

# 4 Lugares de Internet donde están tus clientes hablando de tus productos (sin que tú lo sepas)

Internet es ese “mercado de abastos” global donde **se realiza ya el 12% del total de todas las ventas mundiales**. Y son cifras que están creciendo día a día.

En el año 2016, Google publicó que **el 82% de los consumidores investigan los productos en sus dispositivos electrónicos** antes de comprar en una tienda tradicional.

El público está tan acostumbrado a usar Internet para informarse antes de comprar que va a buscar información de tus productos antes de entrar a tu tienda.

## ¿Dónde se informan los compradores antes de realizar sus compras?

### Redes sociales

Las redes sociales aglutinan al 99% de la población que está en Internet. Por su capacidad para comunicarnos con los demás y nuestras ganas de compartir información con otros, las redes sociales se han convertido en el primer lugar donde buscamos ayuda a la hora de comprar algún producto.

**CONSEJO:** Tener presencia en las redes sociales te dará no sólo la oportunidad de comunicar aquello que desees a tus clientes, sino de escucharles para que en el momento de comprar no tengan dudas sobre tus productos.

### Foros

Se podría decir que los foros son el antecedente de las redes sociales. La primera expresión de la llamada “red 2.0” sigue vigente estos días y algunos foros de intercambio de opiniones son un lugar donde mucha gente se informa sobre determinados temas, también a la hora de comprar. Por ejemplo, EnFemenino, Yahoo Respuestas o Forocoches son de las webs que mueven más usuarios en España.

**CONSEJO:** busca foros especializados relacionados con tu comercio, date de alta y realiza alguna consulta de prueba para ver cómo son las respuestas del público. Te dará una visión de qué tipo de dudas tienen los clientes.

### Blogs especializados

Otra fuente de información y consulta muy fiable son los blogs de autores especializados en una materia. Un ejemplo muy clásico son los blogs de recetas. Si vendes productos de alimentación, seguro que puedes encontrar muchos blogs con recetas que incluyen tus productos. Otros productos de tipo tecnológico o de ocio tienen muchos seguidores y pueden hacer de prescriptores. Muchas veces, tus clientes llegarán a tu tienda con mucha información. Es importante saber si esa información es positiva o negativa para tus intereses.

**CONSEJO:** una opción interesante puede ser crear tú mismo/a un blog hablando de tus productos, cómo usarlos y dando consejos útiles para comprar.

### Comparadores y páginas de opiniones

Estos portales son muy usados en algunas categorías de productos. Es el caso, por ejemplo, de Runnea para material deportivo o de Goodreads (propiedad de Amazon) para los libros. Algunas de estas webs nacieron como sitios para que los usuarios pusieran su opinión o para que las diferentes tiendas pusieran el precio de sus productos y poder compararlos se han convertido en verdaderas enciclopedias según el producto del que estamos hablando. Visitarlos de vez en cuando nos hará saber mucho más de nuestros productos y de cómo hablan de ellos nuestros clientes.

**CONSEJO:** Algunos portales de comparación de productos permiten que des de alta tu comercio y así poder subir tus productos para que los puedan consultar.

En Fundae, la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo, puedes encontrar varios **cursos formativos (haz clic aquí)** que te ayudarán a potenciar tu negocio.

**¡Busca el tuyo!**

Una campaña de:



Con la financiación de:

