

# Checklist para montar un **NEGOCIO** **RENTABLE** con WordPress

**Jaime Gármara**



**#WCVIGO**

WORDCAMP SE ESCRIBE CON V DE VIGO

**WV**  
WORDCAMP  
VIGO 2024



# ¿QUÉ ES UN NEGOCIO?

#WCVIGO

# ¿ES ESTO?

OFERTA O PRODUCTO > COMPRADOR

#WCVIGO

# ¿QUÉ ES UN NEGOCIO?

Emprender un **negocio** significa **desarrollar una oferta que cubra las necesidades o deseos de los clientes.**

Para que sea exitoso, es crucial entender qué necesitan, qué desean y qué prefieren esos clientes. Esto hace que la idea del negocio sea sostenible a largo plazo y que exista mayor probabilidad de éxito en el mercado.

# ¿ES ESTO?

OFERTA O PRODUCTO > COMPRADOR

#WCVIGO

OFERTA O PRODUCTO > ~~COMPRADOR~~

 ~~COMPRADOR~~ > OFERTA O PRODUCTO

#WCVIGO

# FASE 1

## VALIDAR PRODUCTO O SERVICIO



#WCVIGO



# Pros de Producto validado

- ➡ Comprobar si existe una **demanda o necesidad hacia tu producto**, para así saber si va a realmente satisfacer a tu audiencia.

# Pros de Producto validado

- ➡ Comprobar si existe una **demanda o necesidad hacia tu producto**, para así saber si va a realmente satisfacer a tu audiencia.
- ➡ Te vas a **ahorrar** tiempo, gastos y costes.

# Pros de Producto validado

- Comprobar si existe una **demanda o necesidad hacia tu producto**, para así saber si va a realmente satisfacer a tu audiencia.
- Te vas a **ahorrar** tiempo, gastos y costes.
- Vas a poder identificar si tu producto o idea de negocio, tal y como tú la tienes planteada en tu cabeza, **es viable o no**.

# **3 Formas de validar un Producto o servicio online**

**Lista Prioritaria**

**Grupo Beta Tester**

**De Lead Magnet a Consultoría**

**#WCVIGO**

# Lista Prioritaria

Da la oportunidad de inscribirse al producto o servicio antes de su compra. Es decir, **crear una expectativa y ver cómo el público reacciona.**

## ¿Cómo?

Creación de una landing page, por sistemas de crowdfunding, Webinars, hablar en redes sociales, una newsletter específica de ese proyecto o producto...

## Interesante por

- ✓ Saber si existe interés del cliente antes de crearlo o lanzarlo.
- ✓ Saber si nos estamos enfocando al público adecuado
- ✓ Nos permite conocer el potencial antes de crear o sacar al mercado.

# Grupo Beta Tester

Acceso a un producto o servicio a menor coste a cambio de **feedback, mejoras y testimonios**.

## ¿Cómo?

Ofreciendo acceso a info o al producto a un grupo de personas que puedan validar de forma objetiva y darnos feedback que nos ayudará en el proceso de creación y validación del mismo

## Interesante por

- ✓ Obtienes opiniones desde diferentes perspectivas y ayuda a descubrir fallos o problemas técnicos que no fueron detectados durante la creación o desarrollo.
- ✓ Confirma si tu producto realmente satisface las necesidades y expectativas del mercado objetivo.

#WCVIGO

# Lead Magnet a Consultoría

Proporciona un recurso gratuito, en este caso consultoría de análisis según el producto que quieras ofrecer.

Ej. si eres un desarrollador Web, un análisis gratuito de WPO para mejorar optimización de WordPress

## ¿Cómo?

**Reunión One to One con cliente.** El objetivo es que la persona conozca, de primera mano, el producto o servicio. De esta manera podrás conocer cuáles son sus problemas y necesidades para mejorar dicho producto o servicio.

## Interesante por

- ✓ Estás 1 a 1 con el cliente, sin nadie más mirando, por lo que puedes obtener información precisa.
- ✓ Una consultoría deriva en venta.

#WCVIGO

# FASE 2

## ELECCIÓN DEL SOFTWARE Y HERRAMIENTAS



#WCVIGO



# A tener en cuenta en la elección software para negocio

➡ **Que sea escalable:** Permite que el software crezca junto con el negocio, adaptándose a mayores demandas sin perder rendimiento.

# A tener en cuenta en la elección software para negocio

- **Que sea escalable:** Permite que el software crezca junto con el negocio, adaptándose a mayores demandas sin perder rendimiento.
- **Integración con otros sistemas:** Facilita la sincronización y el intercambio de datos entre diferentes plataformas, mejorando la eficiencia operativa.

# A tener en cuenta en la elección software para negocio

- **Que sea escalable:** Permite que el software crezca junto con el negocio, adaptándose a mayores demandas sin perder rendimiento.
- **Integración con otros sistemas:** Facilita la sincronización y el intercambio de datos entre diferentes plataformas, mejorando la eficiencia operativa.
- **Seguro:** Que se pueda proteger la información sensible del negocio y de los clientes, y asegura el cumplimiento de las regulaciones pertinentes.



#WCVIGO



#WCVIGO



#WCVIGO









## FASE 3

# LANZAR AL MERCADO



#WCVIGO

# A tener en cuenta para lanzamiento al mercado

→ La perfección no existe:

Evita la parálisis por análisis, el camino ayuda.

Lanzar y aprender de la experiencia real del mercado es más valioso que posponer en busca de la perfección.

**MEJOR LANZADO Y MEJORABLE** que casi perfecto pero oculto.

# A tener en cuenta para lanzamiento al mercado

➡ Crea marca y haz crecer tu comunidad:

Crear contenido en Newsletter, y/o redes sociales ADECUADAS, y/o Blog, y/o Podcast... Todo que lleve a la página de tu producto y/o acompañado de CTA de venta.

No es lo que vendes, SINO QUIÉN LO VENDE, PARA QUIÉN LO VENDE Y EL BENEFICIO DEL QUE LO COMPRA.

# A tener en cuenta para lanzamiento al mercado

➡ **Enfócate en la experiencia del cliente:**

Desde la navegación en el sitio web hasta el servicio postventa, asegúrate de que cada paso en la experiencia del cliente sea positivo.

**LA ATENCIÓN Y SOPORTE AL CLIENTE ES CLAVE.** Clientes satisfechos no solo vuelven, sino que recomiendan tu producto a otros.

No busques solo clientes, **CONSIGUE CREAR EMBAJADORES.**

#WCVIGO

# A tener en cuenta para lanzamiento al mercado

➡ Para tomar decisiones, bázate en datos y no en suposiciones:

Apóyate en datos y análisis para entender el comportamiento del consumidor y optimizar tus estrategias.

Tu madre de dice que sí porque te quiere, **LOS DATOS TE HARÁN GANAR MÁS DINERO SI SABES “ESCUCHAR”**

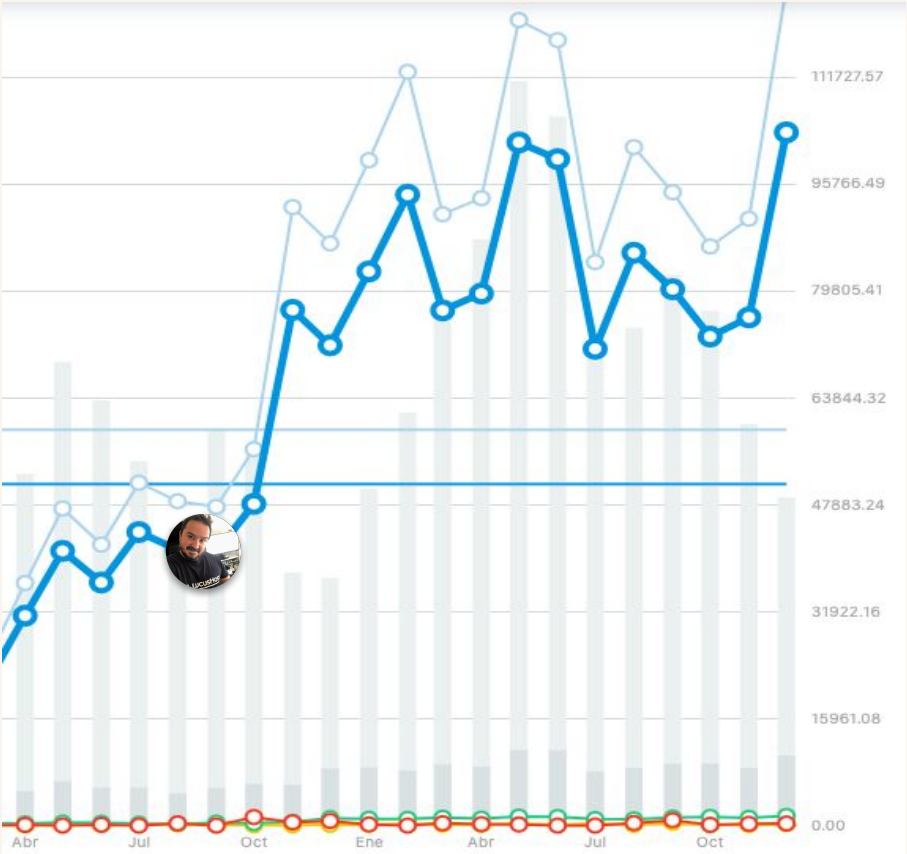
# A tener en cuenta para lanzamiento al mercado

➡ Aprende rápido, adáptate rápido.

Tu capacidad para adaptarte rápidamente a nuevas informaciones, tendencias y feedback es fundamental.

Olvídate de *burpees*, **SIGUE A PROFESIONALES QUE ESTÁN GANANDO DINERO DE UNA FORMA ÉTICA Y SOSTENIBLE.**

#WCVIGO



¿Quién soy?



## Jaime Gármara

Embajador de  **LUCUSHOST**

**Voz en Club WordPress Podcast**  
Entrevistas a profesionales de negocios online.

**Una de las voces de Café de Lucus**  
El Podcast de LucusHost.

**CEO Destaca SL**  
Auditoría & Mantenimiento WordPress.

En casi TODAS las redes sociales como **@jaimegarmara**