



Infoproductos o productos digitales: El negocio independiente

¿Te has preguntado dónde viven los infoproductos? Algunos productos solo existen dentro de una computadora, pero son comercializados con dinero real. Ejemplos hay muchos, de los más conocidos están los ebooks, libros en formatos digital, obras que pueden ser descargadas.

Otro ejemplo de infoproductos son los cursos online, lo cuales están orientados a la capacitación sobre diversos temas, desde aprender un nuevo idioma hasta instruirse sobre cómo realizar negocios a través de Internet. También se incluyen en esta categoría diversos tipos de

aplicaciones digitales como juegos, antivirus, archivos de audio, entre muchos otros.

Una de las principales ventajas de vender infoproductos es que no tiene que hacer ningún tipo de pago por la fabricación o por la distribución del mismo. Una vez se haya creado, todas las ganancias que se obtienen son rentables. Por esta razón es que muchas personas ven como un negocio viable crear sus propios infoproductos, por ejemplo, escribir un ebook sobre algún tema para luego venderlo por Internet.

La inversión inicial de este tipo de negocios es realmente mínima, no se compara con lo que se tendría que invertir para tener una empresa propia en tu ciudad. Pero, ¿en qué consiste vender infoproductos? Básicamente [este negocio consiste en aprovechar los conocimientos, experiencia o talento que se tienen sobre algún tema en específico](#) y con ellos crear un producto, luego seleccionar algún medio para ofrecerlo a tus clientes o para darle publicidad, como por ejemplo, una red social, y por último realizar la transacción. Un aspecto a resaltar es que todos tenemos la capacidad de crear infoproductos. Vamos a explicar con mayor detenimiento cada uno de estos aspectos.

Promoción online, tu mejor estrategia.

Las redes sociales que usamos a diario como Twitter, Facebook o Google+ son excelentes alternativas para dar a conocer un infoproducto, ya que no requiere ningún tipo de pago para ser utilizarlas y con ellas podrás llegar a muchísimas más personas que en contraposición utilizaras algún medio tradicional.

Aprovecha el auge que han tenido las redes sociales para generar más publicidad, atraer compradores potenciales y aumentar así tus ganancias. Por medio del uso de enlaces web dirigidos al infoproducto que ofreces podrás darlo a conocer a toda tu lista de contactos e incluso un poco más allá. Una recomendación para tener éxito en las redes sociales es generar

comentarios o reseñas positivas del infoproducto y dirigirlos hacia las posibles necesidades que puede tener alguna persona de tu red de contactos.

La mayoría de las redes sociales cuentan con la opción de permitirles a sus usuarios crear y participar en grupos o listas sobre diversos temas.

Puedes dar a conocer tus infoproductos allí e incluso crear un grupo e invitar a tus contactos para que interactúen en él. Si conoces alguna necesidad de tus posibles clientes y crees que puedas ayudarles con un infoproducto, entonces tendrás mayores posibilidades de venderlo. El plan a seguir en estos casos es muy similar a la divulgación de tu perfil personal. Debes aprovechar el contenido que coloques mediante la redacción de reseñas llamativas junto con los enlaces al infoproducto.

Contar con una página dedicada a tu infoproducto en estas redes, como por ejemplo una página de fans en Facebook, incrementa la posibilidad de hacer una venta.

En estas páginas tendrás la opción de desarrollar una estrategia de crecimiento de visitas, que permita establecer una base sólida para desarrollar tu negocio. Como ejemplo puedes crear una página de fans donde enumeres consejos sobre cómo llevar una sana alimentación, y, en medio del contenido, puedes colocar enlaces web para la venta de tus infoproductos, junto a las indicaciones sobre cómo esta información puede serles útil.

Otra sitio donde puedes dar a conocer y vender tus infoproductos son los foros.

En Internet podemos encontrar una gran cantidad y variedad de foros, los cuales están orientados a la discusión sobre un tema en particular. De hecho, esta es una de las principales ventajas de este medio: que se encuentran orientados a un segmento específico. Además ofrecen la posibilidad de encontrar información y respuestas que podrían estar en los infoproductos que ofreces. Si sigues una estrategia similar a la de las redes sociales, puedes aprovechar los foros para iniciar la venta de tus infoproductos y, además, aclarar las posibles dudas de tus clientes.

La creación y puesta en marcha de tu propio portal web para vender infoproductos es fundamental. Con ella podrás dar a tus clientes una vista

previa de lo que tus productos tienen para ofrecer. Una de las recomendaciones para lograr esta tarea es contratar los servicios de algún programador web.

También se recomienda el uso de plataformas de WordPress o Joomla, ya que estas facilitan en gran medida el trabajo. Aspectos como servidores o la compra de un dominio también es necesario. Otra alternativa es visitar sitios web como Blogspot.com. Ellos ofrecen un espacio en la web de forma gratuita, pero bajo ciertas condiciones de uso.

Clickbank es una página destinada a la comercialización de todo tipo de productos digitales (infoproductos, softwares, etc). Ellos ofrecen total garantía de trabajo, si logras cumplir con las metas de tus pagos en las fechas acordadas. Para poder disfrutar de este servicio debes hacer un registro previo, el cual es totalmente gratis y no tomará más de cinco minutos.

Otro aspecto a considerar es la forma de pago. Los métodos para hacer las entregas de tus infoproductos generalmente no procesan los pagos. Esto se debe a que, históricamente, los procesadores de pago y las empresas de comercio electrónico han estado separadas.

Los procesadores de pago deben cumplir con una serie de normativas, ya que están tratando con dinero real, mientras que las compañías de comercio electrónico han preferido no tomar parte en ese tipo de operaciones y, en cambio, concentrarse únicamente en ayudar a sus clientes a vender más. Por lo tanto, antes de comenzar las operaciones de venta de infoproductos, se deberá tomar en cuenta la afiliación a algún procesador de pagos como por ejemplo: PayPal, BitPay o Giropay. También existen plataformas como Hotmart que te prestan este servicio a cambio de una comisión por cada venta que realices.

Llevar a cabo el registro con uno de estos procesadores de pago es generalmente muy sencillo, pero no deje esto en último lugar. Es una decisión importante. Siempre se debe pensar en lo que sus clientes quieren. Si, en cambio, sus clientes desean pagar con tarjetas de débito o



crédito, Stripe es una buena opción porque las operaciones son muy rápidas y sencillas, y sus tarifas son competitivas.



EDGADY
APONTE

www.edgadyaponte.com



3 CLAVES PARA VENDER MI INFOPRODUCTO



Clave para la estrategia de marketing

PROMOCIÓN ONLINE



FAN PAGE

Tu propia Fan Page de Facebook te permite dar contenido y contar con estadísticas.



FOROS

Participa en los foros online de tu segmento, eso te permite dar a conocer tu producto.



REDES SOCIALES

Instagram, Facebook Twitter, te permiten compartir contenido de valor y hacer una comunidad.

WWW.EDGADYAPONTE.COM

Venta de infoproductos, al alcance de todos

La tecnología ha democratizado el proceso creativo y ya cualquier persona puede vender infoproductos en línea. Pero si bien las grandes compañías dedicadas a la venta de productos en línea garantizan mucha visibilidad, también hay mucho a lo que Ud. como creador debe renunciar. Por lo general, estas compañías reducen significativamente sus ventas, además de que no podría controlar el aspecto y la marca del sitio y, en algunos casos, ni siquiera tiene control sobre los precios de sus infoproductos.

Aquí es donde los servicios de ventas digitales son útiles, ya que te ofrecen la posibilidad de tener una comunicación directa con tus posibles clientes, pero eliminan la tarea de la venta y descarga digital, permitiéndote enfocarte únicamente en los productos. Si te inscribes a estos servicios, tendrás el control total de los precios de tus infoproductos y de la marca en el sitio, sin mencionar el hecho de que estos servicios no tomarán un margen elevando de comisión por tus ventas. Si quieres conocer un poco más sobre este tema, a continuación te mostraremos cinco sitios web que vale la pena visitar: Gumroad.com, FetchApp.com, Intubus.com, Sellfy.com y Pulley.com.

Los infoproductos se han convertido hoy en día en una industria de miles de millones de dólares. Darse a conocer y eventualmente ganar dinero real es una alternativa viable para muchos, pero no se tendrá mayor éxito si se utilizan sitios web de grandes compañías. Claro, hay unos pocos afortunados que terminan haciendo una capital más que decente de esta forma, pero, en cambio, deben renunciar a un porcentaje de sus ganancias. Dar inicio a su propia tienda online que permita ofrecer sus infoproductos, realizar las ventas por sí mismo y gestionar sus descargas digitales según sus propias condiciones, sin tener que pagar las elevadas tarifas del mercado, debe ser uno de sus objetivos si desea iniciarse en este mundo.



En conclusión, vender infoproductos a través de tu propio sitio web es una sencilla manera de comercializar recursos en un formato digital (descargable).

Si no cuentas con conocimientos sobre cómo funciona el mercadeo en Internet y nunca has comercializado algún tipo de productos través de una página web, [es de vital importancia que recibas un curso rápido sobre estos temas.](#) Los contenidos en formato digital permiten a las personas adquirir conocimientos sobre un tema especializado a través de un formato digital como PDF, o por medio de una aplicación de software. **La mejor parte es que es realmente sencillo de comenzar.** No requiere la ayuda de fabricantes, proveedores, embaladores y todas aquellas operaciones que acompañan a los productos físicos.