

La forma más Rápida, Fácil y Económica de Vender El Truco que los SEO no te cuentan

**Utiliza dominios descriptivos en cualquiera de tus acciones de promoción,
tanto en Internet como fuera de Internet**

**Aquí te cuento lo que puedes hacer con un dominio descriptivo para generar más
ventas, hay acciones a partir de 0 €**

Índice de contenidos

- Qué es un dominio y que es un dominio descriptivo
- Qué beneficios directos nos da
- Como los aporta
- Qué ventajas sobre otros procedimientos
- Como se consiguen esas ventajas, que hacer en concreto con el dominio
- Por qué un dominio genérico no es un gasto

Que es un dominio

Un Dominio es la forma que tenemos para mostrar algo en Internet, sea un escaparate de productos o un mensaje de marketing, es la forma que tenemos de que la gente llegue a nosotros.

El dominio es la primera impresión del cliente ya antes de clicar en él y de llegar a nuestra web o leer nuestro email.

Un buen dominio es pues un canal para que los clientes lleguen a nosotros y lleguen confiados.

Si nos interesa captar la atención del máximo posible de personas, y que estas lleguen confiadas, la mejor manera es que el dominio tenga relación directa con lo que estas personas buscan y nosotros queremos mostrarles.

Paraguas.es = Paraguas

CalentadoresElectricos.es = Calentadores Electricos

Sobran las explicaciones... Claro, conciso, sin trampas, fiable

Esto nos facilita que:

- Lleguen las personas adecuadas y que lleguen más confiadas
Sabén a lo que vienen y es lo que encuentran
- Que terceros sitios nos den cierta prioridad a la hora de enviarnos gente
No hay dudas Paraguas.es = Paraguas

Por qué, además, los clientes nuevos no buscan tu marca, buscan un producto o una necesidad que ellos tienen, y quieren ir directos al sitio adecuado

AbogadoPenalista.com

Un dominio genérico descriptivo es el que describe ese producto, servicio o necesidad de forma concreta:

Toallas.es - VentaPianos.com - AlquilerPisosBarcelona.com

Atraen personas interesadas y les da un plus de confianza

Si quieres atraer diferentes públicos a diferentes productos puedes necesitar más de un dominio (No te preocupes, esto cuesta menos de lo que te imaginas)

Que beneficios te da un dominio descriptivo?

- Clientes y Ventas
A través de generar Confianza y Atención

Cómo aporta estos beneficios

De entrada ya ofrecemos lo que el usuario busca y nos distinguimos de los demás

Cualquiera puede tener un dominio del estilo: HermanosPerezParaguas.es

Pero solo uno puede tener Paraguas.es

Un dominio genérico descriptivo:

- Facilita que lleguen más visitas a la web y que sean más específicas y lleguen más confiadas
- Que sea más fácil que se acuerden de nosotros
- Es más fácil el boca a boca
- Más clicks (al concordar lo buscado con el nombre)

- Más fácil de que hablen de nosotros en redes
- Más fácil de promocionar en Internet y fuera Internet
- Más fácil de indexar en Google
- Más fácil de que nos lo linken terceras webs
- Que más usuarios tecleen de forma directa el nombre dominio
- Más fácil accedan los clientes de nuestros competidores (al teclear keyword+marca buscando a la competencia saldremos también nosotros)
- En campañas de Adwords ayuda a tener más calidad de aterrizaje, y por lo tanto menos coste y mejor posición por anuncio

Qué ventajas sobre otros procedimientos?

Campañas de Seo, Sem (adwords), Links, se basan en acciones en terceras webs que ellos decidirán el cuándo, el cómo y el cuántos usuarios nos envían y que nos cobran.

Es decir, el que recibamos clientes y lo que nos cuesten, depende de terceros y sus intereses, o de que una competencia nuestra les ofrezca más que nosotros y se los quede todos....

- El dominio descriptivo es un imán de clientes en sí mismo, y es nuestro
- Boca a boca, promociones externas (folletos, rótulos furgonetas, radio) todo eso solo depende de nosotros y de nuestros clientes
- Realicemos la campaña que realicemos el dominio descriptivo la va a potenciar, y conseguiremos mejores resultados
- Al ser un dominio específico y fácil de recordar, facilita el tecleo directo y específico y aleja a los clientes de acceder a nuestra competencia
- Si además lo usamos en campañas de SEO, SEM, links, estas serán menos costosas y más eficaces y conseguiremos más fidelización.

Ver Infografía: <http://www.marketingpordominios.com/infografia/>

Cómo conseguirlo, qué hacer en concreto con el dominio

Todo este potencial hay que ponerlo en marcha para que pueda multiplicar tus ventas

El que hacer dependerá de las características de tu empresa/producto y objetivos

Aquí van algunas ideas genéricas (te podemos ayudar a encontrar la mejor para ti)

- Tienda
- Escaparate
- Blog
- Landing
- Adwords
- Email marketing
- Imán de clientes
- Rotular vehículos
- Promoción en impresos
- Cuñas radio, flyers, rotulos calle

Te indicamos los costes aproximados de lo que puede costar cada acción, pero dependiendo de tu proveedor actual y tus necesidades concretas este coste puede ser más o menos.

- **Email marketing y enviar emails comerciales: Coste desde 0 €**

Utilizar el dominio en el email de envío: Coste a partir de 0 €

El envío de correos de publicidad con un dominio descriptivo genera más aperturas y más clicks hacia la web

Utilizar el dominio en la web de destino del email: Coste a partir de 150 €

La clave de la venta online, si queremos obtener resultados, es que la web de destino de una campaña tiene que ser específica a la campaña/producto del email. Con un dominio descriptivo lo bordamos

- **Imanes de clientes, Autorespondedores: Coste a partir de 450 €**

La gente no compra en su primera visita a una web, se tiene que conseguir que vuelvan a ver más información o a realizar la compra. Para ello lo más eficaz es el email marketing (80% de las ventas viene por aquí) pero si no tenemos su email consentido, no le podemos enviar nada,

para ello se tiene que tener una estrategia de captar emails, la más eficaz es la técnica de los Imanes de cliente.

Esta técnica está basada en realizar un PDF (u otra cosa de interés) que pueda ser de interés del cliente objetivo y ofrecerle el PDF a cambio de su email.

La eficacia de estos **Imanes** y de estas mini-webs capta emails, llamadas **Squeeze**, se multiplica si el dominio es descriptivo y concordante con lo que busca el usuario.

Esta técnica va acompañada de un Autorespondedor

Dominio descriptivo + Imán Clientes + Autorespondedor = Utiliza esta asociación sea la forma que sea la que utilices para llevar usuarios a tu web y verás multiplicadas tus ventas

- **Landings page, páginas de campaña, paginas aterrizaje: Coste a partir de 300 €**

Tener una página sencilla, que solo hable de un producto o servicio para centrar al cliente en eso solo, es muy eficaz y en algunos casos imprescindible.

Cualquier campaña que realicemos, que se centre en algo concreto y hagamos la campaña en donde la hagamos (nuestra web, terceras webs, envíos email, folletos, prensa, radio, etc.) va a conseguir más resultados si dirigimos la campaña a una Landing page de producto

También podemos querer lanzar un servicio que no queremos relacionar directamente con nuestros otros productos, la realización de una Landing page es la solución

- **Adwords**

Si hacemos Adwords, pago en Google, el dirigir los anuncios a una página (puede ser Landing o Squeeze) con un dominio descriptivo nos dará más conversiones y nos facilitará que Google nos otorgue más "calidad de destino" por lo que nos cobrará menos por anuncio y podremos, además, estar mejor posicionados

Cualquier campaña de Adwords aumenta su eficacia con la técnica ya hablada

Dominio descriptivo + imán de clientes + autorespondedor

Una visita de adwords es cara, no la desperdiciemos

- **Rotular vehiculos: A partir de 80 € (Incluye rótulo)**

Es simple, si rotulamos en la furgoneta: **Parimex.es** o **Paraguas.es**

Las personas que verán el rotulo son las mismas, pero la cantidad de personas que cuando necesiten comprar un paraguas, o recomendar a alguien que lo compre, se acuerden de Parimex.es o las que se acuerden de Paraguas.es no es ni comparable

Puede hacerse una landing, una squeeze o una redirección a tu web actual: Coste 0

- **Facturas, dipticos: Desde 0 €**

Si queremos promocionar un nuevo producto prueba a poner un dominio descriptivo del producto o necesidad impreso en la factura y verás la cantidad de clientes que recibirán la factura e irán a ver la web (landing, squeeze o redirección a tu web actual)

De hecho, cualquier campaña impresa obtendrá más resultado si en el impreso publicita una web genérica descriptiva que no una web marca

- **Blog: A partir de 350 €**

Quieres captar un porcentaje del mercado importante y no quieres ir pagando toda la vida a Google (cada vez más) y, además, no quieres que Google decida poner a tu competencia por delante tuyo.

Además, quieres captar la atención de cualquier nuevo posible cliente que se asome por Internet? y quieres que te sea fiel

Tienes que montar un blog, y un blog en un dominio genérico, si montas ese mismo blog en tu web de empresa no te funcionará.

Un blog en el que hable de lo que tu sabes, de las necesidades que tienen tus clientes y cómo las pueden solucionar, un blog, además, que aunque esté relacionado con tu marca no lo esté de forma directa-exclusiva (dominio con tu marca)

Blog + Dominio descriptivo + tu expertis en el producto/problema es la fórmula de los resultados espectaculares

En todo caso, un blog en un dominio descriptivo, por poco que lo trabajemos será una constante fuente de usuarios interesados

El blog obtiene los resultados óptimos si lo hacemos junto con el Imán clientes y el Autorespondedor

- **Tienda: A partir de 1.500 €**

Poner la tienda de venta online en tu propia web marca puede no ser la mejor idea, igual que no siempre es buena idea tener una tienda en nuestra oficina o fábrica, en todo caso no es conveniente que eso sea nuestra única tienda.

Tienda con tu marca en exclusiva, pero montada en un dominio descriptivo

Estás aprovechando todos los beneficios de un dominio descriptivo para tu tienda, desde tu web marca linkará hasta la tienda

Una cosa es vender marca y otra cosa es vender producto (se tienen que hacer las dos)

Además, una tienda con dominio descriptivo nos facilita mucho el trabajo de SEO

desfibrilador.com/portatil - desfibrilador.com/gimnasios

Puedes, también, tener el Dominio descriptivo, usarlos en promociones y redirigirlo a tu tienda marca

- **Tienda marca blanca: A partir de 1.500 €**

Una tienda marca blanca es aquella tienda no identificada directamente con ninguna marca

En este caso aprovechamos la tienda no solo para vender nuestros productos sino también para vender otros productos que no tiene nuestra marca, sean estos complementarios a los nuestros o competencia propia o ajena

Más facturación, captura de clientes, saturación mercado, información de los demás... La lista de beneficios es larga

Si montar una tienda con un dominio descriptivo ya tiene muchas ventajas, en el caso de querer montar una tienda marca blanca el uso de un dominio descriptivo es determinante

- **Escaparates, Tienda Seo: 500 €**

La estrategia de escaparates da muy buenos resultados

Un escaparate es una mini tienda, donde solo tenemos una parte de nuestro catálogo, este escaparate puede ser usado para campañas de solo unos productos concretos o unos precios/condiciones concretas o también para instalar estos escaparates colgados de terceras webs, propias o ajenas.

Campañas de Adwords, SEO, Email marketing, afiliaciones

El uso de un dominio Descriptivo suma las ventajas anteriores más la de que no es posible hacer escaparates y todos llamarlos de diferente forma, a no ser que esta forma sea la descripción del producto o familia de productos

- **Cuñas radio, Rótulos en general, publicidad tradicional**

Todas estas campañas tienen el mismo inconveniente:

Que el receptor capte, y se acuerde, de nuestro nombre/telefono/Dominio-web

Si anunciamos paraguas, que se acuerden de paraguas.es no será difícil

Piensa que toda campaña realizada hacia una marca/ teléfono si esto no es recordado de forma exacta el posible cliente buscará en Google el producto y lo que se acuerde de la marca, y Google le mostrará lo más parecido a lo que teclee, y por lo tanto también la web con el dominio descriptivo que estará encantada de la campaña gratuita

Por qué un dominio genérico descriptivo no es un coste?

Un dominio descriptivo es un bien escaso. El dominio toallas.es es único, si es verdad que hay toallas.com y toallas.tienda, pero hay cientos de empresas relacionadas con las toallas. Internet va cada día a más, miles de usuarios nuevos entran cada día a comprar o informarse en Internet, y cada día salen nuevos competidores queriendo llamarles la atención.

Bien escaso + mercado en alza = fuerte revalorización del bien (en este caso, el dominio)

Lo que hoy pagues por el dominio será una inversión. En unos años este dominio valdrá mucho más, seguramente decenas de miles de euros.

Cualquier euro gastado en el dominio, y en ponerle contenidos o promocionarlo, te multiplicará tus clientes actuales, pero también te dará más valor al dominio.

Cualquier otro gasto en publicidad que hagas será eso... Un gasto! Te podrá salir rentable o no, pero será un gasto que perderás.

La compra y promoción de un dominio descriptivo es una acción de promoción que te da una rentabilidad directa superior a otros medios en la captación de clientes, además, potencia las acciones de otros medios y finalmente todo el dinero invertido en las promociones te está revalorizando el dominio.

Dominio genérico descriptivo:

Obtienes clientes y ventas y tienes un activo que cada día vale más

Los costes de captar clientes subirán, el coste de los dominios se multiplicará, pero si tu ya tienes tu dominio descriptivo capta clientes te podrás destacar, sin coste, de tu competencia

Hay otras muchas razones de tipo fiscal, comercial y continuidad empresarial, que hacen que se vean ventas de dominios por cifras millonarias.

Cualquier consulta sobre dominios o sobre su desarrollo no dudes en contactarme:

jaimeferrer@consultordominios.com

20 años ayudando a las empresas a captar clientes gracias a dominios descriptivos

Jaime Ferrer de Miquel