



25

LOS PASOS
PARA VENDER MILLONES HACIENDO

DROPSHIPPING



RENACER
DIGITAL
VENDE SIN LIMITES

SOBRE EL EBOOK

25 PASOS CLAVES

Este Mini Ebook pretende ser un valioso regalo para ti y para todos los que están en el camino de buscar ingresos adicionales con los Negocios Digitales, en específico con el **Dropshipping** y que a veces te sientes desmotivad@ por encontrarte un poco perdid@ o abrumad@ con tanta información.

Debes mantener la calma, es normal que suceda, pero como reza el dicho "Cuando uno quiere aprender, aparecen los maestros", espero que esta guía sirva como brújula para facilitar tu camino hacia un lugar maravilloso donde encuentran la recompensa los que persisten en sus sueños.

Por favor no te rindas.

Sigue estos 25 pasos y podrás mejorar tus resultados. Han sido recopilados y probados en años de experiencia y muy buenos números en numerosas tiendas.



Tareas Previas a empezar

Antes de comenzar a realizar el negocio debes tener lo siguiente preparado :

1

- 1.- Correo Electrónico (Ideal Corporativo) sino, puedes comenzar con una cuenta gratis en Gmail
- 2.- Perfil de Facebook sin Bloqueos, con antigüedad de al menos 3 años
- 3.- Tarjeta de Crédito o Débito (Ideal de Prepago)
- 4.- Una cuenta creada en Aliexpress.com, con el mismo correo

Anota todos los usuarios y claves en un excel y guarda los accesos como favoritos en tu navegador para que te sea fácil encontrarlos después.

Exploración de Productos

Vamos a buscar los productos ganadores y debes elegir al menos 10 y armar una lista en excel ordenada por prioridad, partiendo por el que veas con mas chances de impactar y vender muchas unidades cuando lo lances, hasta el que menos opciones le veas pero que aun asi sea un buen producto.

2

Elegir el tipo de tienda que haremos

3

Podemos elegir entre hacer una tienda con un solo producto, Una tienda de Nicho o una General donde venderemos distintos tipos de producto. Esta ultima sirve si no estas decidido aún y quieres probar distintos tipos de producto.

Una vez definido tu tipo de tienda, deberás definir a tu Buyer Persona o cliente ideal y luego deberás crear el Nombre y el logo con el que saldrás en todos lados y que utilizarás en todas tus promociones.

Comprar Dominio y Mail

Ya tienes el Nombre para tu tienda, ahora vamos a comprar el Dominio.com y el mail corporativo. Es importante que antes de crear el Nombre definitivo para tu tienda, revices la disponibilidad del dominio.com para ese nombre o para alguno similar.

Existen opciones muy economicas de Correos corporativos en Namecheap o en Zoho que despúes puedes conectar a tu cuenta de Gmail (gratis) y hacer que te lleguen a su bandeja de entrada, y así tener todo en un mismo correo para la tienda.

4

Crear y configurar tu Tienda en Shopify

5

Una vez que ya tenemos el Dominio.com comprado, ya sea en el mismo Shopify o en un proveedor externo como Namecheap o Godaddy, lo vamos a conectar con nuestra tienda en Shopify.

Luego haremos todas las configuraciones de envíos, de notificaciones, pondremos nuestro logo y el favicon, también crearemos la página de terminos y condiciones y las políticas de devolucion de forma fácil con www.generadordepoliticass.com

Modificar la apariencia de nuestra tienda

El Diseño de tu tienda es algo que iras mejorando con el paso del tiempo y en la medida que vayas adquiriendo nuevas habilidades y conocimientos sobre Shopify y sus infinitas posibilidades, vas a poder ir dándole un toque más profesional cada vez. Por ahora lo importante es que quede una tienda funcional, muy persuasiva, optimizada para funcionar rápido y que no se quede pegada y por supuesto que haga del proceso de venta algo fácil y sin problemas para nuestros clientes.

Ocupa un Tema Gratuito, no necesitas gastar dinero en comprar un tema.

6

Conectar con Dsers

7

Bueno, llegamos a la parte importante donde conectaremos los productos que vamos a vender en nuestra tienda con el proveedor de Aliexpress y para eso vamos a utilizar la mejor herramienta que existe al día de hoy que se llama Dsers y que podremos ocupar en su versión gratuita.

Vamos a Configurar Dsers, luego instalaremos la app para conectarla con nuestra cuenta de Aliexpress y luego importaremos los productos y los empujaremos a nuestra tienda de Shopify.

Armar las paginas de Producto y sus descripciones

Nos vamos a nuestra tienda de Shopify y en la pestaña productos ya podremos encontrar los productos que importamos a nuestra tienda, hacemos clic en el producto para editar su página. Acá tendremos que crear una descripción persuasiva, Agregar fotos y modificar las variantes y los precios. También podremos modificar la descripción para el seo de Google y la url de la pagina del producto.

También crearemos las colecciones y agregaremos los productos a ellas.

8

Configurar Medios de pago

9

Vamos a partir configurando Mercado pago que es la plataforma número uno en ventas digitales para Chile y Latinoamérica que acepta pagos con tarjetas de débito, crédito, presto, cmr, etc y que es muy fácil de configurar.

Luego vamos a configurar también Paypal que es una de las plataformas de pago más utilizadas en el mundo.

Configura el medio de pago que resulte más facil, seguro y rápido para los clientes de tu tienda.

Pruebas de Pagina

La Prueba de página es algo muy importante antes de apretar el botón Play y empezar a vender.

¿En qué consiste?

Vamos a abrir nuestra página web y ver que todo esté funcionando como debe ser.

La Abriremos en distintos dispositivos, celular y computador para ver que funcione perfecto en ambos.

Revisaremos que funcionen rápido y sin problemas todas nuestras páginas, y que este todo automatizado correctamente. Para eso haremos una compra ficticia y revisaremos como funciona el checkout, veremos como se acredita el dinero en nuestra cuenta de Mercadopago, Paypal o la que hayamos elegido, y veremos los mails que nos llegan con la confirmacion del pedido.

Arreglaremos cualquier detalle que no este funcionando bien. La idea es tener la mejor experiencia de compra.

10

¡Todo Listo!
Ahora comenzamos a
vender!

MARKETING DIGITAL



Facebook Business

(Paso 1 de 10)

11

Llegamos al punto importante que finalmente nos hará ganar dinero con este negocio digital del DropShipping.

Y para comenzar, vamos a crear la página de Facebook de nuestra tienda y la editaremos con foto de perfil y de portada y también la vamos a configurar para evitar comentarios indeseados en nuestras publicaciones (con el filtro antigroserías).

Luego crearemos la cuenta de Instagram y la vincularemos con la página de Facebook.

Finalmente nos iremos a crear el Administrador comercial y la cuenta Publicitaria en Facebook Business

Facebook Business

(Paso 2 de 10)

Luego vamos a **Crear el Pixel** y lo conectaremos con nuestra tienda de Shopify.

Vamos a crear un Respaldo del Administrador comercial, la cuenta publicitaria y también del Pixel. Así evitamos que ante cualquier bloqueo de nuestra cuenta, se paren nuestras campañas.

Luego vamos a **verificar el dominio**, configuraremos los eventos del Pixel para que funcione perfecto, también activaremos la Api de conversiones y las coincidencias avanzadas para obtener más y mejor información de nuestros clientes y así, hacer mejor publicidad.

12

Facebook Business

(Paso 3 de 10)

13

Ahora vamos a crear la primera campaña de interacción para conseguir Likes y seguidores en nuestros perfiles de Instagram y Facebook y así hacer entender a ambas redes que somos personas reales y no cuentas fake o bots.

Esto lo haremos por 2 razones; una para evitar que nos baneen o eliminen nuestra cuenta y otra para alimentar el algoritmo de meta business (calentar la plataforma) y también poder mostrar movimiento en nuestras redes sociales, con nuevos seguidores, comentarios y likes de nuestras publicaciones.

Facebook Business

(Paso 4 de 10)

Ahora vamos a crear todo el contenido para las campañas que haremos en Facebook Business, para eso vamos a recopilar imágenes y videos de nuestros productos

Para la edición de los videos vamos a ocupar CapCut (Puedes usarlo en tu celular o en PC) es Gratis y tiene todo lo que necesitas para crear videos persuasivos fácil y rapido.

También ocuparemos Canva, que es la plataforma de Diseño Online Gratuita más utilizada del mundo y que tiene cientos de miles de plantillas que nos ayudaran muchísimo para crear todas las imágenes de promoción que necesita nuestro producto incluida las miniaturas..

Vamos a crear también varias opciones de textos principales (Ocupando técnicas de Copywriting), de títulos y de las descripciones, para un mismo anuncio.

14

Facebook Business

(Paso 5 de 10)

15

Luego de haber configurado nuestro Facebook Business y de haber creado el Pixel, y de haber lanzado la primera campaña para conseguir Likes y así darle seguridad a la cuenta, ha llegado el momento tan esperado de crear nuestra primera campaña vendedora.

Crearemos una campaña ABO con el contenido que hicimos en Canva y en Capcut.

Partiremos buscando cuales son los mejores intereses o publicos para nuestro producto, identificaremos los mejores 5 y con ellos crearemos los conjuntos de anuncios.

Luego vamos a crear los anuncios utilizando los textos persuasivos que ya hicimos, crearemos 4 anuncios por conjunto de anuncios y listo, Publicaremos la campaña!
A vender!

Facebook Business

(Paso 6 de 10)

Luego de las primeras 48 horas ya tendremos la información suficiente para poder testear nuestra campaña, sus conjuntos de anuncios y sus anuncios.

Lo más probable también es que ya hayamos tenido alguna venta, si no es así y aun no has vendido nada, no desesperes, a veces los productos no pasan de la fase de testeo, otras veces llegan hasta la de optimización y no pueden escalar y otras veces son productos que logramos escalar y ahí se transforman en productos estrella que nos hacen ganar mucho dinero.

Si en esta ocasión tu producto no pasa la fase de testeo, no hay problema, probaremos otro producto.

Vamos a analizar las Metricas una por una para tomar las decisiones de optimizar o apagar el producto.

16

Facebook Business

(Paso 7 de 10)

17

Y si vendiste algunas unidades

¡Felicidades!! Si tenías configurada la app de Shopify con las notificaciones activadas, ya debes haber escuchado el primer Kchin (Cash in) y después de este deben venir miles y miles más, vamos que se puede, ahora vamos a procesar los pedidos rápidamente y pagar a los proveedores para que envíen luego los productos.

Este proceso es muy rápido y automatizado si ocupas Dsers.

También es muy importante que hagamos el Excel del día con el registro real de cuanto dinero estamos gastando y cuanto nos esta ingresando cada día. Así podremos evaluar de forma correcta como esta funcionando la promocion de cada producto al que le hagamos campaña en Facebook business.

Facebook Business

(Paso 8 de 10)

Optimización de la Campaña

Llegó el momento de optimizar nuestra campaña y para eso vamos a ocupar las métricas que se han generado. A los 4 días de haber testado el producto ya tendremos información suficiente para poder optimizar nuestros conjuntos de anuncios.

Lo que haremos será duplicar los intereses que hayan vendido y desactivar los intereses que no hayan vendido nada, así nos mantendremos por 48 horas más y nuevamente haremos lo mismo.

Si has vendido muy poco, por ejemplo solo una unidad, vamos a partir revisando las métricas de los anuncios y vamos a eliminar los anuncios que no están generando ventas y dejaremos solo los anuncios que si han vendido.

18

Facebook Business

(Paso 9 de 10)

19

¿Cuándo escalar?

Si tu producto consiguió vender e hiciste la primera optimización, al cabo de 48 horas volviste a optimizar y tu producto siguió vendiendo y viste que la optimización estuvo dando resultados, ya que las copias que creaste de los conjuntos de anuncios ganadores, también están vendiendo, felicitaciones ya es hora de escalar tu producto y hacer crecer sus ventas mucho más.

Es muy importante escalar una vez que tengamos más de 7 conjuntos de anuncios sobre el Roas mínimo

Vamos a escalar creando una Campaña CBO con nuestros mejores conjuntos de anuncios y también lo haremos utilizando el Desglose para crear una campaña con conjuntos de anuncios ganadores, donde se concentren nuestros clientes.

Facebook Business

(Paso 10 de 10)

Retargeting

El objetivo del Retargeting es mostrar anuncios específicos a personas que han mostrado interés en tu producto, pero que aún no han realizado una compra. Vamos a necesitar nuevos creativos para llegarle a este público.

Crearemos varios publicos personalizados,

- Con todas las personas que hayan visto nuestros videos
- Con todas las personas que hayan interactuado de alguna forma con nuestras cuentas de Facebook y de Instagram
- Crearemos un publico con todas las personas que hayan visitado nuestra página web.

Todo esto en los últimos 30 días.

Luego con estos publicos personalizados, vamos a crear una campaña de Retargeting ABO para publico Frio y una campaña de Retargeting CBO para publico Caliente.

Con estas campañas de seguro conseguiremos nuevas ventas

20

Recuperar Carritos abandonados

21

Vamos a utilizar Klaviyo, que es una app para Shopify que **nos ayudará a recuperar muchas ventas** de clientes que dejaron productos en el carrito y que finalmente se arrepintieron de comprar o se olvidaron y se fueron.

Crearemos flujos de correos automatizados que le llegarán a quienes dejen el carrito abandonado. Primero un correo como recordatorio y con el link directo para que puedan retomar su compra y de no resultar le enviaremos correos con descuentos persuasivos.

También enviaremos mensajes por **Whatsapp** con una app de Shopify, que envía de forma gratuita mensajes a quienes dejan el carrito abandonado.

Upsell - Cross Sell y Reviews

El Upsell y el Cross Sell son técnicas de Marketing Digital en la que buscaremos persuadir al cliente cuando esté pagando nuestro producto, **para que lleve otro producto adicional de mayor valor o complementario a lo que está comprando.**

Para esto utilizaremos Reconvert, que es la app de Shopify que te recomiendo y con la que **podremos generar muchísimas ventas adicionales de forma automatizada.** Solo debemos configurarlo una vez y luego funciona en automático.

En cuanto a las Reviews, son muy importantes, ya que la gente suele encontrar seguridad y tomar la decisión de compra, basándose en los testimonios de otras personas que ya compraron.

Vamos a utilizar Judge.me en un comienzo y luego Loox para generar Reviews de muy buena calidad que nos ayuden a cerrar más ventas.

22

Promoción Organica

23

Hoy en día miles de personas venden sin gastar un solo peso en promociones, ya que han logrado armar comunidades en sus redes sociales o simplemente han podido crear videos virales que han sido compartidos por miles de personas generándoles ventas increíbles en poco tiempo, sobretodo en Tik Tok o Instagram que son las más visitadas actualmente y que son las que utilizaremos.

Vamos a subir contenido orgánico "No Pagado", en ambas plataformas, replicando todo en Facebook también, probando nuestros productos y buscando conseguir resultados en base a la creatividad, la originalidad o simplemente la funcionalidad de nuestros videos.

También utilizaremos Influencers y Microinfluencers para conseguir más ventas.

Devoluciones Reclamos y Atención al cliente

¿Donde está mi Producto? ¿Cuando llega?, son las preguntas habituales que vas a recibir. La idea es siempre dar una respuesta pronta y dejar conformes a los clientes.

Recuerda que las valoraciones positivas son muy importantes, así como **las calificaciones negativas pueden ser muy desastrosas** también, al punto de incluso poder vernos restringidos de publicar en Facebook Business si acumulamos muchas de las ultimas.

Vamos a instalar Parcels en nuestra tienda de Shopify para que los clientes puedan hacer seguimiento de su pedido en tiempo real y de esta forma darles tranquilidad y seguridad de que su pedido va en camino.

Responder todos los mensajes puede ser un poco tedioso, pero en la medida que tu negocio crece, es una tarea que podras tercerizar. **Al principio uno debiera hacer todo.**

24

Otras estrategias de venta

25

Existen muchas estrategias de ventas que puedes utilizar para conseguir más resultados con tus productos. La idea es ir probando cada una de ellas y ver como afectan nuestras ventas.

Ojo, recuerda que lo más importante es que tengas todo lo anterior funcionando antes de probar nuevas estrategias.

Una de ellas por ejemplo, es la de entrar con precios bajos para fortalecer nuestro Pixel con data de nuestros clientes, y además crecer en nuestras redes con comentarios y seguidores, para luego subir el precio de a poco, hasta llegar al precio que nos genera buen margen útil y que además es aceptado por los segmentos a los que apuntamos nuestra publicidad.

AI

Como aprovechar la Inteligencia Artificial

La Inteligencia Artificial es mucho más que una moda o algo provisorio, esta claro, es más bien una herramienta, que vino para cambiar la forma en que se hacen las cosas y que de ser bien aprovechada, puede generar ventajas competitivas impactantes.

Nosotros vamos a utilizar principalmente **Chat Gpt** como nuestro asistente en la creación de los textos promocionales y descripciones de productos.

Ojo, no vamos a copiar nada textual, pero si utilizaremos todo lo que nos entregue Chat Gpt como una referencia o guia para armar nuestro propio contenido.

También nos va a ayudar a generar los correos electronicos que enviaremos mediante flujos por Klaviyo y por si fuera poco nos va a organizar nuestra agenda de trabajo semanal para ser más eficientes con nuestra tienda y sus campañas.

Esto no es ni el 1% de todo el provecho que podemos sacar de la Ai, pero por algo hay que comenzar

CONCLUSIÓN

En conclusión, **el Dropshipping es un muy buen negocio digital**, que requiere de toda tu atención al menos un par de horas todos los días, el aprendizaje es muy rápido y es motivante ver que obtienes resultados desde la primera semana.

Empiezas a vender muy rápido y si desarrollas tus habilidades en las herramientas específicas que ya te he mencionado **podrás vivir de esto y ganar mucho más dinero del que imaginaste.**

La gente va a seguir consumiendo millones de productos todos los días e independiente de que salgan nuevos Dropshippers, si empiezas ahora, serás de las generaciones que más experiencia tendrá en unos años cuando realmente explote el mercado digital y todos estén ahí.

Aún estas a tiempo, toma la decisión y comienza ya, el camino del Dropshipper es muy entretenido y está lleno de recompensas.

“La suerte ocurre cuando la preparación se encuentra con la oportunidad”

¡Te deseo mucho éxito y suerte en tu camino!
Sé que lo vas a lograr.

**QUEREMOS REGALARTE UN 50%
DE DESCUENTO EN EL CURSO**

DROPSHIPPING MASTER "De Cero al primer Millón"

Es un curso muy completo en el que vas a aprender paso a paso, con ejemplos y a tus tiempos, el método que nos ha dado más resultados y que utilizamos hasta el día de hoy para vender con tiendas de Dropshipping. **Esperamos te sea de mucha utilidad y puedas aprovecharlo.**



ME INTERESA





RENACER
DIGITAL
VENDE SIN LIMITES

www.renacerdigital.com