nicho que está obteniendo un buen tráfico.

Escribe un artículo detallado sobre su tema, piensa en más de 2000 palabras. Entrega tu artículo de forma gratuita al blog a cambio de un enlace a su página de ventas o una página de captura de correo electrónico. Harás buenas ventas.

Del mismo modo, busca una revista mediana que se relacione con tu nicho. Comunícate con el administrador de la revista en Twitter o por correo electrónico. Envíales tu artículo. Si tu artículo es bueno, la mayoría aceptará alojarlo.

Promociona tu página de destino al final del artículo. Algunos de ellos no te permitirán promocionar tu producto directamente, pero la mayoría te permitirá enlazar a tu página de destino.

Pruébalo.

## **PUBLICA TU HISTORIA EN INDIEHACKER, REDDIT, LINKEDIN**

Indiehacker es una gran comunidad para creadores. Crea tu cuenta. Envía tu historia. No seas demasiado spam.

Si haces un buen trabajo, llamarás la atención. Y lo más probable es que también consigas ventas.

Haz lo mismo con Reddit. Encuentra un sub-reddit relevante. Comparte tu historia. No seas spam. La comunidad de Reddit te bloqueará en segundos si descubren que estás intentando engañar al sistema. Simplemente agrega valor, comparte una historia genuina y cuando la gente te pregunte cómo lo hiciste, comparte tu producto.

Luego está LinkedIn. No sé nada sobre LinkedIn. Nunca lo usé. Entonces, voy a compartir este hilo de @justinSaas que muestra cómo se puede ganar mucho dinero en LinkedIn.

## **HAZ DINERO CON GRUPOS DE FACEBOOK**

He usado grupos de Facebook en el pasado. Trabajaron para mí. He vendido productos físicos, productos digitales con grupos de facebook. Pero seré honesto. No he usado grupos de Facebook en los últimos años. Entonces, en lugar de que yo te dé información a medias. [Aquí está un artículo detallado al respecto](#)

## **COMENTARIOS DE YOUTUBE**

Similar a lo que discutimos en la sección de comentarios de Twitter.

Encuentra videos que funcionan bien en tu nicho. Agrega un comentario valioso junto con un enlace a tu producto o una llamada a la acción ("enlace en la biografía"). Si haces un buen trabajo con el comentario, tendrás muchos ojos en tu perfil de YouTube. Optimiza tu perfil de YOUTUBE de la manera correcta y ganarás dinero.

## APROVECHA PINTEREST

Crea una cuenta de pinterest. Ve a Fiverr. Busca “Tableros de grupo de Pinterest”. Paga de \$5 a \$10 y recibe una invitación a los grandes foros grupales de Pinterest. Diseña pines fabulosos y colocalos en esos tableros de grupo. Vincúlalos a tu página de ventas o página de captura de correo electrónico.

Llevará tiempo, pero empezarás a recibir tráfico a tu oferta y la gente empezará a comprar.

## **COMPARTE TU PRODUCTO CON AMIGOS Y FAMILIA**

Sé que la mayoría de la gente no se siente cómoda con esto. Pero si lo estás, esta es una excelente manera de realizar tus primeras ventas.

Comparte tus nuevos productos con amigos y familiares. Envíales un mensaje de texto, envíalos por correo electrónico, WhatsApp.



Dales un descuento masivo para familiares y amigos.

El problema con este método es que es bueno tener las primeras ventas, pero no es escalable. Esto solo es bueno para obtener la motivación inicial necesaria para seguir adelante.

### **No te rindas**

Ésta es la parte más importante. Simplemente no te rindas. Intenta iterar, prueba una nueva copia de la página de ventas, prueba un nuevo producto si es necesario.

Simplemente no te rindas. No pasa nada de la noche a la mañana.

Luché durante meses antes de obtener mi primera venta.

Simplemente use los métodos que compartí en esta guía, inténtalos y hazlo realidad.

Boom ...

Eso es todo por esta guía por ahora.

Seguiré actualizando esta guía a medida que encuentre nuevas formas de vender productos.

Espero que lo hayas disfrutado.