

PRODUCTOS DIGITALES 2020 - GUIA RAPIDA!

Productos digitales frente a Productos físicos-

Cuando la mayoría de la gente piensa en el comercio electrónico, piensa en vender productos físicos en línea. Si bien eso no es del todo incorrecto, tampoco es la imagen completa.



Resulta que el comercio electrónico es mucho más que vender productos físicos en línea: ¡también se pueden vender productos digitales en línea! En este artículo, compartimos todo lo que sabemos sobre la venta de productos digitales en línea, incluidos los diferentes tipos de productos digitales, cómo crear productos digitales, dónde vender productos digitales, cómo fijar precios de productos digitales y más.

Si tiene curiosidad sobre cómo vender productos digitales en línea, siga leyendo.

Tabla de contenido

¿Qué son los productos digitales?

¿Por qué vender productos digitales?

Pros y contras de vender productos digitales

Productos digitales versus productos físicos

Tipos de productos digitales: ideas de productos digitales

Cómo crear productos digitales

Dónde vender productos digitales

Cómo vender productos digitales en Shopify

Cómo vender productos digitales en Amazon

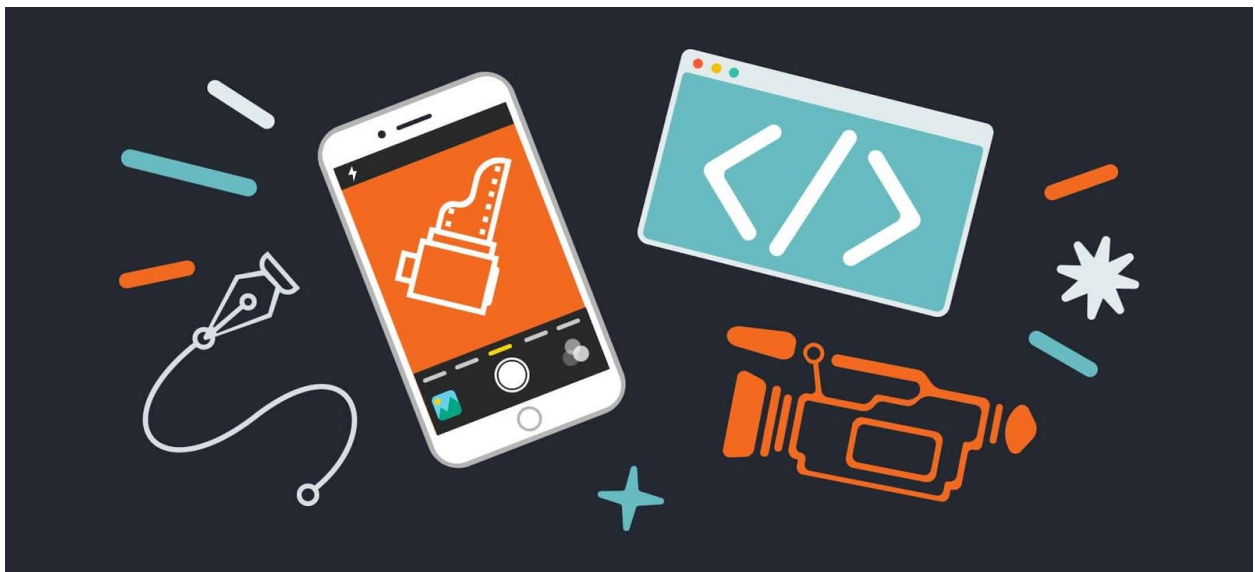
Cómo vender productos digitales en WordPress

Cómo vender productos digitales en Etsy

Cómo vender productos digitales en mercados

Cómo fijar precios de productos digitales

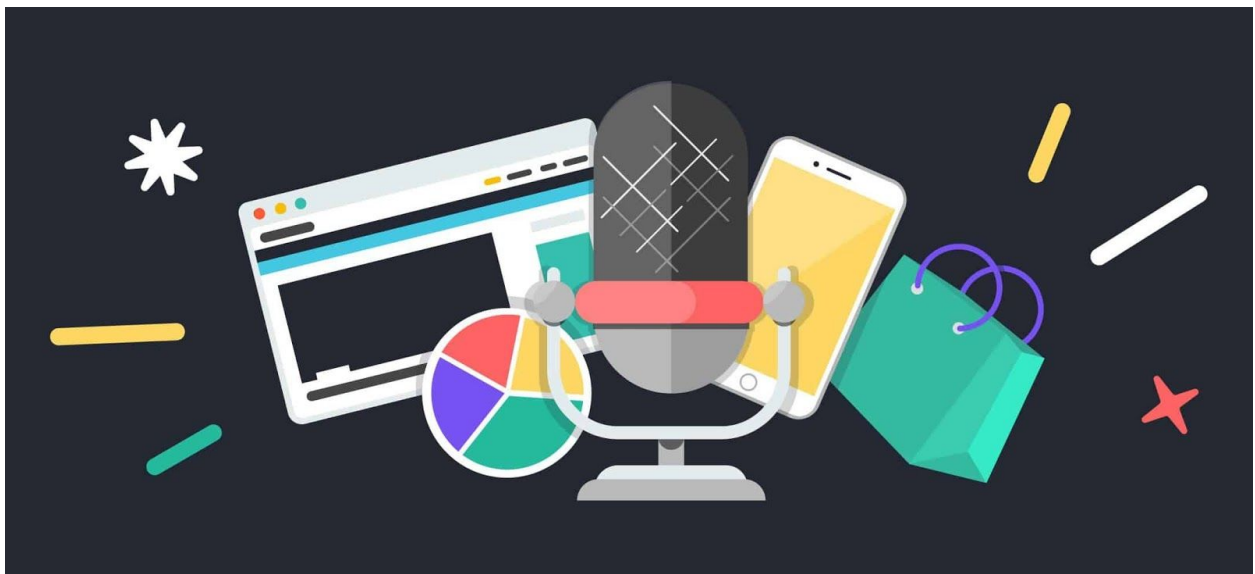
¿Qué son los productos digitales?



Los productos digitales son activos intangibles o contenido que se vende y / o distribuye en línea. Los productos digitales pueden venir en una amplia variedad de formatos diferentes, como libros electrónicos, imágenes, videos, juegos, medios, cursos, plantillas, software, servicios y más. Se distribuyen digitalmente, lo que significa que en realidad no se envían a los clientes, lo que significa que el comprador puede

descargarlos, transmitirlos o acceder a ellos de inmediato en su computadora, teléfono inteligente o tableta.

¿Por qué vender productos digitales?



Los productos digitales tienen muchas ventajas diferentes, muchas de las cuales los convierten en una alternativa deseable para vender productos físicos. En general, los productos digitales son fáciles de hacer, fáciles de distribuir, son un modelo de negocio sostenible y tienen un alto potencial de ganancia de margen de beneficio.

Por ejemplo, se espera que los ingresos por publicación de libros electrónicos en los EE. UU. Crezcan de 5,31 mil millones de dólares en 2018 (fuente), las ventas de álbumes digitales totalizaron 53.4 millones de unidades en 2018 (fuente), y los ingresos globales de aprendizaje en línea a su propio ritmo en 2018 totalizaron 43.84 mil millones dólares (fuente). Los productos digitales en prácticamente todas las categorías son lucrativos, y dado que existen menos barreras de entrada para crear productos digitales y también métodos de distribución más simples en comparación con los productos físicos, muchos empresarios de comercio electrónico están haciendo el cambio para vender productos digitales a tiempo completo.

Veamos más de cerca las ventajas y desventajas de vender productos digitales para que pueda decidir si vender productos digitales es una buena opción para usted.

LOS PROS Y CONTRAS DE VENDER PRODUCTOS DIGITALES

Ventajas:

- Ingresos pasivos: no tiene que hacer un producto cada vez que un cliente le ordena, simplemente hace un producto, automatiza el proceso de venta y luego obtiene ingresos pasivamente
- Libertad personal: puede vender desde cualquier lugar, en cualquier lugar: los productos digitales no limitan su estilo de vida
- Costos generales más bajos: los costos para producir productos digitales son generalmente bajos y no hay necesidad de contratar un almacén para almacenar inventario
- Mercado objetivo fácil de alcanzar: no está limitado por una ubicación física donde su única base de clientes potenciales depende de quién vive

localmente para usted. Existen pocas limitaciones para el público al que puede llegar en línea.

- Sin gestión de inventario: no es necesario almacenar productos, gestionar inventario o SKU
- Proceso de fabricación fácil: no hay MOQ cuando se solicitan productos a un fabricante
- Sin proceso de envío: no es necesario recoger, empacar y completar pedidos o contratar un almacén para que lo haga por usted
- Baja tasa de devolución del producto: sin productos dañados y una menor probabilidad de que los clientes reciban un producto defectuoso
- Fácil automatización: prácticamente todo el proceso de venta de productos digitales puede automatizarse
- Sin limitaciones de envío: algunos productos físicos, como productos de belleza, productos alimenticios y productos de maquinaria, tienen limitaciones sobre dónde y cómo se pueden enviar, pero los productos digitales generalmente no tienen limitaciones de distribución
- Barrera de entrada más baja: generalmente cuesta menos crear productos digitales y cualquiera puede crear un producto digital
- Independencia de los proveedores: por lo general, al crear un producto físico, debe trabajar con un proveedor para realmente fabricar el producto y darle vida, pero, con los productos digitales, no tienen que ser creados por nadie más, a menos que usted lo desee.
- Altos márgenes de beneficio: debido a que los productos digitales generalmente son económicos de fabricar y solo tiene que crear el producto una vez y luego se puede vender un número ilimitado de veces, además, generalmente hay bajos costos generales, los productos digitales generalmente tienen el potencial de margen de beneficio muy saludable

- No se rompen, perecen ni se desgastan: los productos digitales pueden durar mucho tiempo porque no están sujetos al mismo tipo de desgaste que experimentan los productos físicos
- Siempre en stock: no puede vender productos digitales, por lo que nunca se perderá las ventas y nunca venderá en exceso su producto
- Distribución inmediata: no es necesario que los clientes esperen a que llegue su producto, los productos digitales se envían directamente al cliente después de la compra para que los clientes no tengan que esperar a que llegue el producto
- Reembolsos fáciles: sus clientes no tienen que enviarle el producto para devolverlo, simplemente reembolsen su pedido si no están satisfechos
- Ofrecer pruebas gratuitas: es mucho más difícil desde el punto de vista logístico ofrecer pruebas gratuitas para productos físicos, pero proporcionar pruebas gratuitas es una excelente manera de lograr que los clientes potenciales comprendan sus productos digitales
- Bajo riesgo: vender productos digitales es una opción de mucho menor riesgo que muchos otros tipos de productos

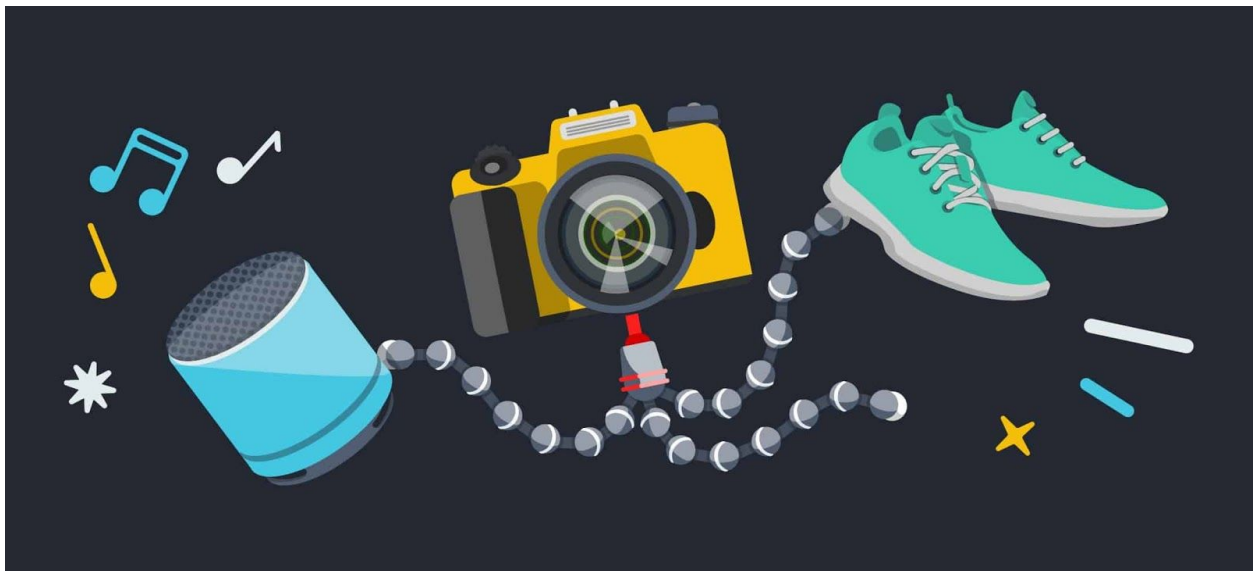
Desventajas

- Fácil de replicar: dado que los productos digitales se envían en línea, pueden ser fáciles de copiar, duplicar, replicar y compartir con otros. Hay formas de limitar esto, como mediante el uso de enlaces que caducan, claves de licencia, marcas de agua, protección del código fuente, sellado de PDF y plataformas de distribución digital de productos que ofrecen características de seguridad específicas del producto

- No tangible: los productos digitales no pueden ser retenidos por un cliente (a menos que puedan imprimir el producto por sí mismos), lo que puede molestar a algunos clientes. Algunos clientes prefieren un producto tangible que puedan experimentar en la vida real.
- Algunos clientes no entienden los productos digitales: algunos clientes todavía esperan que todos los productos vendidos en línea sean productos físicos que recibirán por correo, por lo que es importante ser bastante claro y directo en las páginas de productos digitales cuando un artículo es, de hecho, solo distribuido digitalmente, solo para aclarar cualquier idea errónea que un cliente pueda tener
- Calidad percibida más baja: los consumidores pueden percibir que los productos digitales son menos valiosos porque existen de manera intangible
- Competir contra productos gratuitos: es probable que los consumidores puedan encontrar versiones similares de productos digitales en línea, pero de forma gratuita, por lo que debe asegurarse de que su producto pueda competir contra qué tipo de contenido ya está disponible de forma gratuita
- Compradores no repetidos: una vez que los clientes compran un producto digital, no es necesario volver a comprarlo (a menos que sea un servicio de suscripción / membresía digital)
- Mercado competitivo: debido a que la creación de algunos productos digitales tiene una barrera de entrada tan baja, puede ser un panorama muy competitivo para existir como comerciante de comercio electrónico
- Se aplican algunas restricciones: Si bien los productos digitales pueden no enfrentar las mismas restricciones de *envío* que los productos físicos, los productos digitales enfrentan restricciones de algunos *canales de venta*, como no poder vender a través de Facebook o Instagram. En este momento, Facebook e Instagram enumeran "principalmente la venta de

bienes físicos" como un criterio para sus requisitos de aprobación comercial , lo que significa que las cuentas comerciales de Instagram deben ser para empresas que venden principalmente bienes físicos únicamente

PRODUCTOS DIGITALES VERSUS PRODUCTOS FÍSICOS



Si recién está comenzando su primer negocio de comercio electrónico y se pregunta si vender productos físicos o productos digitales, es posible que tenga bastante conflicto entre los dos. Si bien los productos digitales tienen muchas ventajas atractivas, como su alto potencial de ganancia de margen de beneficio y sus métodos de distribución fáciles, también tienen varias desventajas que enumeramos anteriormente.

Los productos físicos, por otro lado, también tienen muchas ventajas, como ser más fácil demostrar el valor de un producto tangible, por lo que se puede considerar que su calidad percibida es más alta que los productos digitales, pero los productos físicos requieren mucho tiempo para administrar, no mencionar que es costoso obtener y enviar.

A fin de cuentas, se tratará de sus propias ideas de productos, el nicho de mercado al que sirve, su tolerancia al riesgo y la cantidad de su negocio que desea automatizar. Discutamos esto con más detalle:

- Si tiene ideas de productos: si ya tiene una idea de qué tipo de producto o productos desea vender en línea, es probable que ya sepa si se trata de un producto digital o físico. Dependiendo de la idea de su producto, probablemente encajará mejor en una categoría que en la otra, por lo que eso lo ayudará a decidir.
- Piense en su nicho de mercado: es probable que algunos nichos de mercado estén abiertos a comprar un tipo de producto en lugar de otro. Piense en la edad demográfica de su nicho de mercado, por ejemplo: ¿son principalmente personas que tienen acceso a computadoras, teléfonos inteligentes y tabletas donde pueden descargar y transmitir productos digitales? ¿O su nicho de mercado está formado por personas que no prefieren usar dispositivos inteligentes para acceder a contenido o productos y prefieren tener una copia física en sus manos? Tener en cuenta las preferencias de su nicho de mercado puede ayudarlo a decidir entre productos físicos y digitales.
- ¿Cuál es su tolerancia al riesgo? Si usted es un creador de negocios de bajo riesgo, lento y constante, entonces los productos digitales pueden ser una gran opción porque generalmente son menos costosos de crear y no

tiene que comprar inventario por adelantado, lo que significa que tiene menos que perder si las ventas no van bien.

- ¿Quieres que tu negocio sea automatizado? Las tiendas de comercio electrónico que venden productos digitales y productos físicos pueden ser completamente automatizadas, sin embargo, dependerá de los tipos de productos que venda, las plataformas de comercio electrónico a través de las cuales vende y el nivel de soporte que tendrá que realizar para mantener contentos a sus clientes. . En términos generales, las tiendas que venden productos físicos generalmente tienen algún aspecto que requiere más trabajo práctico porque hay más partes móviles en el proceso, como recoger y empacar los pedidos, enviar los artículos, almacenar los productos, administrar las devoluciones, etc. . - mientras que las tiendas que venden productos digitales no tienen que administrar tantos de esos pasos y para los pasos que todavía tienen que administrar, generalmente son más simples.

Sin embargo, si realmente está teniendo dificultades para elegir, ¡elija ambas! Eres el jefe de tu propia tienda de comercio electrónico, así que si quieres vender productos físicos y productos digitales, entonces hazlo. De hecho, agrupar productos digitales junto con productos físicos puede ayudar a aumentar sus ventas, así que considere si eso es algo que le gustaría aplicar a su tienda en línea.

Consejo: ¡ Aumente la cantidad de clientes que compran sus productos físicos con un producto digital que mejora su experiencia con el producto físico! Cuando agreguen el

producto digital a su pedido, obtendrán más valor y obtendrá más ingresos que probablemente tengan un mayor porcentaje de margen de beneficio que su producto físico. ¡Es un ganar-ganar!

Tipos de productos digitales: ideas de productos digitales



Hay tantos tipos diferentes de productos digitales que se pueden vender en línea; realmente, el único límite es su imaginación. Tome esta cita de SendOwl, una plataforma de distribución de productos digitales, por ejemplo:

Tenemos clientes que venden pequeños planes de casas, patrones de ropa de muñecas, un curso y diccionario de audio en idioma jamaicano Patois y videojuegos independientes más vendidos. También tenemos clientes que venden una combinación de productos físicos y digitales. (Fuente)

Vender productos digitales ya no se trata solo de libros electrónicos; no es que haya algo malo con los libros electrónicos, es solo el primer ejemplo en el que alguien piensa cuando imagina un producto digital, pero ciertamente no es el único tipo de producto digital que se puede vender en línea, por lo que Aquí hay una lista de qué tipo de productos digitales se pueden vender en línea.

- Libros electrónicos
 - Guías PDF
 - Herramientas
 - Recursos
 - Documentos
 - Libros de trabajo
 - Libros de ficción / no ficción
 - Manuales
 - Poesía
 - Papelería
 - Ensayos
 - Guiones
 - Periodismo

- Libros de cocina
- Partitura
- Libros de texto
- Guías de viaje
- Planos
- Ocupaciones
- Presupuestos
- Contratos y políticas
- Imanes de plomo
- Estudios de caso
- Imprimibles
- Cursos
 - Recursos educativos
 - Video cursos
 - Cursos por correo electrónico
 - Cursos de libros electrónicos
 - Campamentos de entrenamiento
 - Cursos de preparación de exámenes
 - Cursos de redes sociales
- Fotografía
 - Arte
 - Almacén de fotografías
 - Ajustes preestablecidos de imagen / filtros
 - Fotos de aviones no tripulados
 - Fotos de viaje
 - Fotos del evento

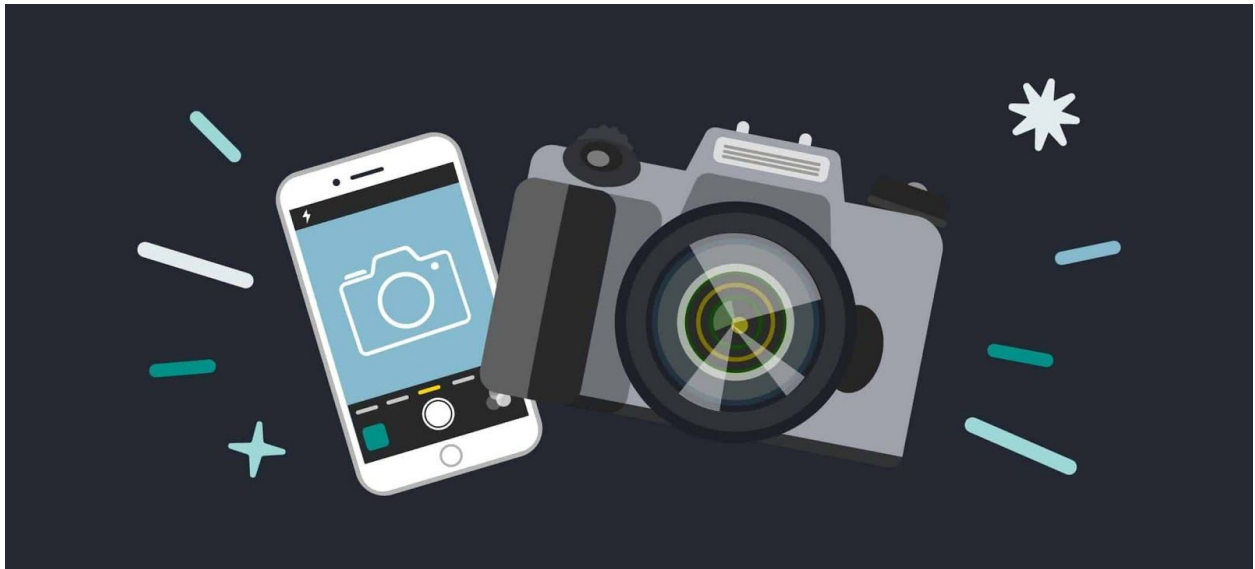
- Contenido de video
 - Contenido de video creado por uno mismo
 - Metraje de video
 - Vídeos de stock
 - Seminarios web
 - Cursos de video entrenamiento
 - Animaciones
 - Drone metraje
 - Video periodismo
 - Entrevistas
 - Revisiones de productos
 - Tutoriales
 - Logotipos de video
 - Transmisiones en vivo
 - Anuncios
 - Remolques
- Contenido de audio
 - Podcasts
 - Audiolibros
 - Música
 - Efectos de sonido
 - Audio de archivo
 - Logotipos de audio
 - Grabaciones
 - Música libre de regalías
 - Conversión de texto a audio
 - Mezcla y masterización

- Voces en off
- Recursos digitales
 - Licencias para activos digitales.
 - Gráficos de redes sociales
 - Íconos
 - Infografía
 - Fuentes
- Plantillas
 - Plantillas de correo electrónico
 - Plantillas de sitios web
 - Plantillas de PowerPoint
 - Plantillas de maquetas de productos
 - Reanudar plantillas
 - Preajustes
 - Acciones de Photoshop
 - Gráficos y vectores de sitios web
 - Carteles y carteles
 - Patrones
 - Cartas de negocios
- Software
 - Software como servicio (SaaS)
 - Aplicaciones
 - Temas del sitio web
 - Complementos / extensiones
 - Videojuegos
 - Código

- Arte
 - Fotografía
 - Videografía
 - Coreografía
 - Literatura
 - Artes visuales
 - Huellas dactilares
 - Fondos de pantalla de teléfono y computadora
 - Arte digital
 - Ilustraciones
 - Portadas de libros
 - Portadas de álbumes de música
 - Diseño gráfico
- Servicios
 - Consultante
 - Diseño gráfico
 - Diseño de logo
 - Marca
 - Entrenamiento / planes de nutrición
 - Servicios de traducción
 - servicios web
 - Edición de video
 - Marketing digital / creación de anuncios
 - Entrada de datos
 - Investigación
 - Servicios de redes sociales
 - Lecciones de musica

- Programación
- Diseño de paquete de producto
- Auditorias de marca
- Edición
- Transcripción

Cómo crear productos digitales



La forma en que cree sus productos digitales obviamente dependerá del tipo de productos digitales que desee crear. El proceso de creación diferirá enormemente de

libros electrónicos a cursos, plantillas a software, etc., pero en última instancia tendrá dos opciones: puede crear sus productos digitales usted mismo o puede hacer que otra persona cree sus productos digitales por usted.

- Creación de productos digitales usted mismo: si recién está comenzando y no tiene los medios para contratar ayuda externa, o si tiene el conocimiento y la experiencia para crear sus propios productos digitales, ¡continúe y créelos usted mismo! Una de las principales ventajas de los productos digitales es que no tiene que trabajar con un fabricante o proveedor para crear su producto si no lo desea, que es una de las principales barreras de entrada que obtienen los comerciantes encuentro de productos físicos.
- Conseguir que alguien cree sus productos digitales para usted: también tiene la opción de contratar ayuda para crear sus productos digitales, ya sea que necesite ayuda para crear el contenido del producto o si necesita ayuda para ensamblar el producto en un formato digital. Puede contratar trabajadores independientes, expertos, agencias u otras compañías para crear sus productos, dependiendo de qué tipo de presupuesto tenga y cuál sea el resultado deseado.

Estos servicios pueden ayudarlo a crear sus productos digitales:

- Blurb : crea libros electrónicos para vender en línea
- Aerio : cree libros electrónicos para vender en línea
- Mercado creativo : busque plantillas de libros electrónicos y otras plantillas de activos digitales

- Enseñable : cree cursos en línea
- Kajabi : crear cursos en línea

Use estos servicios para contratar trabajadores independientes que lo ayuden a crear productos digitales:

- FreeUp : contrate el 1% de los freelancers principales en sus respectivas industrias
- Upwork : contrata todo tipo de trabajadores independientes de todo el mundo
- Fiverr : contrata todo tipo de profesionales independientes de todo el mundo
- iWriter : contrata escritores independientes de alta calidad

Dónde vender productos digitales



Hay muchas maneras diferentes de vender productos digitales en línea; puede venderlos a través de su propia tienda, en su blog, en los mercados, en las redes sociales, en Amazon y en Etsy. Antes de pasar a todas las opciones, revisaremos las principales formas de vender productos digitales en su propia tienda o sitio web y el nivel de dificultad de cada opción.

Si está vendiendo sus productos digitales en su propia tienda, necesitará una forma de distribuir sus productos digitales a los clientes que los compran. Las tres plataformas de distribución de productos digitales más recomendadas son Easy Digital Downloads , SendOwl y Gumroad . Veamos las razones por las cuales puedes elegir la opción que mejor se adapte a ti:

- Opción de inicio: si está buscando una manera fácil de tener sus productos digitales listos para vender, Gumroad es un simple distribuidor de productos

digitales que está diseñado para ayudar a artistas y músicos a vender su trabajo, sin embargo, tienen características para ayudar a todo tipo de buenos vendedores digitales. Algunas de estas características incluyen precios de pago de lo que desea, alquileres (como alquileres de películas, por ejemplo), venta de múltiples versiones de su producto, pre-venta y más. No son el canal de distribución de productos digitales más sofisticado o rico en funciones que existe, es por eso que no siempre son la opción más recomendada, sin embargo, se sabe que hacen el trabajo y ponen en funcionamiento los bootstrappers. En lo que respecta a los precios, tienen una opción de plan de precios gratuito, pero para obtener todas las funciones hay una tarifa mensual más un porcentaje de cada venta.

- Opción estándar: si está buscando un canal de distribución de productos digitales, SendOwl es una opción muy recomendable. Son bien conocidos por su software sofisticado y rico en funciones, pero para usarlos tendrás que tener un blog, sitio web, tienda o cuenta de redes sociales para vender: no son compatibles con la tienda de productos digitales real, solo ayudan a conectar a los vendedores de productos digitales con sus clientes para que puedan vender sus productos. También ofrecen planes de precios razonables y solo cobran una tarifa mensual por usar su servicio, no toman un porcentaje de cada venta.
- Opción Premium: si está buscando un método de distribución de productos digitales que le brinde el mayor control sobre su marca y la experiencia más premium para sus clientes, entonces su mejor opción es ir con WordPress y Easy Digital Downloads. El uso de WordPress como su plataforma de comercio electrónico le brinda control total sobre cómo se ve y funciona su sitio web, pero también puede llevar mucho tiempo administrarlo y mantenerlo caro. Easy Digital Downloads ofrece el canal de distribución de productos digitales más sofisticado que se integra con

muchos otros servicios que probablemente usará como Dropbox, MailChimp y PayPal, sin embargo, solo funciona con WordPress, por lo que no puede usarlo si no usando WordPress para alojar su sitio web. También es una opción bastante cara, en comparación con las otras dos opciones que mencionamos anteriormente.

CÓMO VENDER PRODUCTOS DIGITALES EN SHOPIFY

Si WordPress no es una opción para usted, ya sea que no esté interesado en el mantenimiento o simplemente quiera usar una plataforma de comercio electrónico que maneje el aspecto de back-end de su tienda de comercio electrónico para que no tenga que hacerlo, entonces Shopify probablemente será tu mejor elección. Vienen como una de las plataformas de comercio electrónico mejor calificadas en la industria del comercio electrónico, solo consulte nuestra Revisión de Shopify para saber por qué, pero generalmente solo se recomiendan cuando se trata de vender productos físicos en línea porque vender productos digitales en línea a través de Shopify no es tan suave y sin costuras.

Todo se reduce a que Shopify, como plataforma de comercio electrónico, se creó para ayudar a los comerciantes a vender productos físicos, no productos digitales. Debido a eso, no ofrecen de manera innata el mismo tipo de características robustas que los tres servicios que discutimos anteriormente, por lo que para vender productos digitales en Shopify tendrá que usar una aplicación adicional. Fuera de las opciones de aplicaciones de productos digitales en la tienda de aplicaciones Shopify, la aplicación de descargas digitales y la aplicación SendOwl son las dos más recomendadas.

La propia aplicación de descargas digitales de Shopify fue su respuesta a los comerciantes que buscaban una forma de vender productos digitales en sus tiendas, y ofrece funcionalidades bastante simples. Esta es una buena opción si está vendiendo libros electrónicos u otros productos descargables similares, pero ciertamente no será una buena opción para distribuir todo tipo de productos digitales.

Si está buscando una opción más sofisticada que ofrezca características adicionales como protección de seguridad en forma de enlaces que caducan o sellos PDF, o incluso si está buscando funcionalidades más extensas como transmisión de video, lanzamiento de producto por goteo (lanzamiento de contenido durante un período de tiempo predeterminado), y la integración con Shopify POS para que pueda vender productos digitales en persona, entonces la aplicación SendOwl es una gran opción.

Sin embargo, vale la pena señalar que, si bien estas dos aplicaciones, en particular, y las otras opciones de aplicaciones disponibles en Shopify App Store, le permiten vender y distribuir productos digitales a sus clientes, siempre habrá algunas limitaciones porque Shopify actualmente es solo no diseñado de forma innata para vender productos digitales. Dependiendo de los productos digitales que venda, una de estas aplicaciones podría ser la solución adecuada para lo que necesita, pero si está buscando vender cursos en línea, por ejemplo, es probable que no pueda hacerlo en Shopify sin usar Un montón de otras soluciones.

CÓMO VENDER PRODUCTOS DIGITALES EN AMAZON



Sí, puede vender productos digitales en Amazon pero solo ciertos tipos de productos digitales y solo a través de los canales de distribución designados por Amazon. Puede autoeditar libros electrónicos a través de Amazon Kindle Direct Publishing , audiolibros a través de ACX , música y películas a través de Amazon Media on Demand , aplicaciones, juegos y software a través del formulario de envío de aplicaciones y juegos de Amazon , y videos a través de Prime Video Direct .

No todos los tipos de productos digitales se pueden vender en Amazon, por lo que si no está en la lista anterior, es probable que en este momento no se pueda vender en Amazon.

Vender sus productos digitales en Amazon puede ser muy ventajoso porque podrá aprovechar su gran audiencia y dirigirse a su base de clientes de manera más eficiente.

También puede vender sus productos en su propia tienda y en Amazon, para obtener lo mejor de ambos mundos.

CÓMO VENDER PRODUCTOS DIGITALES EN WORDPRESS

Recomendamos vender productos digitales en WordPress a través de Easy Digital Downloads . Es cómo vendemos nuestros productos digitales y, como mencionamos anteriormente, es una de las formas más recomendadas para vender productos digitales a través de WordPress.

Easy Digital Downloads opera exclusivamente con WordPress, por lo que todas sus características y funcionalidades están optimizadas para los usuarios de WordPress. También significa que ofrece opciones flexibles como WordPress, por lo que realmente puede personalizarlo e incorporarlo sin problemas en su propio sitio web. El único inconveniente es que es un producto de precio premium que puede no ser una opción favorable para los vendedores de productos digitales de arranque, sin embargo, creemos que, en este caso, obtienes lo que pagas y el precio que cobran las descargas de Easy Digital vale la pena. .

CÓMO VENDER PRODUCTOS DIGITALES EN ETSY

Sí, puedes vender productos digitales en Etsy y es bastante sencillo. Consulte este extracto sobre la venta de productos digitales del Manual del vendedor de Etsy :

Incluir una descarga digital en Etsy es como crear una lista para un producto físico, excepto que cargará el archivo que recibirán sus clientes cuando realicen una compra. Después de que los compradores compran un archivo digital en Etsy, está inmediatamente disponible en su página de descargas. Puede cargar archivos de audio, imagen o texto a su listado.

Consulta la guía de ayuda completa de Etsy aquí para aprender paso a paso cómo incluir un producto digital en Etsy .

CÓMO VENDER PRODUCTOS DIGITALES EN MERCADOS

Al vender productos digitales, también tiene la opción de vender a través de mercados en línea. Hemos discutido los mercados en línea en detalle en nuestro artículo [Cómo iniciar un mercado en línea](#), pero si no está seguro de qué es un mercado, piense en Amazon. Amazon es un mercado en el que muchos vendedores diferentes pueden vender muchos tipos diferentes de productos (incluidos productos físicos y digitales) y muchos consumidores diferentes compran en el mercado de Amazon. Existen otros mercados en línea, y algunos mercados se centran específicamente en la venta de productos digitales.

Una de las ventajas de vender sus productos digitales en los mercados en línea es que no tiene que trabajar tanto para atraer clientes a su sitio web para ver sus productos. El mercado hace todo el trabajo duro para que traigas tráfico, solo tienes que tener un gran producto y una lista de productos atractiva que haga que los clientes quieran comprar.

Los ejemplos de mercados en línea donde puede vender sus productos digitales incluyen:

- Mercado creativo : venda todo tipo de productos digitales, desde fotos, fuentes, íconos, plantillas y más
- Steam : vende videojuegos en línea
- Skillshare : Ofrezca cursos en video como instructor de Skillshare

Como ejemplo de un mercado de productos digitales, consulte FilterGrade, que es un mercado donde los fotógrafos pueden vender sus acciones de Photoshop y los ajustes preestablecidos de Lightroom. Nos hemos conectado con el fundador de FilterGrade para obtener más información sobre por qué y cómo comenzó este mercado en línea, así que si está interesado en obtener más información, consulte el Caso de Estudio de FilterGrade .

Cómo fijar precios de productos digitales



Cuando recién está comenzando su primera tienda de productos digitales, puede ser difícil saber cómo fijar el precio de sus productos. La diferencia entre fijar el precio de los productos físicos y los productos digitales es que, por lo general, los productos digitales no tienen el mismo tipo de sobrecarga que los productos físicos.

Al determinar los precios de sus productos digitales, tenga en cuenta estos factores:

- **Gastos generales:** los gastos generales que se utilizaron para crear el producto digital, ya sea que haya contratado a alguien para crear el contenido, alguien para formatear el archivo digital o incluso las tarifas mensuales que paga para mantener su tienda en funcionamiento. Desea recuperar todos los costos en los que incurrió para fabricar el producto y todos los costos en los que incurrirá para vender el producto.

- Valor: ¿Qué tan valioso es su producto digital? Considere cuánto valor obtendrán sus clientes de lo que su producto digital les proporciona y cómo mejorará sus vidas. Los productos más valiosos deberían tener eso reflejado en el precio.
- La competencia: ¿Cómo les cuestan a sus competidores sus productos? Consulte los sitios de sus competidores y vea lo que están cobrando y decida si cobraría demasiado o no lo suficiente si cobrara los mismos precios por sus productos.
- Su nicho: ¿cuánto cree que sus clientes estarán dispuestos a pagar? Piense en su mercado objetivo: ¿tienen muchos ingresos disponibles para gastar en su producto o es más probable que sean reservados y frugales con su efectivo?
- A quién le está vendiendo: Si está vendiendo sus productos a otras empresas o propietarios de negocios en lugar de directamente a los consumidores, debe poner un precio más alto a su producto. Otras empresas revenderán su producto o reducirán los ingresos de alguna manera, así que téngalo en cuenta.
- Descuentos de oferta: si planea ofrecer descuentos en sus productos digitales, ya sea para ocasiones especiales o como algo continuo, piense en cómo eso afectará sus ingresos y márgenes de beneficio.

Conclusión

Ahora debe tener toda la información que necesita para decidir si vender productos digitales en línea es la mejor opción para usted. Tenga en cuenta todas las ventajas y

desventajas de vender productos digitales y cómo se comparan con los productos físicos. El cielo realmente es el límite para los tipos de productos digitales que se pueden vender en línea, ¡así que sea creativo!

Regístrate al webinar-Taller Gratuito

“Como vender productos digitales para América Latina.” [Regístrate aquí!](#)

Fuente: <https://www.abetterlemonadestand.com/digital-products/>

