

8 Claves para Elegir un Buen producto para Importar...

Mucho de los participantes en esta comunidad, nos han estado preguntando,

¿Por dónde debo empezar?

¿Qué producto debería importar?

Y es que la producción de China es tan variada, y tanta es la demanda de productos, que muchos nos abrumamos. Lo pensamos demasiado, y en ocasiones, no tomamos una decisión concreta, que defina el rumbo de nuestros negocios.

Es de suma importancia, saber elegir, el producto que queremos comercializar, pues de eso depende el éxito de nuestro negocio de importaciones.

Aquí y ahora, te revelaremos las 8 claves que te permitirán ELEGIR tu producto (Si es que aún no lo has hecho).

Toma nota mientras vayas leyendo, de tal manera que puedas, empezar HOY mismo a buscar y elegir el producto que importarás:

1. Piensa en productos o temas que te gusten

Siempre es mejor hacer lo que a uno nos gusta, lo que nos apasiona.

La oferta de productos es tan variada y amplia, que si vas a elegir un producto, es mejor que sea algún producto relacionado a lo que te gusta.

Piensa en un producto con el que te sientas cómodo, promocionándolo.

Piensa en un producto que encaje naturalmente a tus más grandes motivaciones.

2. Productos que no pasen de moda

Piensa en productos que no pasen de moda rápidamente, tienes que pensar siempre a largo plazo.

Piensa en algo que pueda tener éxito en el mercado actual y en el futuro.

En el mercado Nacional e Internacional.

3. Productos con buen margen de ganancia

El éxito de un producto está en qué tan rápido se vende, y cuanto ganas por cada venta.

Si vas a comercializar un producto, con el propósito de hacer una fortuna y aprovechar tu momento; es lógico elegir un producto con amplio margen de ganancia.

Ten en cuenta que:

“Mientras menor sea lo que ganas por venta, mucho más tendrás que vender”

4. Estudia la demanda del producto

Para comercializar un producto, primero debes saber si éste, se vende bien.

No importes un producto, sin el conocimiento de su demanda en tu mercado local, a nivel nacional y a nivel de otros países cercanos.

Para hacer este estudio, visita todas las tiendas que encuentres, en donde ya lo vendan.

Si tu producto es novedoso y único en el mercado, recuerda que deberás ir trabajando desde ya, incluso antes de hacer tu importación, en hacerlo conocido.

Para hacer más simple este proceso de investigación de mercado, puedes filtrar por países e investigar en mercados virtuales, como:

- Mercadolibre.com
- Ebay.com
- Amazon.com
- Bestbuy.com

Recuerda que todas estas páginas, contienen grandes ideas de importación, de libre acceso, que tú deberás aprender a aprovechar.

5. Considera a tu competencia

Debes aprender a estudiar a tu competencia: Analiza cada detalle sobre sus estrategias de Marketing y sus sistemas de ventas. Así también, su publicidad.

Para facilitar tu investigación, utiliza herramientas como las Alertas de Google, que se envían por correo electrónico cuando aparecen artículos de noticias en línea que coinciden con los temas que tú especifiques. O bien, si quieres ir más allá, envía a alguien de confianza a la tienda u oficina de tu competidor para que observe cómo opera.

Identifica quiénes son "todos" tus competidores; recuerda que tienes que incluir, además de los que parecen "obvios", a todos los que aparezcan en tu radar.

6. Considera importar productos exitosos en otros países

¿Para qué reinventar la rueda?

Si en otros países ubicas un producto de alta demanda, es altamente probable que en el tuyo también lo tenga!

Para ello, estudia la demanda de este producto en otros países.

7. Productos de marca

Un producto de una marca conocida, puede atraer a la gente de inmediato. Ya que la calidad del producto, es respaldado por esa marca, y no por lo que tú digas. Esto puede darle una distinción única a tu producto. Sin embargo, puede que haya mucha competencia activa.

8. Productos Exclusivos

Piensa también en la posibilidad de vender un producto exclusivo. Quizá luego de tu investigación descubras que ese producto aún no llega a tu país. Es entonces, el momento de abrir un mercado para este producto y tú serás el primero.

Es interesante comentar, que muchos fabricantes, aceptan ponerle tu propia marca, antes de enviar el producto a tu país. Esto ocurre cuando tu pedido es relativamente grande, y es cuestión de hablar con tu proveedor.

Al iniciar un negocio de importaciones, debes tomar decisiones definitivas acerca del producto o productos que desees comercializar. Desde luego, con el tiempo y la experiencia que ganes, podrás especializarte o aumentar la variedad de los productos que ofreces.

Ten en cuenta que, por más estudios que hagamos, no se puede predecir a ciencia cierta, la reacción de consumo de tus clientes. Esto es impredecible, muchas veces nos dan una sorpresa positiva.

Lo único que puedes tener por seguro, es que importando aquel producto, con un proveedor confiable y verificado, no perderás tu capital. Habrás ganado, una experiencia enriquecedora.

Nuestro consejo es que, si aún no eliges un producto, elijas uno e inviertas tu tiempo, energía y dinero en apoderarte de un mercado, aún no explotado.

Y cuando hayas visto esa oportunidad que buscabas, y sepas que, efectivamente, se encuentra en China, en EEUU o en India, regresa aquí para ayudarte a importarlo.

Por tus éxitos,

Hugo Pérez,

CEO @ Cool Beans Import LLC