

Escuela: Cens Héroes de Malvinas

Docente: David Gálvez Saa

Curso: Segundo Segunda

Turno: Noche

Área Curricular: Agroindustria

**Título:** Promoción de productos

Guía N° 10

### Formas de promocionar un producto en Internet (*online*)

Debido entre otras cosas a la posibilidad que brinda de poder llegar a una gran cantidad de personas ubicadas en cualquier parte del mundo, las 24 horas del día, los 365 días del año, Internet es hoy en día probablemente el medio más efectivo que existe para promocionar un producto.

Pero además de ello, a diferencia de lo que sucede con otros medios tradicionales tales como la televisión y la radio, promocionar en Internet no requiere mucha inversión e incluso, en algunos casos, es gratuito sin que ello signifique que no pueda ser efectivo.

En esta parte te presentamos las principales formas que existen de promocionar un producto en Internet.

#### Crear una página web

Hoy en día lo primero que hacen las personas cuando quieren comprar un producto es acudir a los buscadores de Internet tales como Google a buscar información relacionada con este, tal como características, puntos de venta, precios, etc.

Es por ello que lo primero también que deberías hacer para promocionar tu producto es [crearle una página web](#), ya que es esta la que te permitirá aparecer en los resultados de búsqueda de los buscadores, y así que los consumidores puedan conocer tu producto.

Una página web es hoy en día una herramienta efectiva de promoción, pero siempre y cuando cumpla con los siguientes requisitos:

- contar con un diseño atractivo capaz de llamar la atención de los consumidores, y un diseño profesional capaz de inspirarles confianza.
- incluir una descripción clara de tu producto en donde resaltes sus principales características.
- incluir imágenes atractivas de tu producto.
- incluir información de tu negocio o de los puntos de venta de tu producto, tal como horarios de atención, teléfonos, correo electrónico, dirección física y una mapa que ayude a ubicarla.
- indicar tus principales clientes (de ser posible).

- indicar reseñas de algunos de tus clientes satisfechos (de ser posible).

Para [crear una página web](#) para tu producto podrías utilizar alguno de los diversos programas para crear páginas web que existen en Internet, los cuales te ayudan a crear y gestionar una de manera sencilla y, en algunos casos, de manera gratuita; o en todo caso, si cuentas con suficiente presupuesto, mandarla a crear a un diseñador web.

### Crear una página en Facebook

Una alternativa a crear una página web que podrías considerar, sobre todo si tu público objetivo está conformado por personas que suelen utilizar Facebook, es [crear una página en esta red social](#).

En comparación con una página web, una página en Facebook es más fácil de crear, no requiere mayor inversión, y no suele aparecer en los resultados de búsqueda de los buscadores como Google, pero sí en la sección de noticias de los usuarios de Facebook (por ejemplo, cuando un usuario recomienda alguna de sus publicaciones).

Una página en Facebook también es una herramienta efectiva de promoción, pero siempre y cuando cumpla con los siguientes requisitos:

- contar con una imagen de perfil y de portada atractivos.
- incluir información completa de tu producto incluyendo sus principales características.
- incluir información de tu negocio o de los puntos de venta de tu producto, tal como teléfonos, correo electrónico y dirección física.
- publicar con regularidad contenido de interés para tu público objetivo, el cual podría estar conformado, por ejemplo, por imágenes de tu producto, tus promociones de ventas, noticias relacionadas con tu tipo de producto, etc.
- responder los comentarios de los usuarios que ameriten respuesta, sobre todo aquellos conformados por quejas o reclamos.

Para [crear una página en Facebook](#) para tu producto, simplemente debes ingresar a tu página personal de Facebook y hacer clic donde dice «Crear página» o, en todo caso, ingresar a esta dirección: <https://www.facebook.com/pages/creation>; y luego simplemente indicar el nombre que quieres para tu página, seleccionar una categoría, subir una imagen de perfil y una de portada, y empezar a publicar.

### Enviar mensajes de WhatsApp

Cada vez son más las personas y empresas que utilizan el WhatsApp como medio de promoción.

Promocionar a través del envío de mensajes de WhatsApp es una forma efectiva de promoción ya que permite una comunicación directa con el consumidor, y aprovecha la popularidad que hoy en día tiene este servicio de mensajería; y que además no implica mayor costo y es fácil de aplicar.

Solo es cuestión de que consigas el número telefónico de personas que podrían estar interesadas en tu producto (por ejemplo, pidiéndoselo directamente a las personas luego de haberles mostrado tu producto, o a través de un formulario en tu página web en donde pidas que sea llenado para poder recibir más información); y luego enviarles uno o más mensajes de WhatsApp a través de los cuales promociones tu producto.

Algunos ejemplos de mensajes de WhatsApp que podrías enviar son:

- un mensaje en donde le envíes más información acerca de tu producto a una persona que te consultó por este.
- un mensaje en donde le hagas una invitación a una persona a probar tu producto de manera gratuita, o a visitar tus instalaciones.
- un mensaje en donde le ofrezcas a una persona alguna promoción de ventas; por ejemplo, un descuento del 30% si adquiere tu producto hasta una determinada fecha.

Hoy en día el WhatsApp es un medio efectivo de promoción; sin embargo, tal como en el caso de los correos electrónicos, debes enviar los mensajes de WhatsApp solamente a las personas que previamente te hayan brindado su número telefónico, no abusar de esta práctica, y no insistir cuando el usuario te diga que no está interesado en tu producto.

### Anunciar en radio

Tal como en el caso anterior, anunciar en radio también permite llegar a una gran cantidad de público, pero también suele implicar un alto costo.

Sin embargo, también debes tener en cuenta que existen algunos paquetes para anunciar en radio que te pueden ser accesibles, así como algunas estaciones de radio y horarios que no son tan costosos, y que puedes considerar si tu público está conformado por personas que escuchan dichas estaciones de radio o escuchan la radio en dichos horarios.

### Anunciar en diarios

Anunciar en diarios es otra forma efectiva de llegar a una gran cantidad de público, y que en comparación con anunciar en la televisión y en la radio, no es tan costoso.

Para anunciar en diarios simplemente debes acercarte a alguna oficina del diario en donde quieres anunciar (asegurándote de que sea un diario leído por tu público objetivo), presentar tu anuncio y solicitar su publicación, asegurándote de que sea en una página o sección relacionada con tu tipo de producto o leída por tu público objetivo.

### Anunciar en revistas

Una alternativa a anunciar en diarios es anunciar en revistas, lo cual suele ser un poco más costoso, pero más efectivo si se trata de una revista especializada en tu tipo de producto, y que tenga una buena acogida por tu público objetivo.

Para anunciar en revistas simplemente debes acercarte a alguna oficina de la revista en donde quieres anunciar, asegurándote de elegir una revista especializada en tu tipo de producto y que sea leída por tu público objetivo, y solicitar la publicación de tu anuncio en sus páginas.

### Repartir volantes o folletos

Repartir volantes (*flyers*) o folletos es una forma efectiva de promocionar un producto que no requiere una gran inversión, y que es fácil de aplicar.

Solo es cuestión de que mandes a diseñar e imprimir tus volantes o folletos a alguna imprenta dedicada al diseño e impresión de estos (para el diseño de tus volantes o folletos podrías guiarte de los volantes o folletos de la competencia, o de los que la imprenta tenga como modelo), y luego los repartas a los consumidores, por ejemplo, en la parte frontal de tu local, en los alrededores de este, o en los lugares en donde frecuente tu público objetivo.

Los volantes y los folletos son una herramienta efectiva de promoción, pero siempre y cuando cumplan con los siguientes requisitos:

- estar hechos de un papel de buena calidad y no cualquiera ya que podrías crear una mala impresión en los consumidores.
- tener un diseño atractivo capaz de llamar la atención de los consumidores.
- resaltar las principales características de tu producto.
- señalar tus principales promociones de ventas.
- incluir información de contacto tal como tus números telefónicos, correo electrónico, página web y/o página en Facebook, dirección física de tu local, y un mapa que ayude a encontrarla.

### Repartir tarjetas de presentación

Repartir tarjetas de presentación (tarjetas de visitas) también es una forma efectiva de promoción para el caso de algunos tipos de productos tales como los servicios profesionales, además de no implicar tampoco una gran inversión y ser fácil de aplicar.

Solo es cuestión de que mandes a diseñar e imprimir tus tarjetas de presentación a alguna imprenta dedicada al diseño y la impresión de estas (para el diseño de tus tarjetas podrías guiarte de las tarjetas de la competencia o de las que la imprenta tenga como modelo), y luego las repartas a tus clientes o a las personas que consideres clientes potenciales.

Las tarjetas de presentación también son una herramienta efectiva de promoción, pero para que ello sea posible es necesario que cumplan algunos requisitos:

- estar hechas de un papel de buena calidad y no cualquiera ya que podrían dar una mala impresión en los consumidores.
- tener un diseño atractivo capaz de llamar la atención de los consumidores.
- incluir tu nombre y tu cargo.
- incluir tus datos de contacto tales como teléfonos, correo electrónico y dirección física.

### Hacer una exhibición o degustación

Hacer una exhibición o una degustación de tu producto te permite que los consumidores puedan conocerlo directamente o probarlo, y así se convenzan de su calidad.

Asimismo, a pesar de lo que se pueda pensar, hacer una exhibición o una degustación de un producto es algo que no requiere una gran inversión, y también es fácil de realizar.

A continuación algunos ejemplos de exhibiciones o degustaciones de productos sencillas que puedes realizar:

- habilitar un pequeño stand en algún centro comercial, galería o mercado en donde hagas una demostración del funcionamiento de tu producto, y luego lo ofrezcas al público.
- habilitar un pequeño local en una zona comercial en donde des clases gratuitas sobre algún tema relacionado con tu producto, y en donde al final lo ofrezcas al público (por ejemplo, un curso sobre cómo constituir una empresa en donde al final ofrezcas tus otros cursos de negocios).
- instalar un pequeño puesto de degustación en un centro comercial, galería o mercado en donde des a probar tu producto a los consumidores, y de paso conozcas sus impresiones sobre el mismo.
- invitar a tus amigos y conocidos a un local que hayas alquilado para la ocasión, a las instalaciones de tu local, o simplemente a tu casa para que prueben tu producto, y luego les pidas sus impresiones y sugerencias sobre el mismo.

Hacer una exhibición o una degustación de tu producto te permite que los consumidores puedan conocerlo directamente o probarlo, y así se convenzan de su calidad; pero además te permite conocer sus impresiones y sugerencias sobre el mismo, y así saber, por ejemplo, qué deberías cambiarle o agregarle.

### Trabajar con muestras

Trabajar con muestras también es una forma efectiva de promocionar tu producto ya que te permite darle a un cliente potencial la oportunidad de probarlo directamente, y que así pueda comprobar la calidad del mismo.

Solo es cuestión de que separes algunos de tus productos que te puedan servir de muestra, o los fabriques o mandes a fabricar en caso de que aún no los tengas, luego se los entregues o envíes a consumidores o empresas que muestren interés en tu producto, y luego te comuniques con estos para pedirles sus impresiones.

### Utilizar carteles o afiches

Una forma tradicional de promocionar un producto que también deberías considerar es la de utilizar carteles o afiches.

Para ello simplemente debes mandar a hacer tus carteles o afiches a alguna imprenta que se dedique a hacer estos, indicándoles el diseño que quieres (para lo cual podrías guiarte de carteles o afiches en Internet, de la competencia o de los modelos que la imprenta pueda tener), y el número que quieres que te hagan.

Y, una vez que cuentes con tus carteles o afiches, colocarlos en la fachada de tu local, o en lugares en donde te alquilen un espacio para ello, tales como paraderos de autobuses, siempre asegurándote de que los lugares en donde decidas colocar tus carteles o afiches sean lugares por los que frecuente tu público objetivo.

### Pegar láminas o calcomanías publicitarias en vehículos

Además de utilizar carteles o afiches podrías también optar por pegar láminas o calcomanías publicitarias en tus vehículos o los de tu empresa, o en vehículos de terceros.

Para ello simplemente debes mandar a hacer tus láminas o calcomanías a alguna empresa especializada en estas, y luego colocarlas o pedirle a la empresa que las coloque en tus vehículos.

Para pegar tus láminas o calcomanías en vehículos de terceros podrías buscar empresas que además de hacer estas láminas o calcomanías sirven de intermediarios entre clientes y dueños de vehículos particulares, taxis y/o buses de transporte público que buscan obtener un ingreso extra a través del alquiler de un espacio en sus vehículos.

### Hacer publicidad boca a boca

Para hacer este tipo de publicidad solo es cuestión de que ofrezcas un producto de excelente calidad (por ejemplo, que cuente con insumos de primera, que cumpla bien sus funciones y que sea durable), capaz de lograr tal satisfacción en el consumidor que este no solo decida volver a comprarlo o utilizarlo, sino también recomendarlo con otros consumidores, ya sea directamente o a través de comentarios en sitios web tales como foros, blogs y redes sociales.

Este tipo de publicidad permite una promoción efectiva ya que los consumidores suelen hacerle más caso a otros consumidores cuando recomiendan o hablan bien del producto de una empresa, que a una empresa cuando recomienda o habla bien de sus propios productos.

Actividades:

- Realizar lectura comprensiva de lo expuesto.
- Elige 3 métodos de promoción de productos (tomando como referencia los realizados durante el año) y fundamenta porque los elegiste.
- Realiza una promoción real utilizando información, fotos y videos del producto.
- Enviar el material al siguiente corre: profdavidgalvezsaa@gmail.com

### **Bibliografía:**

<https://www.crecenegocios.com/como-promocionar-un-producto/>

Director: Juan Manuel Nuñez