

Claves para usar efectivamente los grupos de Facebook para vender infoproductos y servicios (Vender sin vender)

Los grupos de Facebook, al igual que el resto de las redes virtuales, no deben utilizarse para ventas directas. Actualmente se implementan técnicas para vender sin tener que vender, ¿qué quiere decir esto? Que se le habla a la mente, se establece una relación de confianza, se gana credibilidad, autoridad y visibilidad.



Hay que descubrir cómo hacer o juntar estos cuatro elementos de forma rápida para vender más en internet, para eso debes conocer las siguientes claves:

✓ **Primera Clave: Conoce las razones para usar un Grupo de Facebook.**

La importancia de los grupos de Facebook en las ventas por internet está relacionada con las razones que debes tomar en cuenta para usarlos, estas son:

- ☆ Porque debes estar donde está tu público
- ☆ Porque el alcance es mucho mayor que el de las Fan Page
- ☆ A la gente le encanta pertenecer a comunidades de mutuo interés
- ☆ Porque la gente tiene problemas y quiere soluciones y en un grupo de Facebook le puedes aportar soluciones rápidas y más personalizadas.
- ☆ Te permite aumentar tu autoridad y credibilidad.

✓ **Segunda Clave: Usa los grupos de Facebook para hacer crecer tu negocio.**

Usar efectivamente tu grupo para hacer crecer tu negocio, consiste en tener un buen número de audiencia pero recuerda: deben ser calificados, es decir, deben cumplir las características de tu cliente ideal. Estas son las claves que aplican para hacer crecer tu negocio con grupos en Facebook:

- ☆ Difunde los servicios e infoproductos destacando los beneficios, no hagas ventas directas. Haz anuncios.
- ☆ Cuenta tus sentimientos, comparte con la audiencia (Usa un tono simpático y cercano)
- ☆ Genera contenido de valor
- ☆ Dirígete a un público.
- ☆ Usa los comentarios para sacar temas, saber qué quiere la audiencia con los consejos que piden.
- ☆ Envuélvelos en una historia propia.
- ☆ Abre debates sobre temas de interés de tu audiencia
- ☆ Testea tus productos para ponerlo en piloto automático.
- ☆ Cuida a tu audiencia, míimala, muéstrale las soluciones a sus problemas
- ☆ Puedes usar tu grupo de Facebook para reforzar una venta, pero siempre que tu audiencia sea la parte más importante del post (Permíteles que hagan críticas, debates, que den opiniones)
- ☆ Usa tus canales de comunicación como refuerzos (Envía en tus emails el enlace para que se unan a tus grupos)

✓ **Tercera Clave: Mantén activo tu grupo de Facebook**

Necesitas mantener un crecimiento estable en tu grupo de Facebook, por estable no me refiero a que crezca a miles y miles de inmediato sin importar quién se haga miembro. Más bien me refiero a que ese crecimiento sea constante así no sea de miles y lo más importante: que quienes ingresen sean potenciales clientes. Para lograr todo esto debes mantener activo tu grupo de Facebook, te preguntarás ¿cómo puedo lograrlo? A continuación te doy algunas claves:

- ☆ Debes tener gente cercana, que estén activos en otros grupos ayudando
- ☆ Cuando comiences a tener participantes debes tenerlos muy activos, céntrate en los que tienes.
- ☆ Debes tener un nombre identificativo para el grupo, sobre la temática o intereses.

- ☆ Debes hacer llamadas a la acción en el grupo (Como pedirles que se presenten a la comunidad)
- ☆ Crea un reto o un juego para incentivar, y prémialos (esto estimula la mente de las personas y hace que se sientan motivados para participar en el grupo)
- ☆ Crea publicaciones constantes. Ten días temáticos. Como lunes de objetivos, martes de auditoria, etc.