GUIA EXPRESS

En 10 Pasos

Importación de China Exitosa

GANA DINERO VENDIENDO POR INTERNET

Luis Torres

Bienvenido

Si estás leyendo estas líneas es porque estas decidido a **obtener tu libertad financiera** sin formulas mágicas, siguiendo mi *poderosa guía*, con métodos comprobados que te permitirán crear tu propio negocio desde la comodidad de tu hogar, adquiriendo productos con un margen de ganancia rentable que te darán a ganar buen dinero y expandir tus horizontes progresivamente.

Esta guía fue diseñada especialmente para ti, que has sido capaz de ver el potencial que radica en las importaciones de China como **fuente de ingresos** constantes. Descubrirás los pasos *indispensables* para importar exitosamente de China y sin problemas de aduana, a base de un innovador sistema **práctico y fácil de entender**. En resumen, después de absorber por completo todo el conocimiento que pondré ante ti, podrás ser capaz de hacerlo por tu cuenta, aún si nunca has hecho alguna compra-venta por internet.

IMPORTANTE: Te daré TODO el conocimiento pero solo tú serás capaz de llevar a cabo este modelo de negocio, por lo tanto tú serás el único responsable de tu éxito.

Como dijo Thomas Alva Edison "Toda persona debe decidir una vez en su vida si se **lanza a triunfar**, arriesgándolo todo, o si se sienta a ver el **paso de los triunfadores**" Y tu… ¿Qué decides?

Comprometido con tu éxito.
Luis Torres.

Indice

- Introducción. 04
- ¿Qué es un producto rentable? 06
- Importación de China Exitosa en 10 Pasos
  1. Estableciendo los Cimientos. 07
     - Identifica tus capacidades. 08
     - Ubica tu nicho de mercado. 09
  2. Oportunidad sin precedentes. 10
  3. Elige Genuina Efectividad. 12
     - Proveedores confiables. 16
  4. La forma inteligente de realizar una prueba 18
  5. Servicio personalizado – Agentes aduanales. 20
     - Caminando por el sendero correcto. 21
     - Recomendación. 22
  6. ¿Estas listo para actuar? 23
     - Ejemplo rentable. 24
     - Sincronizando el equipo. 25
  7. Recepción de productos. 26
  8. Aprendiendo como vender exitosamente por Internet. 27
     - Obteniendo Experiencia. 29
     - Excelentes Alternativas para comercializar online.
       1. Sitios de Subastas. 30
       2. Tienda Online. 32
  9. El poder de la publicidad. 34
     - Adwords. 35
     - Facebook. 37
       - Publicidad de Pago. 38
       - Publicidad Gratuita. 39
  10. Perfeccionando el sistema. 41
     - Precios bajos VS Precios altos. 42
     - El arte de la originalidad. 43
- ¿Cuál es tu meta? 45
- Productos Recomendados. 47

Introducción

Antes de empezar con la práctica es vital que identifiques las **VENTAJAS** que tiene este modelo de negocio y el porqué representa la oportunidad perfecta para crear un negocio rentable en poco tiempo.

Básicamente una importación es el envío de productos exportados de un país para el consumo interno de otro país con objetivos comerciales, donde ambas partes se beneficien.

Actualmente China está considerada como la segunda potencia a nivel mundial, sin embargo gracias al crecimiento floreciente que ha tenido en años recientes, está cerca de desbancar a los Estados Unidos como los máximos líderes mundiales, razón por la cual representan el **aliado perfecto** para comercializar productos.

Aliado Perfecto

China se caracteriza por su **imponente infraestructura** y mano de obra barata, además de su increíble capacidad para fabricar prácticamente cualquier producto, por lo que encontrarás sin problemas todos los productos, que jamás imaginaste, para satisfacer las necesidades de los *clientes más exigentes*.

El principal objetivo que mueve a una persona o empresa a realizar importaciones es con el fin de **obtener productos** que en su país de origen **no se fabrican, son más baratos o tienen mejor calidad.**

Al identificar los principales objetivos por los que se realizan importaciones *podrás saber* qué tipo de nicho de mercado en especifico deseas atacar y cuál será la estrategia de comercialización que emplearás partiendo de los **beneficios** que obtendrá tu público consumidor.

Producto Rentable

Gracias a las facilidades de compra que ofrecen los proveedores chinos es posible importar productos rentables **tanto unitariamente como por volumen**, para los chinos todos los clientes son importantes por lo que no importa si no tienes mucho dinero para invertir, podrás comenzar con poco y conforme tus ventas aumenten simultáneamente lo hará tu volumen de importaciones, dejando la puerta abierta para la expansión de tu negocio a corto o mediano plazo, si lo deseas.

Cuando hablamos de productos rentables para importar, nos referimos a aquellos productos donde el gasto de importación es considerablemente menor al precio de venta.

Estas listo para aprender los 10 pasos indispensables que te permitirán crear un negocio propio como fuente de ingresos perpetua?

Comenzamos.

No. 1 Estableciendo Los Cimientos

Alguna vez has escuchado hablar sobre la Torre Latinoamericana que se ubica en la Cd. De México?

Si no lo has hecho te platico brevemente que fue construida en 1956 con una altura final de 182 metros. En su época fue una construcción sumamente innovadora sobre todo por el diseño de cimentación, el cual evita que la torre se incline o derrumbe por los sismos.

Porque te cuento esto?

Simple, porque los pilares sobre los que se construyo esta torre han impedido exitosamente que se derrumbe a pesar de la zona de riesgo en la que se encuentra.

Identifica Tus Capacidades

Si creas tu negocio sobre cimientos firmes podrás evitar que este se derrumbe con los primeros soplos de viento en contra. *Cuando sabes cuáles son los cimientos sobre los que se erigirá tu negocio te será más fácil llegar a tu meta.*

Lo primero que tienes que hacer es trabajar con **tus capacidades** y después con la práctica, es decir que tienes que identificar cuáles son tus intereses para que al momento que elijas tu nicho de mercado este no represente un suplicio.

Muchas personas fracasan los primeros meses que inician un negocio porque están buscando el nicho de mercado correcto y no existe un nicho de mercado correcto, existen diferentes nichos de mercado debido a que las personas son diferentes y como tal cada una tiene gustos y necesidades independientes, que aunque son similares, no son iguales a las del resto.

Ubica Tu Nicho De Mercado

Lo primero que recomiendo a mis alumnos es que ubiquen un **nicho de mercado** en el que se sientan a gusto, esto con el fin de que el tiempo que dediquen a la creación de su negocio no resulte una tortura sino todo lo contrario un **deleite total**. Recuerdas cuando ibas a la escuela y las matemáticas te resultaban complejas pero por el contrario la Historia te parecía maravillosa? Seguramente esperabas con ansias tus clases de historia, de igual forma sucede con los negocios, si una persona amante de la comida tiene éxito con un negocio de pasteles no necesariamente quiere decir que otra persona amante de los muebles lo tendrá.

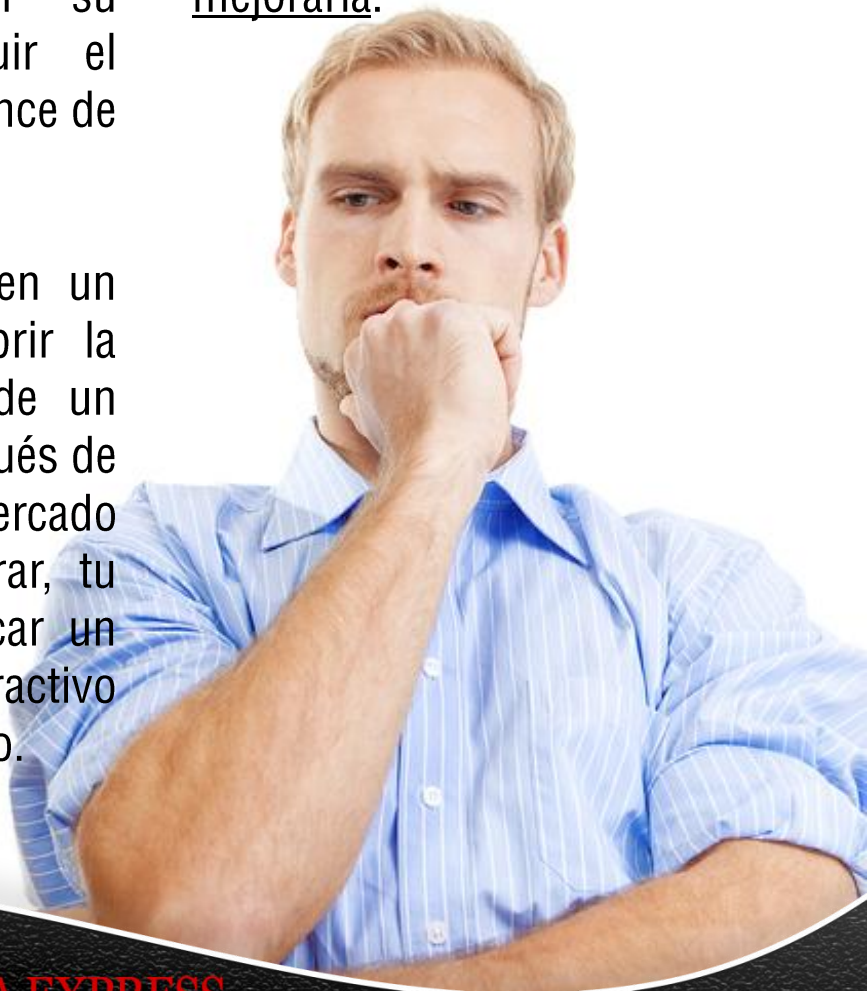
No es imposible, pero **cuando tienes pasión por lo que haces tu trabajo deja de ser trabajo y se convierte en satisfacción**.

No. 2 Oportunidad Sin Precedentes

Alguna vez has escuchado que las oportunidades no se pierden, alguien más las toma? Precisamente la única diferencia entre la persona que tomo la oportunidad de quién no lo hizo fue su **capacidad de perspectiva**, es decir su capacidad de distinguir el posible desarrollo y alcance de algo.

Cada persona exitosa en un negocio ha sabido cubrir la **necesidad específica** de un nicho de mercado. Después de identificar el nicho de mercado en el cual quieres entrar, tu primera tarea será ubicar un producto rentable y atractivo para tu nicho de mercado.

¿Cómo sabrás cuál es el producto ideal para tu nicho de mercado? Sencillo tienes que **identificar una necesidad** que hasta el momento no esté siendo satisfecha o lo esté siendo de forma deficiente y mejorarla.



Oportunidad Sin Precedentes

Por ejemplo, digamos que tu nicho de mercado está en los Accesorios de Computadoras, más específicamente en los discos duros externos. Lo ideal sería que buscarás algo que no se está vendiendo en tu localidad, pero que las personas quieren comprar, como Discos duros con buena capacidad pero menor tamaño o de alguna marca en específico.

Si en el mercado abunda determinado modelo, puedes ver los **comentarios** sobre el producto por parte de los compradores para saber qué es lo que piensan del mismo y si tiene algún punto negativo identificar si existe otro producto con el cuál podrías mejorar dicho punto, de esta forma en tus publicaciones o anuncios podrías resaltar dicha cualidad, con el fin de que sea más atractivo para tu cliente.

No. 3 Elige Genuina Efectividad "Proveedores Confiables"

Una vez que sepas **que tipo de producto quieres importar** el siguiente paso será identificar los **proveedores** con los que puedas contar para comprar dicho producto.

Existen ciertos puntos que tienes que tomar en cuenta al momento de hacer la selección del proveedor, recuerda que *si este no es confiable podrías ser Víctima de una estafa.*

Datos de Contacto

Debes prestar mucha atención a los siguientes puntos, te ayudarán a evitar experiencias de horror al identificar si un proveedor es confiable o no.

1.- Datos de contacto: si un proveedor tiene datos de contacto a la vista, te facilitara el **aclarar tus dudas** antes de realizar cualquier compra, no importa que el proveedor se encuentre al otro lado del mundo, si este muestra a la vista su chat en línea, correo electrónico y teléfonos estará mostrando su disponibilidad en cuanto a la atención al cliente.

Políticas de Venta

2.- Políticas de venta y envíos. Si un proveedor tiene una sección de **preguntas frecuentes**, te permitirá saber cómo funciona internamente. Recuerda, nunca te quedes con la duda, si no está tu duda dentro de las preguntas frecuentes no supongas las cosas, aclara tus dudas antes de realizar cualquier compra para evitar malos entendidos y contratiempos.

Métodos de Pago

3.- Métodos de pago confiables. Si un proveedor te ofrece diferentes alternativas de pago, sobre todo por medios independientes a él, estarás ante un proveedor confiable.

Si quieres tener **CERO RIESGOS** al momento de realizar tu pago, elige siempre PayPal como tu alternativa de pago.

PayPal es una plataforma de cobro online que actúa como intermediario entre el cliente final y el proveedor, por lo que respaldara tu compra.

Proveedores Confiables

Sé que estas preocupado por comenzar a importar, pero si no cuentas con datos de proveedores confiables no podrás hacerlo, así que he decidido compartir contigo algunos de los **MEJORES PROVEEDORES** con los que cuento para realizar importaciones de forma segura, los cuales no he compartido en ningún otro de mis cursos, ya que los he **reservado** solo para *alumnos privilegiados como tú*.

Proveedores Confiables

http://www.mymatshop.com

http://www.clothing-dropship.com

http://www.volumerate.com

http://www.sdshobby.com

https://www.doba.com

http://www.martofchina.com

http://www.banggood.com

http://gsmserver.com

http://www.geekbuying.com

http://www.m2cmart.com

No. 4 La Forma INTELIGENTE De Realizar Una Prueba.

Después de elegir los proveedores donde comercializan el producto que quieres comprar, el siguiente paso es **comprobar** si el producto cumple con tus expectativas, además de verificar que el proveedor cumplirá con lo que ofrece.

Es muy fácil hacerlo, solo tienes que elegir **3 proveedores** con los cuales te gustaría trabajar, según el trato virtual que has recibido y el tipo de productos que comercializan.

El objetivo de elegir más de 1 proveedor es con el fin de **tener alternativas**, en caso de que en algún momento tuvieses problemas con el proveedor principal.

Si el proveedor no envía muestras gratis, puedes comprar el producto (recuerda pagar por medio de PayPal), debido a que solo es una muestra la que estas importando puedes hacerlo directamente de China a tu país sin necesidad de contar con un agente aduanal, ya que este producto puede ser declarado como de uso personal, por lo que no tendrás problemas al momento de ingresarlo al país.

Comprueba Antes De Comprar Por volumen.

Una vez que tengas el producto en tus manos tienes que verificar que el mismo **funcione perfectamente** (en caso de que sea un producto electrónico), que este en excelentes condiciones y que el embalaje sea adecuado para el tipo de producto que estas importando.

Después de realizar esta prueba, también **habrás comprobado** si el proveedor realmente cumple con lo ofrecido, como tiempos de entrega y calidad, con lo que elegirás tu proveedor principal y estarás listo para dar el siguiente paso al realizar una importación por volumen.

No. 5 Servicio Personalizado
* Agentes Aduanales *

¿Qué es un agente aduanal?

Es una persona con la capacidad legal para realizar el despacho de mercancías, tanto para exportación como para importación.

¿Por qué es mejor trabajar con un agente aduanal que realizar el proceso de despacho por tu cuenta?

Simple, cuando eres nuevo en los negocios de cualquier tipo no eres experto y si intentas comprender todo lo que conlleva ser un agente aduanal, **perderás demasiado tiempo** en la teoría. Personalmente siempre he creído que la forma más rápida de llevar a la realidad un negocio es tercerizando todo aquello que puedas delegar.

Caminando por el Sendero Correcto.

Es decir, de nada sirve que tengas una **idea de negocio** para obtener tu libertad financiera si te conviertes en esclavo del mismo, dicho de otra forma la principal razón por la que estás aquí no es para tener trabajo extra y **SER** tu propio empleado, estas aquí porque precisamente quieres tener **LIBERTAD** en el sentido más puro de la palabra, libertad de tiempo, libertad financiera, libertad de toma de decisiones, en conclusión quieres ser capaz de **DECIDIR** el rumbo de tu vida.

Si tienes personal capacitado a tu servicio, podrás disponer de tú tiempo para realizar actividades de mayor envergadura, que sean **vitales** para llevar a tu negocio en la dirección correcta.

Los agentes aduanales se encargaran de realizar el proceso completo de papeleo, por lo que no tendrás que preocuparte por trámites de ingreso legal al país.

Recomendación.

Existen empresas dedicadas **exclusivamente** al manejo de productos de importación y exportación, las cuales podrán encargarse de recibir tus productos de China y enviarlos hasta la puerta de tu casa, no importa el volumen de los mismos.

Te recomendare algunas empresas dedicadas al manejo de productos, puedes verificar el tipo de servicios que ofrecen y contactarlos en caso de que requieras alguna cotización. Una vez que hayas revisado su página y el tipo de servicios que manejan, podrás buscar otras empresas similares en la red para cotizar el mismo envío.

Recuerda no quedarte solo con una opción. **Busca alternativas** con las que puedas cotizar el mismo envío y decidir cuál es más recomendable dependiendo de las expectativas que tengas.

https://www.redpost.com.mx/

http://www.transexpress.com

http://www.usa2me.com

http://www.generalforwarding.com.mx

http://www.asglobalforwarding.com

http://www.kleverfwd.com

NOTA: *Si tu país no se encuentra incluido dentro de la cobertura de estas empresas, puedes buscar alternativas similares en Internet.*

No. 6 Estas Listo Para Actuar?

En este momento ya debes de haber **puesto en práctica** los 5 puntos anteriores, por lo que ya debes de tener identificado el tipo de producto que quieres importar para comercializar en tu país.

Ahora bien, antes de tomar acción, realiza un pequeño ejercicio para **evaluar** la rentabilidad de la importación.

Es muy sencillo, solo tienes que **dividir** el costo de importación **entre** el número total de productos a importar y **sumar** el precio unitario del producto, para obtener el **precio real** del producto que estas adquiriendo.

Ejemplo Rentable.

Una vez que tengas este dato, *considera el precio* en el cual **comercializarás** el artículo en tu localidad y **resta** el precio de compra, para obtener la **ganancia neta**.

Si ofreces dicho producto en $150.00 USD tu **margen de ganancia** sería sobre un **44%** el cual es excelente.

Por ejemplo si ubicas un celular novedoso en un precio de $80.00 USD y el costo de importación es de aproximadamente $24.00 USD más, el **precio de compra real** será de $104.00 USD

Sincronizando El Equipo.

Ahora que sabes que importar dicho producto represente un **BUEN NEGOCIO**, solo tienes que realizar la compra con tu proveedor. Recuerda realizar el pago solo por medio de PayPal, es tu primera compra y lo que menos deseas es ser estafado.

Según el tipo de acuerdo que hayas tenido con la empresa de logística e importación, proporciona la dirección de entrega al proveedor con el fin de que este envíe el producto a tu agente aduanal.

Simultáneamente avisa a tu agente aduanal que recibirá determinado paquete en tu nombre, con el fin de que el agente este pendiente del mismo y te mantenga informado.

El secreto del éxito de tú importación se basara en la **comunicación continúa.**

No. 7 Recepción De Productos

Tu proveedor te proporcionara un **código de rastreo** con el cual podrás saber el lugar en el que se encuentra tu paquete supervisando de esta forma la logística de envío entre el proveedor y tu agente aduanal, para posteriormente tratar con tu agente el envío correspondiente.

Una vez que tu agente aduanal haya recibido el producto, se encargará de revisar el estado del mismo, si es el acuerdo al que llegaron, con el fin de que cuando recibas el producto en la puerta de tu casa o negocio, este se encuentre en perfecto estado y listo para comercializar.

Si los productos cumplen con lo acordado por tu proveedor podrás comercializarlos sin problema alguno.

No. 8 Aprendiendo Como Vender Exitosamente por Internet!

¿Por qué **vender por Internet** es la mejor forma **simple pero poderosa** de concretar ventas rápidamente?

Seguramente has escuchado hablar sobre el **comercio online**, si no lo has hecho no te preocupes, te explico brevemente de que se trata.

Yo denomino al comercio online como la **evolución** del comercio tradicional, con alcances limitados, **al comercio electrónico**, con alcances ilimitados.

La principal característica de este es que todo funciona a través de la red, sin necesidad de que cualquiera de las dos partes (cliente o vendedor) esté presente físicamente para realizar la transacción.

Precisamente debido a que todo se maneja a través del Internet es posible llegar de forma masiva al público consumidor específico e ideal para tu nicho de mercado y lo mejor de todo es que **AHORRARAS TIEMPO Y DINERO**.

Ventajas.

Básicamente **no necesitas** contar con un establecimiento físico para comercializar tus productos, por lo que no tendrás que preocuparte por gastos de mantenimiento, pago de luz, agua, teléfono e incluso gastos por contrato de personal. Lo que te permitirá invertir en más productos y disponer de tu tiempo totalmente, ya que los negocios online están activos las 24 horas del día, los 365 días del año, pero con la **maravillosa virtud** de que no necesitas estar detrás de tu computadora para hacer que funcionen debido a que **trabajan prácticamente en piloto automático**.

Obteniendo Experiencia.

Nada se compara a los negocios online, cuando inicie en el mundo de los negocios online, tenía cero experiencia y capital, pero contaba con una gran determinación. Fui capaz de ver la oportunidad ante mis ojos y tomarla.

Al principio no sabía por dónde empezar, tuve algunos errores que desencadenaron en una mala racha plagada de estafas por parte de pseudo-proveedores, sin embargo gracias a las malas experiencias que tuve fui capaz de **perfeccionar** el sistema que hoy día estoy compartiendo contigo y que hará que todo sea complemente **FACIL** y **SEGURO** para ti.

Excelentes Alternativas Para Comercializar Online.

1.- Sitios de subastas. Un sitio de subastas online es una página web que cuenta con el **reconocimiento** de los usuarios como punto de congregación para realizar transacciones de compra y venta de diferentes productos.

La mayor ventaja que tendrás al comercializar en este tipo de sitios, es que al ser una página líder en el mercado y reconocida por los usuarios, se convierte en un sitio de autoridad, el cual cuenta con el recurso más preciado para cualquier persona que desea incursionar exitosamente en los negocios online: Tráfico gratuito (gente que visita el sitio con intención de compra)

Ventajas y Desventajas.

Al ser un sitio que cuenta con gran afluencia de **personas deseosas de comprar**, solo tendrás que trabajar en tu campaña de publicidad, con el fin de distinguirte de tu competencia y lograr una rebanada del pastel.

La única desventaja es que en dicho sitio abundan tanto los compradores como los vendedores, por lo que tu competencia aumenta y por ende tendrás que esforzarte un poco más en ofrecer un producto o servicio innovador, el cual te permita concretar más ventas.

Excelentes Alternativas Para Comercializar Online.

2.- Tienda online propia. Lo único que necesitas es contratar un hosting y dominio para crear tu propia tienda virtual, y comenzar a trabajar en el diseño de la misma.

Si no cuentas con dinero para invertir en el pago de hosting y dominio de tu tienda, puedes ubicar paginas que ofrezcan el servicio de creación de tiendas GRATUITAS dentro de su propio dominio.

Ventajas y Desventajas.

Al crear tu propia tienda online **TÚ eres el único que decide** los precios a ofrecer y tus políticas de venta, además de que no tendrás competencia directa dentro de tu sitio, podrás elegir el diseño que sea más acorde con el nicho de mercado que manejas y decidir qué productos aparecen en la página principal, con el fin de atraer más clientes hambrientos por productos innovadores, accesibles y de calidad.

La única desventaja de la creación de tu tienda online es que tienes que invertir tiempo o dinero en el posicionamiento de la misma, con el fin de que los posibles clientes vean tu página web sin que esta se pierda en los millones de páginas que arroja google como resultado de una búsqueda con indicios de compra.

No. 9 El Poder de la Publicidad.

¿Qué es la publicidad?

Es un conjunto de recursos o anuncios de carácter comercial con el fin de promocionar productos, servicios o ideas a fin de lograr ventas.

¿De qué manera te beneficia la publicidad online?

Es muy simple, digamos que una persona quiere vender libros de cocina y decide ir a una expo de videojuegos para comercializarlos, lo más probable es que no venda ni un solo tomo…

¿Cuál fue la razón de su fracaso?

Que intento vender el producto equivocado en el lugar equivocado a un sector con nulo interés por su producto.

En efecto, la principal función de la publicidad online será la de **dar a conocer tu producto** al público consumidor indicado con intención de compra.

A continuación compartiré contigo las mejores plataformas de publicidad online comprobadas.

Adwords

Adwords es un **sistema de publicidad** ofrecido por el gigante líder mundial en motores de búsqueda GOOGLE. Funciona de forma bastante sencilla e intuitiva, tú puedes crear tu anuncio y elegir el público para el cuál deseas que sea visible el mismo.

Una persona con **intención de compra** realiza la búsqueda de determinada palabra en la barra de google y junto con los resultados de su búsqueda le aparecerán una serie de anuncios relacionados con la búsqueda que hizo, con lo que el decidirá si da click sobre tu anuncio o no y solo si da click sobre el mismo google adwords te cobrara el anuncio.

Esta es la forma **más fácil** para lograr darte a conocer en los primeros sitios de google, por encima de los millones de páginas que abundan en la red y que ofrecen productos o servicios similares a los tuyos.

Adwords

La <u>única desventaja</u> de este sistema es que tienes que contar con determinado **presupuesto para invertir** en tus campañas de publicidad, sin embargo es una <u>inversión a largo plazo</u> por lo que resulta bastante atractiva, considerando el hecho de que muchas de las personas que entren a tu tienda compraran por lo menos una vez, sin embargo si les gusta el servicio y los productos que comercialices ten por seguro que lo volverán a hacer.

Facebook

Sabes porque Facebook es la red social líder por excelencia?

Si estas pensando que se debe a su "innovador" software, estas equivocado, tampoco se debe a la idea "original" de crear una red social, porque en su tiempo ya existían algunas plataformas que funcionaban de forma similar, su **éxito rotundo** se debió a una serie de decisiones tomadas en el momento correcto y enfocadas básicamente en estrategias de marketing que le permitieron convertirse en líder.

Actualmente Facebook cuenta con más de 900 millones de miembros activos en su red, los cuales diariamente dedican un promedio de 20 minutos a navegar en el sitio.

Anunciarse en Facebook es tener la **certeza** de que tu anuncio será visto por miles de personas al día y lo mejor de todo es que puedes segmentar el público hacía el cual estará dirigido tu anuncio.

Facebook

Existen dos principales formas de hacer publicidad en Facebook.

La primera es pagando por el servicio de anuncios, de esta forma los mismos aparecerán en los perfiles de los internautas, *es muy fácil*, tú decides cuanto inviertes en publicidad por día, por lo que no tendrás que pagar excedentes, tú tienes el control total sobre tus anuncios, lo que te dará la libertad para planear tu estrategia de ventas con TIEMPO y ANALIZAR los resultados para comprobar la funcionalidad de la misma.

Puedes segmentar el mercado de forma que tus anuncios aparezcan solo a un **público específico** con características ideales para comprar tus productos en determinado momento, esta es la mayor ventaja que precisamente obtendrás con este tipo de publicidad, **LLEGAR AL CLIENTE INDICADO**.

Facebook

La segunda opción es empleando la técnica más antigua y de **MAYOR CREDIBILIDAD**, la publicidad de boca en boca.

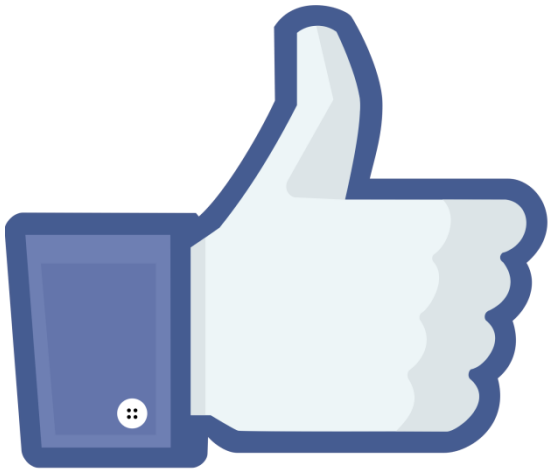
Seguramente en algún momento has sido participe de él irrefutable éxito en la campaña de publicidad de alguien más sin saberlo.

Por ejemplo cuando decidiste comprar ese Smartphone de última generación que tu vecina te dijo que funcionaba de maravilla y que **valía cada dólar invertido en él**.

De igual forma cuando recomiendas un producto que has tenido la oportunidad de comprar, estás ayudando al crecimiento de la empresa proveedora del producto. En este caso lo más importante es la satisfacción del cliente por el producto o servicio ofrecido, ya que si el producto o servicio es deficiente la publicidad de boca en boca se volverá en tu contra.

Facebook

Lo único que tienes que hacer para **beneficiarte** de la publicidad de boca en boca en Facebook es CREAR una **fanpage**, donde muestres contenido de valor o productos atractivos para tú publico consumidor en específico.



Tu objetivo será lograr que las personas que vean las publicaciones de tu página le den un **"Me gusta"** y poco a poco obtengas publicidad viral en Facebook, lo mejor de todo es que será completamente **GRATIS**.

No. 10 Perfeccionando El Sistema

Una vez que has aplicado el proceso paso a paso y desde cero, lo único que tienes que hacer es **REPLICAR** el proceso. La primera vez que apliques diligentemente todos los pasos puedes tomarte tu tiempo, sobre todo porque eres nuevo, sin embargo una vez que des el primer paso los siguientes serán más fáciles. En el mundo actual **predomina la competencia** en el comercio tanto offline como online, por lo que existen dos estrategias perfectas para aplicar y obtener ganancias reales en poco tiempo.

Precios Bajos VS Precios Altos

Alguna vez te has percatado de la cantidad de productos similares que puedes encontrar en un centro comercial? Básicamente el producto es igual, al menos en la mayoría de sus características siendo la **única diferencia** como tal el precio que se ofrece.

Para aplicar esta estrategia nos **enfocaremos** en la búsqueda de un producto similar a otro que tenga buena demanda pero de menor costo, con el fin de resaltar de la competencia al ofrecer un precio más accesible.

Miles de personas buscan día con día alternativas amigables con su bolsillo y si las características del producto que ofreces son prácticamente iguales a las que ofrece el producto líder ten por seguro que lograrás ventas.

El Arte De La Originalidad.

La contraparte de los productos similares con precios bajos, radica en ofrecer **productos únicos** que no cualquier persona puede tener, dando una sensación de estatus en la persona que adquiere el producto.

Un claro ejemplo de este tipo de productos lo podemos ver en los productos de lujo, no cualquier persona puede acceder a ellos, sin embargo las personas que si pueden, **estarán dispuestas a pagar el precio** ya que el valor que le dan al producto va más allá de unas monedas.

El Arte De La Originalidad.

En este caso lo más importante, al momento de crear tu campaña de publicidad, es **resaltar las diferencias** de tu producto contra el resto de los que abundan en la red, mostrando tu producto como **EXCLUSIVO**, con lo que atraerás a las personas deseosas de sobresalir del montón.

Es muy importante que después de concretar una venta, te mantengas en constante comunicación con tu cliente, la comunicación será vital para proporcionarle **confianza y seguridad** a tu cliente, considera que si está satisfecho con tu servicio tarde o temprano volverá a comprarte.

¿Cuál Es Tu Meta?

Por último, pero no por eso menos importante, dedica unos minutos de tu valioso tiempo para pensar **QUE ES LO QUE DE VERDAD ANHELAS**.

Muchas veces pensamos que estar ocupados es sinónimo de eficiencia sin embargo no es así, de nada sirve que te mantengas ocupado si no resuelves problemas día con día.

En tu vida te encontrarás con problemas que requerirán determinado esfuerzo de tu parte para solucionarse, sin embargo si no los resuelves siempre estarán presentes en tu vida y no te dejaran avanzar.

Tu nivel de vida no se define por la cantidad de dinero que obtienes por día, si no por la cantidad de tiempo que tienes para ti y los tuyos. No existe nada más valioso que el TIEMPO, porque **es un recurso no renovable que nunca volverá a ti**.

Comprometido con tu éxito.

En lo personal el principal motivo por el que comencé en los negocios online, fue el de tener tiempo para disfrutar la vida con mi familia, es cierto que **el dinero es necesario e importante** y lógicamente también me motivo a realizar **cambios drásticos** en mi vida, sin embargo de no ser por la motivación principal que tuve no podría estar en el sitio en que me encuentro hoy en día.

¿Cuál es el combustible de tu vida?

Si no tienes el verdadero deseo de cambiar tu vida, **NUNCA** serás capas de abandonar tu zona de confort, al final del día todo el conocimiento que obtengas no te servirá si no lo llevas a la práctica.

Espero que los pasos que te proporcione en esta mini guía express para aprender como importar de China, **se conviertan en tu primer negocio exitoso**.

Luis Torres

Productos Recomendados

Si te gusto lo que aprendiste hoy y quieres **dar un paso más**, aprendiendo de forma más *completa y profesional* por medio de cursos online enfocados en distintas áreas, puedes adquirir mis entrenamientos. En ellos te revelare el **paso a paso** a seguir para implementar mis exitosos modelos de negocio.

*Curso especializado en **Importaciones Masivas y Legales desde China**, donde aprenderás la **estrategia exacta** para importar de China legalmente, y sin problemas de aduana, además de como comercializar masivamente en la red.*

*Curso especializado en **Importaciones Masivas y Legales desde USA**, donde aprenderás la **estrategia exacta** para importar de USA legalmente, sin problemas de aduana.*

*Curso especializado en **Creación de Tiendas Online Rentables**, donde aprenderás como crear una tienda online **desde cero**, sin intermediarios y de forma totalmente profesional.*

*Curso especializado en **Dropship**, donde aprenderás la **estrategia exacta** para realizar dropship exitosamente y como comercializar masivamente en Internet, revelando técnicas de marketing online.*