



enplenitud.com
para jóvenes de cualquier edad...

Manual paso a paso para crear Negocios rentables en Internet

Lorena Valiente

INTRODUCCION

Estoy encantada de poner estos conocimientos en tus manos, este libro es el mismo que yo hubiese querido encontrar al lanzarme en forma independiente en el mundo de los negocios en Internet.

Mi nombre es Lorena Valiente, nacida en Asunción del Paraguay y criada en una familia en la que el negocio propio fue siempre un ideal alcanzable.

En este libro te contare basada en mis historias como cualquier persona que lo desee desde el fondo de su corazón puede tener un negocio exitoso y aunque esta orientado a los negocios rentables en Internet, muchas de las técnicas son aplicables a los negocios en el mundo físico te aseguro que te servirá para que veas y confíes en tu potencial.

Me gustaría que aproveches estas historias y estas enseñanzas para tomarte el tiempo de reflexionar y encontrar la magia que tiene decidirse a cambiar de rumbo y empezar a vivir de verdad, saliendo de las cotidianas frustraciones que conllevan desde el atasco en el tránsito para llegar al trabajo, hasta el mal humor de uno de tus compañeros.

Si bien siempre se dice que nadie aprende con las experiencias de los demás, te aseguro que si piensas un momento te darás cuenta que no son las experiencias las que nos enseñan, sino las reflexiones que realizamos acerca de lo que nos acontece, entonces si estas a tiempo de aprender de las experiencias de los demás este libro es un verdadero regalo para ti, ya que te ahorrara malos ratos, porque tú podrás adelantar tu camino al éxito, pasando por encima las cosas que te quitan tiempo y dinero produciéndote frustraciones.

Este libro te convierte a ti querido lector en mi confidente y amigo.

Siempre hay un momento en la vida en el que te detienes y te preguntas ¿Qué esta pasando?, ¿Por qué no lo he logrado?, seguramente ya pasaste por eso, a mi ocurrió ese despertar en el mejor momento de mi vida, cuando luego después de siete años de matrimonio y mediante un milagro llego a mi vida mi hija Valentina, deseaba ser madre con todas las fuerzas de mi ser y a pesar de que muchos médicos no me daban muchas esperanzas, yo creía que en la posibilidad del milagro y así a mis 29 años quede felizmente embarazada, en ese entonces trabaja en una empresa dedicada a las ventas, luego llego Valentina y mi vida cambio totalmente, desee pasar más tiempo con ella y confiar nuevamente en esa fuerza interior que hizo que se produjera el milagro de poder concebir un hijo, ¿Existe la fuerza interior, que produce milagros?, yo, ya lo había comprobado!, por lo tanto si algo tan difícil como quedar embarazada con pocas posibilidades medicas lo pude superar con solo desearlo intensamente cada minuto de mi vida, tener una empresa rentable ya debía ser tarea fácil.

Este libro se trata de resurgir, te llevo de la mano y me comprometo a ser tu mentora en tu próximo negocio en Internet, es diferente a cualquier otro material referente al mismo tema, porque yo querido Lector lo he vivido, recorrí el camino largo y cuesta arriba, por eso no quiero que nadie más desperdicie tiempo y dinero.

Te insito a ser valiente y a tomar las riendas de tu vida y dirigirla hacia ese lugar y momento que sueñas y deseas para ti, te pido que antes de seguir

cierres ahora mismo los ojos y te sientas disfrutando de los beneficios, de la comodidad, del amor, de la abundancia, de la paz que deseas para tu vida, cierra los ojos y detalladamente imagina ese momento, hazlo ahora!, yo seguiré aquí, esperándote para continuar.
Lo que veas es lo que obtendrás, por favor deja de mirar a tu alrededor y empieza a ver tu belleza interior.

Capitulo 1

Preparando el cimiento de tu negocio

Los primeros consejos para la presentación de tu sitio Web
Como evitar caer en los tres errores más comunes que cometen los inexpertos en negocios en Internet
Cuales son las 4 reglas que debes manejar para tener éxito en tu negocio

Capitulo 2

El producto más vendido en Internet

Cual es el tipo de producto más vendido en Internet
Como crear tu propio producto
Cuales son las tres combinaciones que te hacen ganar dinero en Internet

Capitulo 3

Seduciendo a tu prospecto

Como capturar la atención de tu visitante en cada palabra que lea en tu Web.
Cómo escribir una carta de ventas que empuje a la compra sin que el cliente se sienta forzado.

Capitulo 4

El Plan B, si no te gusta escribir libros.

Las dos opciones en cuanto a e-book, con 100% de ganancias.
Otras formas de ganar dinero en Internet

Capitulo 5

Como crear credibilidad en Internet

Posicionandote como experto
Como promocionarte sin que lo noten
Reglas del éxito para mantenerte vigente

Capitulo 6

Automatizando tu negocio.

Porque debes automatizar tu negocio
Cómo puedes conseguirlo

Capitulo 7

Promoción de tu sitio Web
Ganando visitantes



Para preparar el cimiento de tu negocio debes estar dispuesto a creer y confiar. Imagínate construir tu propia casa sin cimientos sólidos, estoy segura que no querrás arriesgarte a invertir en la construcción de tu casa dirigiendo tu mismo el proceso de preparación de los cimientos sin saber exactamente la formula que se utiliza para que el hormigón este en su punto exacto.

Una vez leí sobre un sabio junto a quien acudió una persona deseosa de obtener conocimientos, quien desde que se sentó junto al sabio no hizo más que hablar de si mismo y sus proyectos. Poco después el sabio empezó a verter te en la taza de su visitante, tanto que la taza empezó a rebozar del líquido cayendo sobre la mesa y mojando todo el mantel.

En ese momento el visitante no pudo detenerse y desesperado pregunto al sabio:

-¿No ve que esta llena?, no puede seguir poniendo más!

Exactamente, respondió el sabio, al igual que esta taza tu estas lleno de tus ideas. ¿Cómo puedes esperar que te enseñe a menos que me ofrezcas una taza vacía?.

Te pido que te despojes de la idea de que solo los negocios tradicionales funcionan, la era digital nos ofrece un sin fin de oportunidades, listas para ser aprovechadas.

¿Pero como hacer entender esto a nuestros familiares adultos, que no se conformarían con la idea de salir del trabajo “seguro” para tener un negocio que ellos no pueden ver?.

No te preocupes por esto, no podrán ver a los clientes, no podrán ver cuando se realiza la transacción de compra de tu producto, pero tú les podrás mostrar tus resultados económicos.

Por ahora te pido que atiendas estos primeros consejos a la hora de tener un sitio Web.

Si ya tienes una página Web y no consigues potenciarla esto será importante para ti, si todavía no creaste tu página Web, enhorabuena cae en tus manos este material que hará que no caigas en errores que te conducen al fracaso.

Antes de hablar de formas de mercadeo, producto, etc., que lo desarrollaremos en las siguientes lecciones, es importante que tu pagina Web tenga todas las características y herramientas necesarias, como por ejemplo un buen diseño, buena combinación de colores, claridad en los textos, te recomiendo particularmente que utilices fondos claros para la mejor lectura de los textos. Es importante que no esté poluída de anuncios que molesten a la vista o que acosen al visitante, seguramente en varias ocasiones quisiste visitar algunos

sitios en donde apenas ingresas y te aparece en pantalla felicidades ganaste la oportunidad de cumplir el sueño americano, y luego te persigue y no deja que hagas clic en ningún lado, es probable que así como yo, tú te sientas perseguido y esto te irrite, pues bien es así como se sentirán tus visitantes si tu haces lo mismo.

Hoy por hoy el tiempo que una persona presta atención a leer un texto de Internet es bajísimo aproximadamente entre 3 y 6 segundos, es decir que si no capturaste su atención o tu visitante no pudo encontrar lo que deseaba, o la pagina tardo mucho en abrirse, ya habrás desperdiciado una oportunidad de vender.

Soy partidaria de ser clara e ir directo al grano y esto me ha funcionado, no subestimes a tus visitantes, tu pagina no será la única que ellos visiten por lo tanto tu no serás su única opción, es por eso que la manera en la que presentes la solución que tu visitante esta buscando será una de las formas de atraparlo.

Para hacer funcionar tu pagina correctamente debes asegurarte de que todos los link se abran, que no contenga errores ya que esto denota poco interés de tu parte, tu sitio debe estar actualizado, es decir si estas ofertando un producto ya sea físico o de envío electrónico, más vale que lo tengas listo para entregar, ya que una vez que falles será suficiente para que pierdas la confianza de ese visitante por siempre.

Si el objetivo de tu página es vender, recuerda que no lo harás antes de que el interesado obtenga toda la información que desee sobre tu producto, por lo tanto no podrás vender si no informas, debes ofrecer información a manos abiertas, esta acción hará que cierres muchas ventas.

Quiero que sepas que una mínima, pero muy mínima parte de tus visitantes compraran tu producto en la primera visita que realice a tu pagina, es decir que de trescientos visitantes te compraran dos personas a lo sumo, venderás, es cierto pero cada "muerte de un obispo" como se dice, entonces ahora que sabes esto debes concentrarte en captar la atención de tu cliente y solicitarle sus datos para que luego cuando él te de sus datos habilitándote para que lo contactes, recién ahí, le puedas hacer un ofrecimiento directo de ventas.

Perfecto hasta aquí, sigamos con lo que decía anteriormente con respecto a brindar información.

Para dar ese paso de ofrecer información, necesitas conocer a tu producto a profundidad, tu debes ser el experto con respecto a tu producto, en Internet ganar confianza es muy difícil, por lo tanto no puedes hacer las cosas a medias, debes concentrarte en tu proyecto de Internet desde el inicio para lograr buenos resultados.

Escribe cual es el objetivo principal de tu sitio Web, y comienza a realizar las demás acciones a partir de tu objetivo principal. Debes ser claro y contundente desde el principio.

Para empezar con el pie derecho tienes que tener en cuenta que el contenido de tu pagina será el te abrirá las puertas para alcanzar el éxito.

Para continuar con este pantallazo general de lo que la gente desea encontrar en tu sitio te citare los tres errores que debes evitar tener en el:

Lo primero es que tu carta de ventas no sea profesional y que no le des en el palo con lo que quieres decir, la gente leerá y no sabrá con es el objetivo real, pero no te preocupes que en los próximos capítulos sabrás exactamente cómo hacerla. Otro error que debes evitar es no tener suficientes formas de pago para todos los gustos, debes todas las formas de pago a disposición de tus clientes, están son, cobros por tarjetas de crédito, por correo, por giro. El último error es tener una página Web amateur, es decir que no cuente con todos los requerimientos para lograr convertir mas cantidad de visitantes en clientes, para ello necesitaras, un dominio propio, un hosting, diseñar profesionalmente la Web, un auto responder, una plataforma de cobros con tarjeta de crédito.

Las cuatro reglas de oro que debes aprender a dominar son estas:

En primer lugar tienes que detectar un mercado o un gran grupo de personas que tengan una necesidad especifica, para ello solo debes preguntarte:

¿Existe un gran grupo de personas con sobrepeso en el mundo?

¿Existe un gran grupo de personas deseosas de aprender sobre algo?

¿Existe en el mundo un gran grupo de padres que desean saber como orientar a sus hijos adolescentes?

Podemos seguir varias paginas de este libro, mostrándote la infinidad de nichos de mercado en los que tu puedes incursionar, este tipo de negocios te proporciona esa libertad de trabajar en lo que a ti realmente te gusta por eso los emprendedores en Internet son apasionados, renuevan sus productos, mejoran sus cartas de ventas, comunican sus avances, porque están tan

felices de trabajar en lo que les gusta que no lo toman con un trabajo sino como algo que completa sus vida y les hace ganar dinero, más dinero de los que ganarían en un “trabajo seguro” como dirían nuestras madres.

El segundo paso es crear un sitio Web en el que comuniques de manera efectiva a tu nicho de mercado o grupo de personas que elijas asistir, sobre los beneficios que tienes para brindarles, ya sea con la utilización de tu producto, o con la contratación de tus servicios.

Lo siguiente es promocionar efectivamente tu sitio Web, de manera que las personas a las que tu quieres llegar sepan de tu existencia, para ello aplicarás técnicas efectivas que conducirá abundante trafico a tu sitio Web, para que por ultimo una vez que los interesados te hayan dejado sus direcciones de e-mails tu les hagas el seguimiento adecuado haciéndote más familiar para esa persona, generando confianza mediante tus conocimientos y cerrando miles de ventas mediante tu actitud positiva, tu entusiasmo y tu excelente producto que mejorara la vida de tu cliente y la tuya también.

Querido lector antes de seguir al segundo capitulo, te pido que tengas en cuenta esta frase que nos dejo Napoleón Hill: “El esfuerzo da plenamente su recompensa solo cuando la persona se ha negado a darse por vencida”.

Cuando me inicié en el mundo de los negocios en Internet era una total inexperta en el tema, navegaba buscando información gratuita sobre negocios en Internet, no me daba cuenta que lo gratuito era el camino más largo, nadie me iba a decir gratis lo que era realmente importante, por ahí me compraba un curso, pero solo abarca una parte de la historia dejándome con las ganas de la otra parte importante, estaba claro que debía comprar también el siguiente material para saber la siguiente estrategia, de esta manera segura de que yo iba a reinventar la rueda, me lance con mi primera pagina Web, para ello contrate a una empresa que me realizo mi sitio www.compreya.com.py, estaba realmente feliz!, ya tenia mi sitio listo, estaba orgullosa de el, era muuuuy lindo, por lo menos eso era lo que me decían parientes y amigos que no entendían nada de negocios en Internet y que tampoco eran mis clientes potenciales.

Pasaron los meses y no lograba vender a través de mi sitio, una vez en una clase cuando eso estaba estudiando Marketing en la universidad Columbia, mostré mi sitio a mis compañeros, ellos enseguida criticaron el nombre, preguntaban porque le había puesto Compre ya!, muchos lo tomaron como que

estaba obligando a mis visitantes a comprar, que mi dominio o nombre de mi sitio me hacia lucir desesperada y además mostraba que no sabia nada de estrategias de ventas en Internet, a nadie le gustaría entrar en un local y que al ser recibido le digan COMPRE YA!.

Luego empezaron a preguntarme sobre el trafico, cuantos visitantes por día ingresan a mi sitio y eso me sonaba a chiste, como si fuera que era importante saberlo.

Muy pronto me encontraba cancelando mi cuenta de hosting para tratar de olvidarme de la libertad financiera, de los negocios desde el hogar y de todas esas ideas que cuando uno se equivoca en no querer pagar el precio que se debe pagar, pierde la oportunidad de hacer crecer su sueño.

Repasemos lo que debes hacer:

- Respetar a tu visitante
- Ser genuino
- Conocer a profundidad lo que ofreces
- Ser generoso con la información que brindes
- Ofrecer información de calidad

Capitulo 2



El producto más vendido en Internet

Cual es el tipo de producto más vendido en Internet

El producto que más aceptación tiene en Internet es el de descarga inmediata, los cibernautas no tienen horarios establecidos, y desean comprar cuando su necesidad lo requiera, o mejor aún cuando tu persuasiva carta de ventas lo hipnotice. Para ello lo mejor y lo más requerido son productos de envío electrónico como e-books, audios, videos, software, reservas de pasajes, plataformas para sitios webs, etc. Todo lo que el cliente pueda comprar con su tarjeta de crédito y descargarlo inmediatamente en su computador.

Si bien un navegante puede comprar aunque no pensaba hacerlo, tu capacidad y poder de convencimiento harán que te diferencies de los demás, para ello te recomiendo el libro Locos por las ventas de Facundo de Saltarein, las técnicas de ventas y persuasión aplicables a todos los campos de la vida, Editorial .

A una amiga que se quejaba de las largas horas de oficina y lo preocupada que estaba al dejar a sus dos niños al cuidado de la empleada domestica, le dije que iniciara de inmediato su negocio en Internet, a ella le apasiona el buen vestir por lo tanto creo conveniente que Sonia tenga su Web en la que enseñe a las mujeres a vestirse adecuadamente para cada ocasión, incluso para aquellas más intimas. Al escuchar mi propuesta parecería que la única palabra que había oído fue la de Internet, Internet!, me dijo....Internet! es la amante de mi marido, pasa horas en INTERNET, ese es el lugar exacto para buscar una cosa y encontrar otra!, es la mejor manera de conocer a gente que nunca imaginaste conocer!, es la cibertierra prometida....me dijo y eso me gusto, ¿La cibertierra prometida?, le pregunte y me dijo: en Internet todo brilla como el oro, mi marido compra cosas innecesarias, tiene su computador con un sin fin de libros electrónicos, no se cuando va a parar!.

Entonces le tome de las manos y le mire a los ojos, Sonia se dio cuenta, su marido era uno de los tantos cibernautas que compran compulsivamente en Internet, y ella podría ser una de las tantas personas que venden sus productos en la cibertierra prometida.

Como crear tu propio producto

Pronto tendrás todos los conocimientos para redactar tu propia carta de ventas y vender tu producto eficazmente.

Para empezar este proceso quiero que pienses en dos cosas que te gusten, vamos a empezar de a poco, solo dos cosas por ahora estará bien.

No solo te deben gustar sino debes estar realmente apasionado por esas dos cosas.

Atención aquí: Ese interés que te nace por eso que te gusta, puede ser referente a tu profesión a lo que estudiaste toda tu vida, o alguna afición que tengas, o a la vida diaria.

Ejemplos:

Suponiendo que eres sicóloga/o, solo por describir una forma de crear tu producto si eres profesional y quieres usar esos conocimientos para tu negocio en Internet: Puedes escribir un libro o editar un video, sobre tu experiencia tratando casos de niños con problemas de aprendizaje, cómo tu comprobaste tener mejores resultados, en cuando niños pudiste observar eso, si modificaste alguna técnica para lograrlo, etc.

Suponiendo que no te interesa crear un producto referente a tu profesión, debe haber algo que te interese y que te apasione, puede ser referente a una actividad del hogar por ejemplo la cocina, que hacer para conquistar a una persona, que hacer para motivarte todos los días, puedes recopilar refranes motivadores, consejos para ahorrar en el hogar, etc. Te comento que no hay límites y el mercado es tan grande que siempre encontraras un nicho para tu producto.

¿Cómo empezar?

Lo primero es recopilar datos, todos lo datos que se te ocurran o este a tu alcance,

Entonces allí, escribes cual será tu contenido, de acuerdo a lo que sabes será más largo o más corto, luego comienzas a escribir específicamente el texto

para cada uno de esos contenidos que son como pequeños títulos inicialmente, luego podrás editar las veces que quieras.

Es importante que te concentres en este punto, ya que otra manera nunca terminarás.

Una vez que hagas escrito todo, entonces allí puedes agregar o quitar texto según tu opinión.

Inicialmente lo que harás será escribir el contenido:

Por ejemplo:

Platos sabrosos preparados con carne

- 1- Cuales son los mejores cortes de carnes, para preparar jugosas milanesas.
- 2- Cuales son los secretos para que la carne quede muy tierna.
- 3- Lo que debes saber para que la milanesa no quede aceitosa.
- 4- Cómo preparar una deliciosa milanesa Light
- 5- La opción irresistible: La nueva milanesa a la napolitana, receta especial y diferente.

¿Ya te dieron ganas de comerte milanesas?, verdad.

Bueno este ejemplo es solo para que veas lo fácil que es, empezar a escribir tu libro, primero escribes sobre que vas a “hablar” y luego escribes el contenido, así se simplifican las cosas porque no estarás escribiendo todo lo que sabes y luego no tendrá principio ni final, esta es la forma que yo utilizo, por eso te la recomiendo, se que hay otras pero yo no las comprobé.

Tu libro no necesariamente debe tener 500 páginas, no es necesario que llenes hojas solo por tener más páginas escritas, es importante que cada página tenga contenido valioso, recuerda que será tu primer libro y depende de ti que sea el último o el primero de varios exitosos.

Imagínate: ¿Que pasaría si el libro de las “Milanesas” comprara una mujer recién casada que no sabe de cocina y le interesa empezar a cocinar para esposo y la familia que formará?.

Entonces busca en Internet y le interesa tu libro, lo compra, lo lee, y le encanta porque es muy bueno, y tiene muchas soluciones y consejos que a ella le ayudan a quedar como una “Reina” de las milanesas. Entonces regresa a tu página y compra otro libro LAS MEJORES GUARNICIONES PARA ACOMPAÑAR LAS CARNES.

En cambio: ¿Que pasaría si la misma mujer compra tu libro y no consigue hacer ninguna deliciosa milanesa?.

Es por esto que debes escribir sobre lo que te apasiona y te gusta porque será la forma en que mejor puedas transmitir lo que sabes.

Seguimos.

Una vez que tengas listo tu libro, tienen que leer por lo menos cinco personas diferentes para que tu te asegures, que las demás personas pueden entender fácilmente lo que tu quieres enseñar, recuerda que lo estas haciendo por primera vez y además este primer libro es súper importante porque será el que te abrirá las puertas para que los demás que escribas puedas vender.

Asegúrate de que no tenga errores ortográficos, ni gramaticales, cuida todos los detalles, estamos hablando del producto que hará que generes más ingresos, y puedas obtener mejor calidad de vida, por eso es súper importante.

Si no te gusta para nada escribir, tienes dos opciones más.

La primera es que grabes la información que tienes en formato mp3, y tus compradores lo puedan bajar inmediatamente luego de realizar el pago.

La segunda opción es que lo hagas en video, entonces es más completo al tener imagen y sonido, puedes ir mostrando paso a paso todo.

Hasta aquí tenemos las tres opciones que puedes utilizar para generar tus propios productos electrónicos. Lo mejor es combinar las tres opciones de esa forma tendrás más oportunidades ya que no a todos nos gusta lo mismo, a mi particularmente me gusta leer, pero a mi esposo le gusta escuchar, de manera que si baja algún curso lo guarda en su reproductor mp3 y mientras camina lo escucha. Esa es la solución que tú debes ofrecer, para cada uno tendrás la solución indicada si presentas la mayor cantidad de opciones.

También puedes ofrecer un extracto del libro, por ejemplo si hay personas con poco tiempo que no pueden leer el volumen completo pero les interesa tu tema, les puedes dar la opción de que lo lea en un extracto o en forma resumida.

CONSEJO IMPORTANTE: Te aconsejo que escribas todo tu e-book en un editor de texto como Microsoft Word u otro de tu preferencia, pero recuerda archivarlo con la extensión .html, para que pueda leerse sin problemas en cualquier navegador de Internet, si deseas protegerlo mejor utiliza Adobe Acrobat, puedes descargar una prueba gratuita de este programa aquí: <http://www.adobe.com/products/acrobatpro/tryout.html> o aquí <http://get.adobe.com/es/reader/>

Capitulo 3



Como capturar la atención de tu visitante en cada palabra que lea en tu Web. Te enseñare cuales son las palabras que impactan emocionalmente y psicológicamente en las personas para que tú las utilices en tu beneficio, esta es información de primera y será C-R-U-C-I-A-L para ti, y lo podrás poner en práctica en todos los campos donde desees cerrar buenos negocios.

Mi querido lector si deseas conseguir buenos negocios, tienes que saber que al igual que en el mundo físico, el ciber-espacio prometido como dice mi amiga Sonia, esta habitado por personas como tu y como yo, y como a la mayoría de los seres humanos nos gusta sentir que se interesan por nuestras necesidades, no por tus necesidades como vendedor, no por tus necesidades económicas, sino por mis necesidades de encontrar una solución, de encontrar alguien que me entienda, que sepa por lo que estoy pasando, por eso tus resultados económicos en los negocios estarán siempre ligados a las buenas relaciones que tú consigas tener con tus prospectos o clientes.

Este capitulo considero el más importante, si bien todo lo que se necesita para montar tu negocio online cuenta de varias partes como si fuera un rompecabezas esta es una pieza primordial ya que sin ella, no se cerrarían las ventas.

Pondré de ejemplo mi sitio www.ganadinero24horas.com para poder ilustrarte lo que te voy diciendo.

Para crear todas las cartas de ventas que encontraste en el, utilice estas seis preguntas estratégicas.

- 1- ¿Qué tienes para ofrecerme Lorena?
- 2- ¿Qué harás para mejorar algo en mi vida?
- 3- ¿Por qué debería elegirte a ti?
- 4- ¿Por qué eres diferente a la competencia?
- 5- ¿Cómo me puedes asegurar que lo que tú me ofreces, funcionará al 100%?
- 6- ¿Cómo harás para enviármelo inmediatamente?

Las respuestas que realices a estas preguntas son las que le interesa escuchar a tu cliente.

Si bien hay muchos competidores, algunos todavía creen que hablar de si mismos les dará buenos resultados, yo prefiero hablar del cliente.

Esta es la fórmula mágica que yo aplico una y otra vez y que te sugiero que tu empieces a aplicar.

Enfócate en tu cliente, quienes son o serán, que desean, por que lo desean, que valor agregado tu les puedes ofrecer o mejor aun cual es la diferenciación de tu producto con respecto a la competencia.

Ofrece siempre una garantía de satisfacción y no es solo porque sea ley en muchos países, sino porque tú sabes que tu producto es realmente bueno, si no eres el primero en poner la mano en el fuego por lo que vendes nadie más lo hará. Para ello debes ofrecer lo mejor, los engaños no te funcionaran, por lo menos si ves la oportunidad de hacer negocios a largo plazo, esta regla es para negocios online u off-line.

Empecemos a redactar tu carta de ventas, esta guía te será útil siempre que desees cerrar ventas, también te servirá para cualquier otro tipo de avisos publicitarios que desees realizar.

Tienes que tener en cuenta que por más larga que sea tu carta de ventas, las personas tienen que poder enterarse de los beneficios y las ventajas en cualquier parte donde se detengan a leer, quiero que hagas un ejercicio fíjate en los canales de tele ventas cuando pasan un infomercial, tu te quedas prendido al mismo, luego haces zapping de arriba abajo y te vuelves a quedar en el infomercial y de seguro que en ese momento si lo miras igual te vas a enterar de que se trata y cuales son los beneficios, porque lo repiten una y otra vez de diferentes maneras. Esto es lo mismo que tú debes hacer.

Vamos a la acción, tú lema si quieres un cambio en tu vida debe ser: Aprendo y paso a la acción. No te servirán de nada los conocimientos que tengas si no los aplicas, esta es la diferencia entra las personas que logran sus objetivos y las que siempre están en el mismo lugar.

Evita postergar tus sueños, la vida es para vivirla y aprovecharla al máximo.

Para comenzar con el pie derecho tienes que utilizar en tu carta de ventas las palabras que de por si cautivan a los sentidos, algunas de ellas son: Gane, ahorro, beneficio, éxito, genere, comprobado, funciona, descubrir, calidad de vida, secreto, poder, atención, tú, Usted, para ti, rápido, estratégico, regalo, importante, nuevo, sorpresa, mágico.

Imagínate contestando a la primera pregunta que te ayudara a escribir tu carta de venta: ¿Qué tienes para ofrecerme?

Eso es lo que tú visitante quiere saber al ingresar a tu página, es la primera oportunidad que tienes de marcar la diferencia.

Es importante que te concentres en cada titulo que vas a formular, ya que cuando más cantidad te ensayes a escribir, mejor lo irás haciendo, además aparte de elegir el que más impacte entre todos para el titulo principal, los demás te servirán para ir separando las distintas partes que tiene la carta de venta, así que no escatimes en escribir todos los títulos que puedas, si son más de veinte mejor para ti.

El 80 % del éxito de tu carta de venta depende del encabezado por lo tanto si el encabezado no es atractivo para el lector tampoco lo será el resto de la carta, así que atención al título principal

Si deseas que tu carta de venta impacte debes saber a quien va dirigida, es decir cual es tu nicho de mercado, recuerda que no todas las personas desean lo mismo, por lo tanto tu carta debe ir enfocada a un grupo específico de personas. Una ideal carta de ventas es la que muestra el problema y de inmediato ofrece la solución, ten cuenta esta formula también para crear titulares impactantes.

Por ejemplo ofreces un adelgazante tu nicho serán las personas con sobrepeso por lo tanto a esas personas le interesarían puntos como estos:

Reducir de tallas sin mucho esfuerzo

Tener el peso ideal

Verse más delgado

Sentirse mas seguro

Aprender a alimentarse correctamente

Aprender ejercicios reductores fáciles y efectivos, etc.

Las personas son movidas por sus deseos para realizar las compras sin embargo también podemos valernos de los problemas que ellas enfrentan y que deben solucionar para lograr sus objetivos, entre los problemas siguiendo el ejemplo anterior podemos mencionar:

Falta de voluntad para seguir una dieta

Stress laboral

Falta de tiempo para realizar ejercicios

Falta de motivación

Ansiedad

Hambre, etc.

Existen muchas formas de presentar encabezados estos pueden ser:

- A) -Brindando una noticia de último momento, ya que a todos nos gusta estar informados.
- B) Realizando preguntas directas al lector, de manera que el la conteste en su mente y lo introduzca al resto de la carta, por ejemplo: ¿Le gustaría hablar en Inglés en solo tres meses?.
- C) Utilizando el término COMO, te sorprenderás de los resultados que puedes obtener iniciando tu oración con esta palabra, por ejemplo: Como reducir 1 kilo por día.

Luego del titulo debes identificarte, para que el cliente se sienta más gusto de saber quien se esta dirigiendo a él, para ello debes recurrir a un buen saludo, en forma personalizada, algunos saludos que te sugiero son estos: Querido lector, Estimado lector, Apreciado colega, Apreciado profesional, etc, esto dependerá de a quien dirijas tu carta.

Mucha gente estila por incluir historias en la carta de venta, pequeñas historias cautivadoras que atrapen a la lectura, puede ser un hecho que te haya ocurrido o le haya ocurrido a algún conocido en el camino del éxito, y sea motivador para tomar acción.

En este punto debes ser corto y conciso recuerda que estas buscando atrapar al visitante y que siga leyendo y no aburrirlo y que vaya a otra pagina.

Continuamos avanzando en la carta de ventas, contestando la pregunta numero dos: ¿Qué harás para mejorar algo en mi vida?

Para agilizar la escritura recurro a lo que se llama TORMENTA DE IDEAS, comienzo a escribir todos los beneficios que se obtienen utilizando mis servicios de capacitación.

Es importante decir solo la verdad, como dicen los abuelos: LA MENTIRA TIENE PATAS CORTAS, y más cortas aún en Internet cuando la base de todo es buscar información, además jugarte a una mentira arruinará tu reputación, y ahí sí estarás fuera de toda jugada, por lo tanto debes mantenerte integro en este rubro, jugar a lo cierto y verdadero, nada más.

La siguiente pregunta que se formulará tu prospecto, es muy importante, es la pregunta numero tres: ¿Por qué debería elegirte a ti?

Este punto requiere de total sinceridad, di lo que eres, escríbeles de la misma manera en la que siempre te comunicas con los demás, se honesto y sincero. Te pongo un ejemplo, si estas vendiendo recetas de cocinas, solo es una suposición:

Yo Juan Pérez no soy chef internacional, pero soy amante de la cocina y me encanta agasajar a mis seres queridos cocinando para ellos.

La noche que le pedí la mano a la que ahora es mi esposa, hice una combinación especial con ingredientes afrodisíacos y prepare un plato tan exquisito, que ella no se pudo negar a aceptar mi propuesta de matrimonio.

Desde ese día todos mis amigos y conocidos empezaron a pedirme la receta especial a la que bautice “NOCHE DE AMOR Y LUJURIA”, les aseguro que si eligen mi receta tendrán asegurada a la mujer de su vida (o al hombre de su vida), es tan especial que más de cincuenta personas entre amigos y conocidos hoy están con la persona amada utilizando mi receta “enamoradora”.

Te aseguro que no encontrarás otra combinación, tan deliciosa y fantásticamente atrapante como la mía, la puedes utilizar año tras año en cada aniversario para reavivar el fuego del amor y la pasión.

Ok. Esto me servirá para explicártelo mejor:

Juan Pérez se presenta como es, una persona común y corriente a la que le gusta cocinar. Es sincero y confiesa que no es chef.

A todos nos gusta la sinceridad, porque que pasaría si Juan Pérez, te dijera soy chef internacional, todo el mundo habla de mi y mis fabulosas recetas.

Luego tu investigas, y nadie lo conoce a Juan Pérez, le escribes para saber donde trabaja y Juan Pérez nunca te contesta, porque es mentira lo que había escrito sobre el.

Lo que ocurrirá es que tal vez pienses que Juan Pérez es un gran mentiroso y por lo tanto su receta también es una farsa.

Sin embargo Juan Pérez, te habla de su experiencia de lo que vivió y comprobó el mismo y luego sus conocidos, ese hecho hace que Juan, pueda afirmar que su receta es especial.

Esto responde a la pregunta: ¿Por qué debería elegirte a ti?

Lo que la gente quiere: Porque soy autentico y original y no encontraras en ningún otro lugar lo que yo tengo para ofrecerte. Obviamente no lo dirás de esta manera, sino que encontraras la manera de decirlo indirectamente.

¿Porque eres diferente a la competencia?

En todos lo casos te recomiendo que recurras a la TORMENTA DE IDEAS, y escribas por lo menos treinta razones, en este caso el porque eres diferente a la competencia, para responder a esta pregunta tienes que darle una diferenciación a tu producto o un valor agregado, si entras a un mundo tan competitivo como es vender en Internet, sabrás que todos dicen que únicos y diferente, sin embargo cada uno tiene una muy buena razón para afirmarlo. Por lo tanto debes realmente tener algo muy bueno para que se te pueda elegir.

¿Pero que puede ser algo muy bueno?

Puede ser el trato que le des a tu visitante, el respeto que ellos sientan, el seguimiento que hagas, los regalos que ofrezcas, un servicio post-venta, un descuento en la siguiente compra, la calidez humana, etc.

No olvides que aunque no estés cara a cara con tu visitante, tú podrás transmitir tus valores, personalidad y calidez humana, siempre se trata de personas, así que trátales como te gustaría que te traten a ti.

Vamos con la penúltima pregunta: ¿Cómo me puedes asegurar que lo que tú me ofreces funcionará al 100%?

Es indispensable que ofrezcas una garantía por el producto o servicio que vendas, no hay excusas para ello, ya que si tu sabes que es bueno lo que ofreces, no tienes de que temer!, además es ley en muchos países, una garantía de satisfacción hará que tu prospecto se sienta seguro y elimine el sentimiento de riesgo que siempre se posee al realizar una compra por Internet.

La última pregunta que debemos responder antes de diagramar la carta y con esto ya tendremos todos los elementos.

Pero antes te daré ideas sobre algunos párrafos que debes utilizar para ir uniendo tu carta de manera a que hagan un gancho para ir al siguiente texto:

Utiliza estas ideas y te aseguro éxito total:

Échale un vistazo a esto...

Algunos ejemplos de lo que ocurrirá cuando uses mi producto...

Y eso es solo el principio...

Te diré más sobre cómo...

Lo mejor de todo...

Y aún hay más...

Atiende esta advertencia...

Atención, continúe leyendo y se sorprenderá, etc, etc

Ahora que ya tienes la idea, puedes ensayar frases para unir.

Presenta la oferta de tu producto haciendo una lista detallada de todo lo que recibirá al comprar tu producto. Y luego llama a la acción diciéndole a tu lector que compre en ese momento, indicándole todos los pasos a seguir para que se sienta acompañado en el proceso.

¿Cómo harás para enviármelo inmediatamente?

Todas las personas que piensan en comprar algo desean sentirse seguros en cuanto a la transferencia de la información, debes decirles en cuantos minutos recibirá su producto, como lo hará, hasta como lo debe guardar, todo por más que a ti te parezca sabido, debes incluir en tu información, recuerda que en mundo hay miles de personas que todavía nunca compraron por Internet.

Últimos consejos a tener en cuenta, debes incorporar: FECHA DE LANZAMIENTO (Generas expectativa), FECHA LIMITE (generas impulso por tomar la decisión en el momento), En varias partes un botón que lleve a la compra Ej.: ORDENE AQUÍ, COMPRE AHORA Y OBTENGA ESTOS REGALOS, CLICK AQUÍ PARA OBTENER....etc. UTILIZA POSDATAS SIEMPRE (sirven para reafirmar ofertas y recordar los beneficios, y siempre son leídas, te lo aseguro).

Las posdatas venden también, confirmado y asegurado!.

Realice esta estructura solo para ayudarte a que empieces a organizar tu propia carta de ventas pero es importante que mires muchas cartas de ventas en Internet así podrás crear con mejor precisión la tuya de acuerdo al publico al que te dirijas, te recomiendo además que grabes un video y lo subas a youtube (www.youtube.com), para incluir en tu presentación de carta de ventas, el video humaniza más el sitio Web y el visitante toma más confianza cuando el vendedor muestra la cara.

Aquí va la volanta que se complementara con el titulo de la carta

AQUÍ IRA EL TITULO EN LETRAS MAS GRANDES A LAS QUE PUEDES **CAMBIAR** DE COLOR ESPECIALMENTE EN LAS

PALABRAS QUE TÚ YA SABES QUE SON IMPACTANTES Y ATREN VENTAS.

De: Aquí va tu nombre

Desde: Aquí va la ciudad y el país

- Aquí pones los primeros cuatro beneficios que escribiste
- Atiende que sean los mas cautivantes
- Para que tu prospecto no deje de leer
- Y vaya hasta el final

AQUÍ PONES OTRO DE LOS TITULOS QUE ESCRIBISTE PERO EN LETRAS MAS PEQUEÑAS QUE EL TITULO PRINCIPAL

Contesta la pregunta número 2.

Explicas que harás para mejorar algo en su vida, es útil presentar un escenario en el cual tú producto o servicio aparece como solución.

Puedes utilizar líneas horizontales para separar tres casos diferentes en el que tu producto o servicio, CAMBIARA, LA VIDA DEL CLIENTE.

RECUERDA QUE TIENES QUE PRESENTARLE IMÁGENES EN DONDE EL O ELLA SE SIENTAN FELICES, POR EJEMPLO COMPARTIENDO MAS TIEMPO CON LA FAMILIA O GANANDO MAS DINERO

Puedes utilizar además refranes de famosos entre el medio, siempre y cuando hagan alusión a lo que tú vendes, uno que me gusta mucho es:

***Vacía tu bolsillo en tu mente, que tu mente llenará tu bolsillo.
Benjamín Franklin.***

Un buen sub-título y contestarás la tercera pregunta

1. ¿Por qué debería elegirte a ti?
2. Puedes enumerar cuatro o cinco
3. hechos del porque tu eres mejor
4. que la competencia.

También puedes ponerlo sin enumerar y publicar una foto tuya, esto genera más confianza. Recuerda que Internet también se trata de personas. Si fuera el caso del cocinero Juan Pérez, que leíste arriba, una foto del casamiento quedaría perfecta.

ESTE ES UN BUEN MOMENTO PARA LLAMAR A LA ACCION CON UN BOTON COMO ESTE: **ordene aquí**

Seguimos con la pregunta número cuatro, no te olvides de adornar con imágenes, ya que hace que tu carta se vea mejor.

- ¿Por qué eres diferente a la competencia?
- Puedes volver a enumerar de esta forma
- Recuerda siempre que debes utilizar oraciones independientes
- En Internet habiendo tanta información a mano, la gente solo le da una repasada general, picando de aquí y de ella.
- Recuerda que en tu caso será igual leerá el encabezado principal
- Luego recorrerá muy rápido hasta abajo, buscando el precio
- Leerá las posdatas

- Y subirá de nuevo si le interesa lo que estas ofreciendo

AQUÍ PUEDES PONER LOS TESTIMONIOS QUE RECOGISTE

Si puedes obtener testimonios de personas expertas en el ramo que recomienden tu producto tendrá mayor impacto, en estos casos puedes obtener un buen testimonio, ofreciendo tu producto a modo de prueba, también puedes lograr buenos testimonios ofreciéndolo gratuitamente a una persona experta en el ramo en el que tu estas incursionando y a la que puedas acceder y que luego te deje publicar su imagen, siempre y cuando haya comprobado que efectivamente tu producto o servicio es excelente.

Serán, dos o tres testimonios uno debajo de otro, luego vuelves al llamado de acción, incitando a la compra **ORDENE AQUÍ SU COPIA Y EN MENOS DE 2 HORAS USTED SABRÁ COMO GANAR DINERO EN INTERNET.**

- 5- ¿Cómo me puedes asegurar que lo que tú me ofreces, funcionará al 100%?



La respuesta 6 la puedes poner aquí o atrás cuando se abra el link de compra

Ahora puedes escribir algo en forma personal, como por ejemplo:

La información que estas por adquirir tiene un valor real de 1.000 \$, sin embargo quiero que tú la obtengas por eso rebaje el precio para darte la oportunidad al 50% solo hasta el día x.

Ahora vuelves a repetir todo desde la pregunta número uno, poniendo los demás beneficios que escribiste.

Pd1: No te olvides de las posdatas, recuerda que son muy leídas.

Pd2: Si la primera leyeron, también leerán la segunda, recuerda la fecha limite de tu oferta, si la tienes respeta esa fecha.

!

**ORDENA AQUÍ YA
MISMO**

Mi apreciado lector, habiendo leído mi libro hasta aquí, ya tienes mucha información sobre como crear tu propio negocio en Internet, como te habrás dado cuenta mucho de lo que leíste también lo puedes aplicar a tu vida diaria, como por ejemplo incluir en tus conversaciones las palabras que impactan y llaman la atención, cuando quieras cerrar un buen trato, cuando quieras conquistar a alguien o persuadirlo/a.

Sin embargo en este momento te pido que nos detengamos los dos porque así como te dije al principio por el hecho de haber comprado mi libro, te convertiste en mi confidente. Por eso quiero contarte que en muchas oportunidades en mi vida tuve miedo de ser libre, de dejar “el salario fijo”, de vivir de comisiones o depender de las ventas de mis productos. Sin embargo mi parte irracional luchaba porque mi razón no me convenciera de seguir atada. Elegí como mentor a una persona a quien admiro y esta donde yo quiero estar, y decidí seguir sus pasos. Por eso te recomiendo a ti que busques a esa persona que te de fuerzas, te acompañe y sea fuente de inspiración para que tu puedas lograr tus metas. En el año 1998, me desempeñaba como Profesora de Danzas de un Colegio Bilingüe Saint Mary Scholl, daba clases de danzas a todas las niñas desde el Jardín de infantes hasta el 6to grado, la jornada era agotadora, pero solo me daba cuenta de eso una vez que estaba en casa ya que durante mis horas de clase para mi el tiempo pasaba volando, siempre supe que el destino no estaba escrito que cada uno de nosotros somos los que nos trazamos nuestro propio destino, creo que por eso siempre elegí trabajar en lo que me gusta.

Fueron largos los años de dedicación y aprendizaje hasta obtener el Título de Profesora de danzas y aunque ya pasaron 17 años desde que me recibí, las tres maestras que me empujaron hacia delante en todos los años de estudio académico hasta hoy me siguen acompañando y hoy quiero que ellas también formen parte de tu negocio por eso te pido que las recibas con los brazos abiertos y las mantengas a tu lado a cada momento, ellas son Disciplina, Constancia y Paciencia.

Sin dudas desarrollar estos talentos es aún más importante que poseer buenas condiciones innatas.

Capitulo 4

El Plan B, si no te gusta escribir libros.

Si estas empezando a pensar que no puedes tener tu negocio rentable en Internet, solo porque no deseas escribir un e-book, estas muy equivocado/a, porque tienes dos posibilidades que te quitan de este aprieto, la primera se trata de vender libros que poseen derechos totales de reventa, tu los compras a un precio determinado y los vuelves a vender al mismo precio, con la primera venta ya recuperas tu inversión y el resto son puras ganancias, yo inicie mi negocio con este sistema, existen una infinidad de libros con derechos de reventa, tú no puedes modificar nada del material, lo único que puedes hacer es revenderlos así como los compraste.

Lo bueno de esta opción es que normalmente ya vienen con su carta de ventas escrita, es decir ni siquiera tienes que preocuparte de eso.

Yo particularmente, escribo una carta de ventas nueva para cada libro con derecho de reventa que compro ya que la desventaja de este tipo de materiales es que son muchas las personas que los promocionan y al no ser de exclusividad propia debo ser más astuta en la forma de mercadeo y exposición del material, además para asegurarme que los interesados me elijan a mi a la hora de comprar, ofrezco interesantes bonos de regalo por la compra de cada material, o los empaqueto de a 10, 20 o 50 ofreciendo un precio promocional, esto depende de cada autor, normalmente en cada caso te dan sugerencias en cuanto al precio y te piden que no bajes del limite que ellos establecen, en

otros casos los liberan para que los ofrezcas como Bono gratis por la suscripción a tu pagina Web o como regalo por la compra de algún material tuyo.

La otra opción son los libros de marca blanca, más conocidos en Internet como PLR (Private Label Rights). La diferencia de estos con los libros con derechos de reventa es que los de marca blanca han sido liberados por sus autores para que la persona que lo compre, lo re-escriba a su manera modificando algunos términos talvez y lo publique como si fuera suyo, es decir de autoria propia.

De esta forma obtienes un material fresco, propio y te liberas de competir con otros vendedores que ofrecen los mismos titulares y portadas, como ocurre en el caso de los libros con derechos de reventa.

Otras formas de ganar dinero en Internet es vendiendo espacios publicitarios en tu sitio Web o ganando por click's, con el programa de Google Adsense, ellos ponen en tu sitio publicidad relevante para tu nicho de mercado y por cada clic que reciba cada uno de los anuncios en tu sitio, te pagan un monto x, que es poco pero suma. Te advierto antes de que te equivoques, nunca hagas clic tu mismo a tus anuncios, ya que te cancelaran la cuenta. Si deseas obtener buenos resultados y que Google Adsense se convierta en una fuente interesante de monedas, debes tener mucho tráfico diario en tu sitio. Este sistema es recomendable para los blogs u otro tipo de sitios Web donde la publicidad no interfiera en el objetivo primordial de tu sitio, por ejemplo si tu estas promocionando tu propio producto, no querrás que Google te ponga aviso de la competencia o que otros avisos distraigan la atención de tu visitante, en esos casos no te aconsejo que utilices este sistema de ganancias por click's.

Marketing de afiliados

Si te afilias a un sistema como por ejemplo www.clickbank.com puedes ganar hasta el 75% de comisión por algunos de los productos que se encuentran disponibles, el sistema es de afiliación gratuita en este caso no necesitas ni

siquiera tener una página Web, lo único que debes hacer es promocionar tu link de afiliado, promoverlo correctamente para que los interesados en ese producto compren desde tu link, Clickbank se encarga del cobro y la entrega de los productos que son todos digitales, y a ti te enviaran tus comisiones en cheque por correo, existen otras formas de pago si te interesa puedes ingresar al sitio. Por último con respecto a los sistemas de afiliados debes ir con cuidado a la hora de elegir uno, particularmente promociono los productos a través de mi propia pagina sin usar las cartas de ventas que ellos proporcionan, existen cursos completos referentes a este tema, es un tema muy extenso que lo abarcare en mi próximo libro.

Por último las menos efectivas de formas de ganar dinero por Internet, te menciono algunas como: Contestando encuestas, muchas empresas pagan por saber que desean los consumidores, por ellos existen un montón impresionante de empresas encuestadoras en Internet.

Antes de terminar este capítulo quiero contarte que cuando inicie mi negocio en Internet pase por varios dolores de cabeza, ya que deseaba una plataforma completa, que proporcione a mis visitantes la comodidad necesaria, además necesitaba que mi lugar en Internet sea amigable, contrate para ello a una de las mejores empresas de diseño Web en mi país, y logramos juntos un buen trabajo aunque tardamos cuatro largos meses, luego conocí a Rafael Memmel un joven creativo y empresario que junto a otro empresario creo lo que hoy es tele-empresarios, crearon una herramienta utilísima que facilita a muchos de mis clientes poner su negocio en marcha inmediatamente, si te interesa formar parte de mi equipo puedes hacerlo ingresando a este link: <http://ganadinero24horas.teleempresarios.com/> , mis clientes que se han afiliado a tele-empresarios ya están lanzando su segundo material, realizamos juntos sus campañas de lanzamiento y cuentan con mi asesoramiento permanente.



Capitulo 5

Como crear credibilidad en Internet

Posicionadote como experto

Para lograr posicionarte como experto debes dar a conocer lo que sabes, para ello tienes que tener tu propio blog ya que esto potenciara enormemente tus ventas y creara confianza de parte de tus prospectos hacia ti. Yo personalmente utilizo wordpress, <http://wordpress.com/> es una de las mejores herramientas que existe, puedes agregarle videos, formulario de contacto y mucho más, si estas decidido a ser un empresario en Internet debes aprender a hacer tu propio blog o contratar a alguien que lo haga por ti y te lo actualice si es posible diariamente. Las personas que ingresan a tu blog deben salir satisfechos de información, y con ganas de volver porque sabrán que siempre obtendrán algo fresco.

Ahora te enseñare una técnica sencilla para promocionarte sin que lo noten, es muy útil, porque hace a diferencia entre ir tras de ti y correr de ti.

Te daré dos ejemplos:

Imagina que escribiste tu blog y dices a tu lector que tu producto es genial, que debe comprarlo inmediatamente porque quedan solo unos ejemplares, que tu

eres la única persona que puede ayudarlo, etc, etc. Esa persona que esta buscando opciones en Internet en primer lugar sabe que no eres la única persona ya que aunque tu producto sea exclusivo habrán otros productos que cumplan la misma función, para graficártelo más te mencionare el caso de una persona que quiera bajar de peso, esta persona puede lograrlo, yendo a un gimnasio dos horas al día, consumiendo un producto adelgazante o utilizando una faja térmica, con todas las opciones puede bajar de peso. Esto también ocurrirá en tu caso, por ello debes ser consiente de que el hecho de que tu digas que eres único no hará la diferencia.

Lo que si hará la diferencia es que en vez de hacer lo que te expuse, escribas sobre como ha mejorado la calidad de vida de las personas que utilizaron tu producto, por ejemplo puedes hablar del caso de uno de tus clientes sin usar su identidad para protegerlo, o puedes hablar de tu experiencia personal en cuanto a lograr objetivos y dices que en varias ocasiones te escribieron personas agradecerte el cambio que lograron en sus vidas gracias a la utilización de tu libro o de tu entrenamiento, o de tus servicios. Nada más. Mencionas solo una vez tu producto o no lo mencionas, y debajo del blog pones un link que lleve a tu página de aterrizaje, es decir a la página donde expones los beneficios del producto y pides los datos a tu cliente para contactarlo.

Eso es lo que debes hacer, no debes apurarte por cerrar ventas al primer contacto, no lo conseguirás. Si lograste generar confianza y lograste que tu visitante vaya a tu pagina de aterrizaje, estas solo a un clic de que el te deje sus datos o vaya directamente a tu pagina de productos.

Así como el aprendizaje es un proceso las ventas también lo son. Educa sobre la utilización de tu producto, los beneficios, las ventajas y trata de mantenerte con la mente fría para no caer en la desesperación de ofrecerlo directamente, utiliza esta técnica y te garantizo buenos resultados.

Reglas del éxito para mantenerte vigente

Hoy por hoy la utilización de las redes sociales es un deber a la hora de mantenerse vigente, nos mantiene actualizados en contacto más directo con las personas. Este tipo de actividades se inicia a comienzos del año 2000 con

sitios Web que se abren a una nueva forma de interactuar con sus visitantes creando lazos de amistad o de interés en común, creando de esta manera redes sociales, las que como era de esperar se hacen mas populares con el paso del tiempo. Las primeras apariciones las hicieron [Friendster](#), [Tribe](#) y [Myspace](#), luego la mega Google lanza lo que seria el boom en cuanto a redes [Orkut](#), luego a esta ya no tan nueva pero fascinante experiencia se suman [Yahoo 360°](#) y [Facebook](#).

Este sistema de generar vínculos entre humanos actualmente esta muy popularizado y se expande cada día más, lo importante como emprendedores en Internet es crear eficientemente un perfil indicado para crear vínculos con las personas correctas. Para ello es importante crear tu perfil profesional. Puedes iniciar a crear tu red invitando a tus contactos, luego harás crecer tu red aceptando a los contactos de tus contactos.

Existen hoy en día muchas redes sociales muy recomendables, pero lo interesante será que encuentres la que se adecua a tus propósitos, las redes engloban generalmente personas con los mismos intereses así redes sociales de emprendedores, empresarios, aficionados al arte, literatura, cultura en general, encuentra la que va contigo y empieza a crear tu red y tener personas que te sigan.

Otra de las formas de mantenerte vigente es actualizarte en cuanto a la información que ofrezcas, yo particularmente indago en las páginas en Ingles, que tienen contenido muy fresco para empaparme de las nuevas noticias, de los nuevos enfoques, de las nuevas ideas.

Si para ti es un deber pendiente aprender Ingles, te recomiendo que empieces de inmediato en los negocios globalizados, hablar Ingles y si se puede Chino es sumamente importante, la mayor población de ínter nautas se encuentra en la china, que te parece ingresar a un mundo en el que Internet se pan de cada de día.

Por ultimo te recomiendo que te focalices, las personas exitosas que logran sus objetivos se focalizan, van detrás de su sueño paso a paso sin detenerse, para

ello debes centrarte en saber cada vez mas sobre el tema que elegiste y posicionarte como experto en ese tema, una vez que tu proyecto este caminando solo y quizás corriendo, recién ahí, podrías iniciarte en otro proyecto, para ese momento ya deberás tener en funcionamiento un sistema y un staff de personas a quien delegar la mayoría de las tareas.

Yo lo hago, tanto en mi negocio de tele marketing como en mi negocio en Internet, tengo un sistema que funciona. En el caso de mi negocio de ventas telefónicas cuento con un sistema informático, en el cual están detallados los productos los precios, las ofertas, las preguntas frecuentes, tope de descuento por producto, datos de los clientes, esto facilita que si yo no estoy en la empresa mis ayudantes puedan saber que responder de acuerdo a las respuestas que hemos creado basados en las preguntas frecuentes que realizan los clientes, como ayudar a cada uno de ellos y como satisfacer sus necesidades, cuando llamarles, cuando reponerles productos etc.

Crear un sistema de trabajo es esencial para que te puedas enfocar en otro proyecto ya que estarás mas libre de tiempo y con más energía para. Mejoras tu calidad de vida y evitas el stress, pudiendo aprovechar tu buena energía para motivar a tu staff a cumplir o sobrepasar las metas.

Lo mismo ocurre con mis clientes de www.ganadineroy24horas.com, recibo muchos e-mails por día, muchos de ellos realizan preguntas no porque no saben o no hayan encontrado la respuesta en mi sitio, sino porque quieren ese contacto personal que hace que se sientan mas confiados, por eso es importante que siempre respondas los e-mails dentro de las 24 horas a más tardar 48 horas de haber recibido la consulta, para ello tengo capacitado a mi staff para que los responda de acuerdo a las respuestas tipificadas para cada consulta, solo en el caso que no tengan una respuesta acertada, me pasan el mensaje para que yo lo responda.

De esta forma tengo suficiente tiempo para ganar dinero, hacerle ganar a los demás y lo que más me gusta disfrutar de mi familia. Para mi la solución que presenta Internet es muy interesante a la hora de conservar unida a la familia, hoy por hoy los niños necesitan de mucha atención, están más expuestos a

información de todo tipo y creo fundamental por ello que las madres vuelvan a ser “madres”, recuerdo que quede impactada cuando en busca de un libro de PNL que me apasionan, leí un titular que decía: Mujeres visibles, madres invisibles, y en tapa figura a una exitosa mujer de oficina que sale en TV y a un solitario niño que la mira, esa es realidad de miles de familias que en busca del pan nuestro de cada día salen del hogar dejando a la semillita de la familia sin riego de atención y amor, el que no se compara con el que recibe de ninguna otra persona y así la sociedad va acrecentándose de personas con falencias afectivas traídas desde la niñez, por eso te pido que cuides a la base de la sociedad: la familia...tú familia.

Capitulo 6

Automatizando tu negocio.

Porque debes automatizar tu negocio

De todas las cosas que puedas llegar a hacer en Internet dentro de tu negocio, lo que te hará libre es automatizarlo. Cuando apenas era una novata no podía dimensionar la complejidad de tener un negocio en Internet, que sin haberlo asumido estaba “abierto” 24 horas al día. Yo creía neciamente que los que estaban interesados en mi productos, podían esperar por mi, de esta manera aprendí de la peor manera, “perdiendo tiempo y dinero”. En las ventas las personas son movidas por sentimientos y deseos y cuando quieren algo lo quieren ya!, y si el producto presenta una garantía de satisfacción no tienen mucho que pensar para obtener lo que desean al instante, por ello tener automatizado tu negocio en línea es fundamental, de manera que tus clientes te compren una y otra vez y reciban su link de descarga (en el caso de que el producto sea de envío electrónico) a los pocos segundos de haber finalizado el pago, al estar automatizado esto ocurrirá sin que tu intervengas. Para este efecto es primordial que cuentes con una plataforma de cobro por tarjetas de crédito, yo en mi caso utilizo la de 2checkout y contrate a una empresa experta en programación de páginas Web para que me lo automaticen. De la misma manera funcionan mis boletines electrónicos, aunque escribo diariamente de

tres a cuatro artículos y a veces más de acuerdo a mi inspiración, una serie de 10 boletines de seguimiento ya están archivados para que apenas una persona se suscriba para recibir información acerca de negocios en Internet, le llegue inmediatamente a su bandeja de entrada el primer boletín y así semanalmente cada jueves toda mi lista recibe información fresca de rico contenido motivador para aprender una estrategia ganadora que los hará libre financieramente a medida que vayan trabajando en ello.

Según mi experiencia este sistema tiene un costo un tanto elevado, sin embargo puedes conseguirlo gratis en el caso de desees vender productos de otras personas, como por ejemplo en el caso de Clickbank.

Clickbank tiene una amplia gama de productos que puedes comercializar por Internet, todos son de envío electrónico, ya que como te conté, estos son los que más éxito tienen en Internet. Puedes encontrar, manuales para adelgazar, de hechicería, vida sexual, familia, software, cursos de ingles y mucho más, es cuestión de que te registres para promocionar productos y comiences sin invertir un solo dólar, una vez que tengas tu link de afiliado debes promocionarlo y una vez que se realice la venta tendrás tu comisión, para mas información sobre clickbank puedes ingresar a www.clickbank.com.

Los contras del sistema que ofrece Clickbank, es que a pesar de los esfuerzos que realices para promocionar tu link algunas personas pueden hacer esto:

Suponiendo que este sea tu link de afiliado:
<http://www.adelgazasinrebote.com/?hop=anlova76>

Donde: <http://www.adelgazasinrebote.com> es la pagina principal y la extensión: [/?hop=anlova76](http://www.adelgazasinrebote.com/?hop=anlova76), es lo que indica que se trata de un afiliado que lo esta promocionando, en este caso es mi link de afiliada a este producto.

Algunas personas no desean hacerle ganar a los afiliados por lo tanto solo pasan el Mouse sobre la terminación que indica la referencia de Afiliado y lo suprimen, yendo de esta manera a la pagina principal y quedando tus esfuerzos de promoción en vano, ya que aunque la persona compre el

producto no podrás demostrar y peor aun ni siquiera te habrás enterado de cuantas personas conocieron el producto gracias a tus esfuerzos.

Lo que harán es esto:

<http://www.adelgazasinrebote.com/?hop=anlova76>

<http://www.adelgazasinrebote.com/?hop=anlova76>

<http://www.adelgazasinrebote.com>

Los sistemas de afiliados encierran todo un mundo de trucos ganadores que te pueden librar de este tipo de inconvenientes, pero te daré más detalles sobre este tema en mi siguiente libro.

Capitulo 7



Promoción de tu sitio Web

Ganando visitantes

Me siento emocionada de llegar hasta este punto en el que estamos empapados del tema que nos interesa:

“Hacer negocios rentables en Internet, para ganar dinero de forma ilimitada”.

Yendo directo a nuestro objetivo como se titula este libro debemos crear una lista de acciones a tomar entre ellas:

1- Inscribir nuestra Web en los buscadores más importantes

Para indexar nuestro sitio a Google, te dejo aquí los pasos que yo misma seguí:

Ingresando a este link: <http://www.google.com/addurl/?continue=/addurl>

Te aparece URL:....., en el lugar donde dice URL, debes poner el nombre de tu sitio, en mi caso fue <http://www.ganadineroy24horas.com> y muy importante atención, abajo te da opción de describir COMENTARIOS y es aquí donde muchos se equivocan en volver a poner la dirección de sitio, en poner palabras claves, en llamar a la acción por ejemplo ingrese y compre los mejores productos....por favor no hagas lo mismo, lo que tú debes hacer es poner en COMENTARIOS, una frase que venda la pagina, por ejemplo en mi caso sería algo así como: ¿Le gustaría saber como cancelar todas sus deudas desde hoy?, Otro: Leyó de todo y aun no gano dinero en Internet, asegúrese de hacerlo hoy mismo... Otro: Esta cansado de los charlatanes que prometen y no cumple, hoy puede empezar a ganar dinero mire como. Etc.

2- Piense cuales serian las palabras que las personas pondrían en los buscadores para encontrar lo que tu quieres ofrecer o ya estas ofreciendo, más vale que al realizar la búsqueda tu aparezcas entre las primeras 10 paginas en el ranking, de lo contrario lo mas probable es que no te elijan a ti.

Si quieres estudiar palabras claves para posicionar tu sitio puedes ingresar a: <https://adwords.google.es/select/KeywordToolExternal> sin dudas la mejor herramienta para saber cuales son las palabras más buscadas y hacia donde debes apuntar.

3- Realiza intercambio de links con otros sitios que tengan relevancia y que además se complementen con lo que tu ofreces, imagínate si realizas este tipo de operaciones solo durante 10 minutos al día, puede que logres por lo menos intercambiar 3 link por día y eso es acumulativo, por lo tanto al año tendrás cientos de paginas amigas con quienes habrás intercambiado links y esto llevara mucho trafico a tu sitio.

4- Participa de foros de discusión, antes lee las normas del foro.

- 5- Realiza publicidad fuera de Internet, aunque otros te digan que no, te aseguro que la publicidad en medios de comunicación, funciona. También incluye la dirección de tu sitio en tus tarjetas de presentación y cualquier otro material que realices.
- 6- Utiliza publicidad pagada en línea, lo que recomiendo es Google Adwords, también es muy efectiva especialmente para lanzamientos la publicidad en los medios sociales en línea como por ejemplo facebook.
- 7- Aprovecha e insíbete en los clasificados gratis en línea.
- 8- Y el oro para tu negocio, hacer crecer tu lista de correo electrónico.

Me detengo en este último punto porque es maravilloso todo lo que puedes lograr teniendo una abultada lista de e-mails de personas que desean recibir tu información, no refiero a los e-mails de personas que no están interesadas en lo que ofreces ya que como sabrás el spam no es deseado por nadie, sino de las personas que se suscriben voluntariamente a tu boletín de noticias esas si son las que a ti te deben interesar. Si hacemos números imagínate tener una lista de 10.000 o mejor aún 30.000 personas o de la cantidad que tu prefieras, de toda esta cantidad de personas un porcentaje de ellas abrirá y leerá tus e-mails, yo tengo en mi Web ganadiner24horas, el informe sobre la cantidad de personas que me leen los boletines, esto me da una idea exacta de si funcionan los "subject" de si fui lo suficientemente creativa para redactar el titular de mi boletín, además de estar segura de cuantas personas realmente me siguen. Normalmente en los boletines se deriva al lector a un link específico en el que ofreces el producto que estas promocionando, también debes poder saber cuantas de ellas visitaron el link, para luego saber el porcentaje de conversión, es decir cuantas de todo el caudal de personas que tienes en tu lista compran tu producto y por ultimo cuantas de ellas se dieron de baja y en que momento, así puedes evaluar que estuvo mal o que debes modificar o afinar para tener menos porcentaje de personas que se den de baja, de cualquier manera, no te preocupes siempre habrán quienes lo hagan, algunas de ellas lo hacen hasta sin pensar, en mi caso, les envió un mensaje diciendo: ¿Estas seguro que quieres eliminarte de mi lista?, una vez que lo ya no podrás volver a darte de alta. Entonces el que lo esta por hacer sin estar seguro lo piensa y hace lo que desea quedarse o irse para siempre.

Querid@ lector/a, si supieras lo importante que es para mi que tu estés un paso adelantado que el resto de las personas que desean iniciar un negocio en Internet, con toda la información que tienes solo te queda ser exitoso/a, ir directo al objetivo y mejorar tu calidad de vida, sin embargo quiero dejarte con una reflexión que extraje de uno de mis libros favoritos: La meta de Eliyahu M. Goldratt dice así.....*"No creo en verdades absolutas. Es más temo que tales creencias bloquean la búsqueda de una mejor comprensión del mundo. Siempre que creemos haber llegado a respuestas definitivas, se detiene el progreso, la ciencia y el mejor entendimiento de lo que nos rodea"...."Creo que debemos buscar el conocimiento para hacer nuestro mundo mejor, para dar más contenido a la vida"*

Este pedazo de texto que extraje sin permiso para ti, es para que estés atento a los cambios permanentes que ocurren en un mercado tan competitivo como es Internet, si bien con lo que has aprendido tienes mucho terreno ganado te pido con la mano en el corazón que sigas investigando, que seas innovador y que estés atento y preparado para dar el giro que corresponda cuando sea oportuno para tu negocio y para tu vida. La decisión final la tienes tu y aunque de mi parte quede mucho por escribir sobre lo aprendido, también queda mucho más por descubrir por lo tanto espero que nuestra relación no tenga fin.

Bonos extras

Descubre: "Cómo ser más productivo"

Por: Lorena Valiente

Resumen: Descubre como ser más productivo utilizando la ley del Pareto. Aprende a enfocar tus esfuerzos en las tareas que te dan más resultados. Consigue como ganar más dinero enfocándote en tareas que incrementaran tus ingresos.

Palabras clave: Ganar dinero Internet, negocios en Internet

¿Sabes utilizar tu tiempo efectivamente en las tareas que realmente te hacen ganar dinero?

Querido amigo y emprendedor:

Si estás decidid@ a iniciar un nuevo proyecto es indispensable saber manejar tu tiempo y eliminar de tu diccionario la palabra postergación, no dejes para más adelante lo que debe ser hecho hoy!, eso te aleja de tus metas, sueños y una mejor calidad de vida.

Inicia el día planificando y si crees que no tienes tiempo para nada más, te sorprenderás de lo que puedes lograr con planificar tu día o por lo menos la primera mitad del día... al comienzo. Utiliza la ley del Pareto para ello y dale prioridad a lo más importante y lo más complicado de realizar para las primeras horas de la mañana, luego deja por lo menos 10 a 15 minutos al día para enfocarte en tu nuevo proyecto, no es necesario mucho tiempo pero si calidad de tiempo, que esos minutos sean de pura creatividad y enfoque harán que los avances sean gigantes.

Enfoca TU BRUJULAY LLEGARÁS A LA META!!, lo sabes pero no lo haces. HAZLO DESDE HOY!!.

Para ser más productivo:

- 1- Identifica las actividades que son realmente importantes para tu negocio y que debes hacer tú.
- 2- Selecciona las tareas que realmente no son de mucha importancia para tu negocio, como hacer llamadas a proveedores, enviar e-mails, escribir notas, enviar notas, levantar pedidos, delega todas las actividades que te quitan tiempo para crear nuevas estrategias de ventas, nuevos proyectos, nuevas formas de ganar dinero.
- 3- Dale prioridad a las tareas más difíciles de realizar y deslígate de ellas en las primeras horas de la mañana, para que eso no sea una carga para ti durante todo el día.
- 4- Acostúmbrale a tu mente a pensar en nuevas formas de incrementar tus ingresos, para ello ejércítale haciendo una lista de 15 formas de incrementar tu dinero cada día, seguro te sorprenderás de los beneficios que tiene esta practica, especialmente fijate en lo que escribiste a partir del numero 8 al 15, esas serán las mejores ideas.

Consejo: Para tener éxito en lo que desees, debes practicar disciplina, paciencia y constancia, no puedes fallar en ninguna de ellas, utiliza la ley del Pareto a tu favor y cuéntame tus logros por favor!!=) me encanta estar en contacto con emprendedores.

Éxitos hoy y siempre.

Lorena Valiente
Coach de emprendedores en Internet
www.ganadinero24horas.com

Sobre el Autor:

Lorena Valiente, es Coach de emprendedores en Internet, sus artículos se publican en más de 3.000 sitios Web debido a la calidad de su contenido, ha ayudado a cientos de emprendedores a ganar dinero en Internet, enfoque, motivación y ventas son los temas que a esta exitosa Coach le apasionan. En su sitio web se puede acceder mediante la suscripción gratuita a sus valiosos

Boletines de estrategias gratis para el éxito, además muchos emprendedores son adeptos a la “Galleta de la fortuna” para los negocios que se ofrece en su sitio.

Su libro “Negocios rentables en Internet” esta teniendo un éxito rotundo en la red. Entre los sitios Web que dirige se encuentra www.ganadineroy24horas.com

2- Autopromocionate

Mi estrategia personal

Formas parte de una sociedad, te cruzas a cada minuto con un sin número de personas, subes y bajas de ascensores permanentemente, es decir cientos de veces al día tienes la oportunidad de autopromocionarte. ¿Sabes cómo aprovechar estas oportunidades?. ¿Eres empleado de una organización, pero el dueño de la empresa ni sabe que existes?. ¿Aspiras llegar lejos y tienes los conocimientos, pero nadie sabe lo eres capaz de hacer?. Entonces debes empezar a promocionarte a ti mismo, aprovecha las reuniones, los encuentros en ascensores, etc. Para lograrlo debes asegurarte de que tus palabras sean respaldadas por hechos. No dudes en hacer saber de lo eres capaz. Ensaya cada día como hacerlo y muy importante tienes que tener a mano siempre una tarjeta personal nunca sabes quien tiene una buena oportunidad ofrecerte, pero si no sabe como ubicarte nunca te enterarás. Que te autopromociones será crucial si quieres alcanzar el éxito e ir por más cada día, sin embargo no exageres para no pasar por fanfarrón, pero recuerda que dejar de hacerlo te alejará de las victorias y aplausos que tienes bien merecidos.

Artículo de la semana

Semanas atrás estuve promocionando mi libro “Negocios rentables en Internet” disponible en versión digital y tuve la oportunidad de conversar con Diseñador Web que había asistido a la reunión de negocios para personas interesadas en incursionar en los negocios en Internet, había notado en el sus habilidades para autopromocionarse, lo hacia muy bien, esto ocurre especialmente a las personas que disfrutan de su trabajo. Estaba enormemente interesada en proponerle una sociedad en un proyecto que tenia en mente en ese momento por lo tanto le pedí su tarjeta personal, ya que según él iba por buen camino cosechando excelente logros financieros. La sorpresa para mi fue que me haya dicho que no contaba con una tarjeta personal, siendo diseñador estaba esperando realmente una tarjeta personal de esas que solo los creativos son capaces de presentar. Sin embargo el prefiero decirme que nunca se había hecho una para él, mencionando ese conocido dicho, “En casa de herrero, cuchillo de palo”. A mi me quedo la duda de saber que tan bien le iba el negocio y los contacto, ¿sería acaso, que el hombre ganará tan poco dinero que no tendría para imprimirse por lo menos 100 tarjetas personales y reponerlas cuando se les termine?. Tener lista una personal es indispensable, ¿ya lo sabes?, ¿me permites la tuya?.

Éxitos hoy y siempre.

Lorena Valiente

Descubre: “Cual es el Poder que ha hecho triunfar a los más ricos y poderosos del mundo”

Por: Lorena Valiente

Resumen: Descubre lo que hacen lo ricos y poderosos del mundo cada día para lograr excelentes resultados en sus vidas.

Palabras clave: exito, negocios, Internet

Querido emprendedor, estimad@ amig@

Hoy tengo un nuevo poder para ofrecerte, se trata de practicar la voluntad de hierro, este poder ha hecho triunfar a los más ricos y poderosos del mundo y tú desde hoy debes empezar a practicarlo día a día. ¿Cómo?. Recuerdas que en mi boletín anterior te había concedido el poder de encaminarte hacia tus objetivos con un ejercicio de visualización.

PERFECTO!, ahora debes tener la voluntad de hierro para enfrentarte a los obstáculos, estos serán cómo un juego para que tu mente se distraiga, pero ahora que practicarás la voluntad de hierro, nada podrá detenerte porque siempre estarás concentrado en tu objetivo y no perderás tiempo viendo los problemas, lamentándote por ellos, verás más allá que el resto de las personas que no logran avanzar concentrándote en que tu puedes lograr y de esa forma lo lograras. Las piedras en el camino son solo juegos de la vida, tu debes ir más allá y ser cómo el agua que hace su propio camino entre las piedras.

Tú puedes lograr abundancia en tu vida, si lo deseas y lo decides, práctica la voluntad de hierro cierra los ojos y dirígete a tus objetivos

Articulo Recomendado: Negocio exitoso ya!

Comenzar un negocio con el pie derecho es indispensable dentro o fuera de Internet, ya sabes que no hay segunda oportunidad para una primera buena impresión, y en Internet las oportunidades pasan con la rapidez de un click, así de drástico es.

Tu sitio Web, lo tienes que ver como si fuera que vas a poner una tienda en un gran shopping de la mejor ciudad de tu país.

Te pido que en este momento te imagines tu lugar favorito para ir de compras, que es lo que te gusta de esa tienda, me imagino que será, que esta a tu alcance es decir de fácil ubicación, ambiente agradable, te atienden con deferencia, tienen precios acorde a tus posibilidades y por último sales de ese lugar satisfecho de haber encontrado lo que buscabas.

Ahora hagamos un paralelismo con tu sitio Web, debe tener un nombre fácil de recordar, de fácil ubicación, debe ser agradable a la vista y de fácil lectura,

debes tener un trato personalizado con tu visitante, y ofrecer variedad en cuanto a artículos y precios, como también bonificaciones por las compras y regalos por la visita, o ¿acaso nunca te regalaron un bolígrafo o un llavero por visitar alguna tienda?

¿Te gusto imaginar tu propio sitio en Internet?, ¿Ya pensaste que vender o sobre que tema te gustaría escribir tu propio e-book?. Imagínate que el trabajo que te genera escribir una sola vez tu propio e-book, puede generarte infinidades de ventas!!! Recuerda que Internet ya no es el futuro, es el presente y miles de personas están vendiendo día a día sus productos en línea, y tú ¿serás el próximo?.

Exitos hoy y siempre

Lorena Valiente
Coach de emprendedores por Internet
www.ganadineroy24horas.com

“Lo que debes hacer si quieres ganar dinero en cualquier negocio”



Mi estrategia personal

Esta semana quiero compartir contigo una estrategia personal que me ha salvado literalmente en varias ocasiones, quiero poner este poder en tus manos para que en este camino que iras recorriendo como emprendedor lo utilices y lo practiques cada día hasta que forme parte de ti.

Se trata del poder de la visualización, este poder hará que logres llegar a tus objetivos cómo sea, practicándolo harás que en forma subconsciente alcances el éxito.

Hoy mismo escribe en una hoja blanca todo lo que no te gusta de tu vida, todo lo que hace que te sientas frenado y desmotivado, siente esa rabia interna que se produce

cuando imprimes en el papel todo lo que te irrita a diario, escribe en detalle esas cosas que en la rutina diaria hacen que te sientas sin poder.

Luego ve a un lugar seguro arruga el papel y conviértelo en un bollo, apriétalo descargando tu rabia en el, ahora quema el papel y observa como todo eso que te molesta se convierte en cenizas, ahora realiza tres respiraciones profundas y siente como una calma inunda tu pecho haciéndote sentir cada vez mejor.

Toma una segunda hoja de papel y escribe todo lo que te gusta de tu vida, agradece por ello y siéntete bendecido por todos lo que te aman, por los amigos que tienes y por esta oportunidad de crecer y crear un cambio en tu vida.

Por último toma una tercera hoja de papel en blanco y escribe detalladamente todo lo que deseas alcanzar en este año 2010, que mejoras económicas deseas en tu vida, cuales son los beneficios que deseas alcanzar, que cambiarías con el dinero extra que puedes ganar. Pon en un lugar donde lo puedas ver todos los días y mejor aun visualiza cada mañana que ya tienes todo lo que deseas y verás que muy pronto dejará de ser un sueño y será parte de tu feliz realidad.

Artículo de la semana:

Antes que nada quiero que sepas que para ganar dinero, primero debes invertir dinero, es así, el dinero engendra dinero, no podrás iniciar tu negocio en Internet si no inviertes, conozco personas que no desean invertir en un dominio!, imagínate tener un hijo y no ponerle un nombre, eso sería terrible, y es lo mismo con tu sitio Web, debes invertir tiempo, paciencia y constancia, esa es la verdad!.

Mis consejos para que crees tu avalancha de dinero en forma constante se traducen en estos pasos que debes seguir.

- 1- Debes sincerarte contigo mismo y estar seguro de que cuentas con los recursos y conocimientos necesarios para iniciar tu proyecto, te quiero mencionar sobre este punto una frase del Sun Tzu:

Los vencedores realizan estimaciones en su templo antes de que comience la guerra. Lo tienen en cuenta todo.

Los derrotados también realizan estimaciones antes de la guerra, pero no lo tienen en cuenta todo. Las estimaciones completas conducen a la victoria. Las estimaciones incompletas llevan al fracaso. Cuando lo vemos desde este punto de vista, está claro quién ganará la guerra.

Fantástico, verdad?. Me imagino que a estas alturas ya te darás cuenta lo importante que es, que inicies tu negocio con todos los conocimientos necesarios para que puedas triunfar. Sigue leyendo porque tengo un regalo para los que llegan hasta el final.

- 2- Si ya estás seguro de lo que quieres, pasa a la acción y crea tu sitio Web.
- 3- Este es un punto importante, realiza el seguimiento, debes mostrar interés, hacerte conocer, contar lo que sabes, sé generoso en compartir tus conocimientos, capacítate cada día más, crea tu boletín electrónico y mantente en contacto con tus seguidores.
- 4- Logra que la mayor cantidad de personas puedan saber que existes, anúnciate muévete constantemente, utiliza una combinación estratégica de métodos de

publicidad probados, no tienes que inventar nada, solo copiar la fórmula de la gente que ya lo sabe hacer.

- 5- Genera un producto que la gente este buscando, no puedes vender algo que nadie desea ni necesita, por lo tanto tú debes tener el producto estrella que la gente desee, y si lo has creado entonces eres el más sabe acerca del mismo, DEMUESTRALO!, has saber a tus seguidores que tú eres el que más sabe sobre lo que vendes, la confianza que genera esta actitud hará que logres muchas más ventas.

ESTE ES TU MOMENTO, SI LEÍSTE HASTA AQUÍ ES PORQUE REALMENTE ESTAS BUSCANDO ALGO NUEVO PARA TI, NO DEJES PASAR MAS EL TIEMPO!

“La ley de la cosecha”

Mi estrategia personal

Este poder tú ya lo conoces, pero no lo tienes en cuenta!! ¿Escuchaste hablar de la Ley de la cosecha?. Esta Ley de la naturaleza tan real y única que nos enseña que recogeremos lo que sembramos. Tan simple y tan real!!!.

Dime la verdad, si siembras trigo, recogerás?...TRIGOS!!!.

Y para hacerte millonario, sabes que sembrar?.

La Ley de la cosecha es tan real para todo lo que queramos conseguir de manera que si quieres hacerte millonario, debes sembrar tiempo y dinero, eso es todo.

Por lo tanto si quieres mejorar muchos aspectos de tu vida la ley de la cosecha te servirá.

Si quieres recoger amor, debes sembrar tiempo y amor.

Si quieres recoger amistad, debes sembrar tiempo y amistad.

Si quieres recoger salud, debes sembrar tiempo y buenos hábitos para tu salud.

Si quieres recoger una buena forma física, debes sembrar tiempo y practicar una buena rutina de gimnasia.

Ahora que ya recordaste el poder que te concede la Ley de la cosecha, todo dependerá de ti, sólo debes sembrar lo que deseas cosechar.

Adelante!.

Artículo de semana

Quiero empezar este artículo con esta frase de manera que puedas reflexionar con ella:

EL VERDADERO EMPRENDEDOR NO ES MÁS QUE EL LIDER DE SU PROPIA VIDA.

Si pensaste en algún momento de tu vida ser un emprendedor, crear tu propia empresa y soñar con la idea de no depender de un jefe, pero no lo has logrado. Debe ser porque tu líder interno no esta siendo suficientemente escuchado. Si deseas el cambio en tu vida es porque la oportunidad ya esta delante de ti, sólo debes tomarla.

Mejorar tu calidad de vida y la de tu familia puede ser un sueño hecho realidad a medida que fortalezcas tu propio liderazgo y lo encamines a concretar hechos que den como resultado lo que te has propuesto inicialmente.

Es lo que nos dice la LEY DE LA COSECHA.

Preparar tu negocio en Internet, te llevará menos inversión de la que te llevaría tener un negocio físicamente constituido. No necesitas de empleados, de pagar impuestos, salarios, lidiar con personal, cumplir horarios, etc.

Sí necesitarás trabajar, con la condición de hacerlo cuando tú decidas y en el horario que tú elijas cada día.

Si quieres empezar de a poco puedes fijarte hoy mismo en el video para crear tu propio Blog en mi pagina Web www.ganadineroy24horas.com y generar dinero a través de google adsense, por cada clic que realicen tus visitantes (OJO TU NO DEBES HACER CLICK EN LOS AVISOS DE TU PROPIO BLOG PORQUE SERÁS SANCIONADO POR GOOGLE Y TE CERRARAN LA CUENTA) estarás cobrando una x cantidad de dólares que se irá acumulando a tu cuenta. Si te entusiasma la idea empieza a pensar sobre que escribirás en tu bitácora o blog, y luego crea una cuenta Google adsense y empieza ya mismo.

Para crear un blog dirígete a esta dirección:

<https://www.blogger.com/start?hl=es>

Para crear una cuenta adsense dirígete a esta dirección:

<https://www.google.com/adsense?hl=es>

Éxitos hoy y siempre.

Lorena Valiente

Las 5 principales claves para estar arriba en los buscadores

Uno

Una de los principales factores que tienen en cuenta los buscadores son los TAGS, principalmente el tag <title>, por ello es de vital importancia para estar posicionado en tu rubro, y hasta arriba en los buscadores, que tu titulo que obviamente estará dentro de este tag, contenga las palabras claves que deseas utilizar, sea preciso en descripción y de efecto vendedor.

Dos

Tener una URL acorde con la temática de nuestro sitio, fácil de recordar y fácil de encontrar para los buscadores, de ser posible puede contener una palabra clave.

Tres

Tener un contenido de relevancia y permanentemente actualizado, aumenta las posibilidades de estar arriba en los buscadores, tus artículos deben tener una densidad de hasta el 13% de las palabras claves que elegiste, esto dará relevancia a tu artículo y los interesados lo podrán encontrar, porque los robots de los buscadores lo llevarán hasta arriba, esto quiere decir que elegirás las palabras claves a utilizar y por cada 100 palabras, 13 de ellas deben ser tus palabras claves.

Cuatro

Darte de alta en los buscadores más importantes, entre ellos:

Link:<http://www.google.com/addurl.html>

Link:<http://mx.search.yahoo.com/free/submit>

Link:<http://search.msn.com/docs/submit.aspx?FORM=WSD2>

Link:<http://www.altavista.com/addurl/default>

Cinco

Los enlaces externos de tu sitio son muy valorados por los buscadores, pero atiende enlazarte con sitios de tu misma temática, preferentemente de mucha popularidad y que no realicen prácticas fraudulentas de posicionamiento.

Si deseas saber más acerca de estos temas vuela a www.ganadiner24horas.com

Tips para cobrar 10 veces más que la competencia

Me dedico a las ventas desde hace diez años, motivo por el cual me vi en la necesidad de afinar algunas estrategias a la hora de posicionarme y vender mis productos con un precio aumentado hasta 10 veces más que mi competencia.

¿Cómo lo hago?

Aportando valor y enseñando beneficios, si bien no soy la única que oferta estos tipos de productos, me encargo de que las personas que me consultan salgan satisfechas de conocimientos, formas de utilización, beneficios, de manera que la confianza que genera mis explicación haga que yo tenga el poder de aumentar mi precio a la hora que ellos me eligen, porque el valor que encuentran en cuanto a la utilización y garantía es enorme.

¿Cómo se que realmente busca el cliente?

Preguntando, preguntando, preguntando. No puedes desear lograr éxito en las ventas si no consigues el “tamaño exacto” de producto que desea tu cliente.

Normalmente si vendo un adelgazante por darte un ejemplo: Ofrezco una pérdida de peso igual a la que desea el cliente, ese es el secreto!!, no más, no menos, el cliente quiere lo justo a su medida, la única forma de saber lo que el desea es preguntando antes para dar en el ojo.

Esto debes aplicarlo a cualquier tipo de producto pues ofrecer beneficios o aplicaciones que el cliente no usara por desconocimiento o simplemente porque no le interesa hacerlo será en vano en tu campaña de marketing, por eso enfocar bien en el target es primordial.

Para ganar más debes ofrecer a tu cliente la oportunidad de que el también lo haga, las ventas no se tratan de una trampa en la que el comprador pierde y el vendedor gana, sino de una negociación en la que ambas partes ganan, de hecho tendrás mejores resultados cuando tu cliente se sienta como socio y no que te estas aprovechando de él.

7 consejos útiles para escribir anuncios en sitios clasificados gratis.

Hola querido emprendedor si tienes un sitio Web, seguro que ya empezaste a promocionarlo en todos los sitios de clasificados gratis, pero para que tengas excelentes resultados, te doy estos consejos para que tu aviso se convierta en un imán hacia tu sitio.

Palabras clave: Publicidad, vender más, atraer tráfico cualificado, Internet, dinero en Internet.

¿Deseas quitarle el máximo provecho a los anuncios en clasificados gratis?

Querid@ compañer@

Esta es una de las tareas que no puedes dejar pasar, si deseas aprovecharte al máximo de la publicidad gratuita, tener un aviso vendedor se convertirá en tu “aliado” generador de visitas, para ello te doy estos consejos.

1- Comienza echando en la cara del lector un problema a solucionar, un problema específico, trata de no generalizar, en Internet cuando mas específico eres mas resultados obtienes, y echar a la cara un problema hace que la persona que lo lee, se sacuda y diga: ese soy yo!!, a ver que tienen para mí.

Un ejemplo sería: Quieres reducir la grasa acumulada en tu abdomen....

Luces una barriga de cervecero?.....

Deseas saber como eliminar velozmente el color amarillo en tus dientes?.....

2- Inmediatamente después: “Ofrece una mágica solución”...pero ojo más vale que solución que ofrezcas sea efectiva y realmente mágica

Por ejemplo: “¿Quieres reducir la grasa en tu abdomen?”

Querido amigo, dame tres minutos y te contare como eliminar definitivamente la grasa abdominal en 7 días, te ofrezco SOLO información efectiva para lograrlo, por favor vuela a este enlace:...*.aquí tu link*...

Por supuesto que debes dar la información que prometiste, sin rodeos...dos consejos útiles que dan pie a que el visitante quede con ganas de saber más y allí ofreces tu producto.

3- La gente tiene acceso a demasiada información en Internet y por cierto mucha de esa información es incompleta y escueta, por lo que lo normal es que los visitantes solo le den una leída muy a la ligera a los anuncios, es por eso que debes ser contundente, serio y practico, sin rodeos.

3- Si tienes un producto por ejemplo un manual que enseña varios tópicos, entonces realiza un aviso clasificado para cada uno esos tópicos, nada general sino particular, uno a la vez, como te dije en Internet debes enfocarte en los pequeños nichos, así funciona en Internet por eso, es recomendable que tengas un anuncio listo para cada tipo de persona.

Consejo: Si deseas ser efectivo pon en práctica lo que te acabo de enseñar y recuerda dirigirte a tu potencial cliente escribiendo tu aviso en una solo persona, sin plurales y en el lenguaje acorde al target al que te diriges.

Resumen: Utiliza todos los recursos gratuitos que te ofrece Internet para llevar visitantes a tu sitio, de cualquier manera un visitante es un visitante y si no te compra de inmediato intenta que te deje su e-mail, practica realizar encabezados atrapantes y empieza a disfrutar de los beneficios de la publicidad gratis.

Lorena Valiente
Coach de emprendedores en Internet
www.ganadineroy24horas.com

Aprende: “Como ganar dinero en sitios de subastas y remates”

Si te interesa ganar dinero en Internet una buena alternativa son los sitios de subastas y remates, para empezar debes tener un producto que ofrecer entre los que se pueden encontrar, cuadros, artículos regionales, manualidades, productos de descarga electrónica como e-books, software y mucho más.

En los sitios de subastas y remates encontraras todo lo que necesitas para promocionar tu articulo, tu decides el precio de base, o en caso de quieras realizar una venta simplemente sin remate también lo podrás hacer.

Puedes iniciar tu negocio en Internet y vender en grandes sitios de subastas sin tener una pagina Web propia. La ventaja en Internet es que no tienes limites de venta puedes ofrecer todos los productos que quieras desde ahora!, los mejores sitios de remate promocionan instantáneamente tus productos, claro que por ello te cobran una pequeña comisión por la venta.

Lo único que tú debes hacer es estar pendiente de las consultas que recibas de las personas interesadas.

Si no tienes un producto que vender o un e-book propio puedes adquirir productos con derechos de reventa entre los que se encuentran este excelente producto con derechos totales de reventa <http://www.ganadineroy24horas.com/autoresponder-multimedia-3-0->

[120](#), este producto viene con carta de ventas incluida, entre los sitios más populares de remate se encuentran:

<http://www.ebay.com>

<http://www.deremate.com>

<http://www.mercadolibre.com>

<http://www.masoportunidades.com>

Visita estos sitios y empieza a vender por Internet y a ganar dinero, anímate a escribir tu propia carta de ventas o utiliza las cartas incluidas en los productos con derechos a reventa y si quieres ser un experto en negocios en Internet te recomiendo el libro “Negocios rentables en Internet”, lo encontraras en www.ganadineroy24horas.com Por ultimo promociona en todos los medios disponibles la oferta que tienes disponible en el sitio de subasta y por supuesto agrégale el link correspondiente, de esta manera te aseguras muchos visitantes!! Éxitos y recuerda: Los que están ganando dinero en Internet lo hacen por tienen enfoque sostenido e implementan inmediatamente lo que aprenden, tu también puedes.

Lorena Valiente

Coach de emprendedores en Internet

www.ganadineroy24horas.com

Consigue visitantes con cero costo.

La estrategia mas utilizada por los que más saben del Internet es la distribución de artículos. Lee más y aprende como lograr publicar tus artículos en cientos de sitios gratuitamente.

Promocionarás la “marca” de tu website o tu producto y tu propio nombre.

En todos los artículos incluirás un recuadro con una firma que debe incluir tu nombre, nombre del negocio, la dirección web, tu e-mail y un pequeño slogan a modo publicitario sobre el tema de tu website.

Este recuadro se sitúa por lo general al principio o final del artículo entre 2 renglones de guiones.

Si tus artículos son buenos, serás reconocido como un experto en el área.

Esto te dará a ti y a tu negocio cierta credibilidad que te permitirá atraer potenciales clientes a tu sitio web y esas personas confiarán en ti lo suficiente como para comprar tu producto.

Debes tratar que quienes publiquen tu artículo pongan (aunque mas no sea) el título en la página principal de sus sitios.

Esto te permitirá tener mayor exposición y atraerá más visitantes.

Conseguirás resultados a corto y largo plazo si los webmasters tienen alguna base de datos y archivan artículos previos en alguna parte o sección de sus sitios.

Es importante no solo que publiquen tu artículo, sino que también los visitantes puedan tener acceso gratuito a la lectura de los mismos.

Si colocas algún código especial en cada artículo publicado, podrás conocer (mediante las estadísticas de tu website) de cuales sitios estás teniendo mejores respuestas... o sea, que websites te proveen de más tráfico.

Conociendo esas estadísticas y estos datos positivos, sería conveniente considerar la publicación de algún anuncio publicitario en esos sitios.

Podrías conseguir ingresos extras de personas interesadas en contratarte para escribir o editar artículos para sus negocios o para participar como orador en seminarios. Es una excelente forma de incrementar los ingresos.

Deberías permitirles a personas con sitios o negocios relacionados, incluir tus artículos en sus e-books gratuitos.

Partiendo de la base que esos e-books serán de distribución masiva, tus artículos tendrán una exposición considerable que irá multiplicándose por toda la red en poco tiempo.

Tendrás tus artículos publicados a los largo de toda la red si los inscribes en sitios informativos.

Existen muchísimos websites dedicados a proveer información gratuita. Un buen ejemplo de ello, son las bibliotecas virtuales.

Recomiendo tener en cuenta esta opción que a modo personal, provee a mi propio website de una considerable cantidad de tráfico diariamente.

Ganarás la confianza de las personas.

Si leen y les gustan tus artículos, estarán mas dispuestos a adquirir tus productos cuando se los ofrezcas o los vean en tu sitio web.

Intercambio de artículos... (dejé lo mejor para el final)

Proponer a otros publicadores un intercambio de artículos para utilizarlos en ambos boletines informativos.

Esto te permitirá llegar a una gran audiencia con cero costo.

Es muy importante que el tema u objetivo de ese otro website esté relacionado con el de tu negocio para que el público esté interesado de antemano en lo que tú ofreces.

Después de los buscadores y directorios, este método de promoción es el que brinda los mejores resultados!!

A ponerlo en practica!

Debido a que uno de los productos mas vendidos en Internet son los e-books he decidido contarte cuales son las estrategias que yo utilizo para promocionar el mio.

Para comenzar quiero que tengas en cuenta que escribir un e-book te permitira tener el 100% de las ganancias en todas tus ventas, todas las técnicas para saber como escribir tu propio e-book lo encontraras en mi libro electronico “Negocios rentables en Internet”. Para tener éxito con tu producto una de las acciones que debes tomar es promocionarlo mediante artículos en Internet, existen una infinidad de paginas que publican articulos gratuitamente, yo personalmente utilizo los servicios de un profesional que se encarga de publicar en mas de 3.000 sitios mis valiosos articulos, [Envía Gratis tus Artículos a Webs con Millones de visitas](#).

A pesar que me concentrare en promocionar e-books estas tecnicas las puedes utilizar Para promocionar otro tipo de productos.

1- Escribe articulos informativos sobre tu producto, siendo presiso, sin explayarte en cosas que no sean realmente importantes para tu lector, recuerda que las personas navegan en Internet principalmente buscando información, no cuentos.

2- Regala una version corta de tu libro, por suscripción voluntaria a tu boletín electronico, esta estrategia tiene dos beneficios para tí, la primera es que obtienes los datos de los interesados, y la segunda que al leer tu e-book que debe ser muy bueno, el interesado comprara la version completa, si no lo hace podrás hacerle seguimiento gracias a que ya tienes su e-mail.

3- Si el tema que elegiste para escribir tu e-book es muy largo, puedes darle a tu visitante la opcion de que compre tu producto por partes. Divide tu libro en capítulos y dales a las personas la opción para que solo compren la información que necesitan o desean.

5

Adquiere los derechos de reventa de otros libros relacionados y combínalos con los tuyos para vender un “pack” de libros o “biblioteca privada – exclusiva”

6

Edita una versión reducida de tu libro... incorpórale beneficios al final de cada página. Esos beneficios serán links que lleven directamente a la página donde pueden comprar la versión completa.

7

Ofrécele a tus potenciales clientes la opción para que compren solo la mitad del libro. Si les gusta e interesa, pueden adquirir el otro 50 %.

Esto les demuestra que tú estás absolutamente seguro de las virtudes y beneficios de tu libro.

8

Ofrece servicios o productos relacionados gratuitos a aquellos que adquieren tu libro. Podría ser: actualizaciones del libro, suscripción a un boletín informativo o educativo, consultoría, etc

9

Muestra a tus potenciales clientes un ejemplo de algunas páginas de tu libro. Muchas personas querrán comprobar los beneficios del contenido, el lenguaje utilizado, etc.

Las páginas que muestres debe despertar la curiosidad de los interesados y las ganas de seguir leyendo.

10

Crea dos versiones de tu ebook: una económica y otra con el precio normal. Muestra los beneficios que trae cada una de las versiones.

Las personas, generalmente, no dudan en pagar un poco mas de dinero si a cambio reciben mas información o servicios.

11

Vende licencias de reventa de tu libro.

Puedes ofrecer los derechos juntamente con la compra del libro o configurar la opción separadamente a un precio superior.

Ejemplo:

<http://www.continentalmarket.com/1derechos.htm>

12

Haz que tu libro o la información que contiene esté disponible fuera de Internet o de la computadora.

Podrías imprimirlo, dividirlo en capítulos y entregándolo en ediciones semanales por correo tradicional, pasarlo en formato de video, audio-libro, etc.

13

Rediseña tu libro según las necesidades o gustos de tu tipo de cliente.

Un buen diseño puede ayudar mucho a conseguir mas ventas.

14

Ofrece a los compradores cupones de descuento para otros productos.

Cuando compran tu ebook, obtendrán esos cupones que podrán utilizar dentro de un lapso determinado, para adquirir otros productos o servicios que tú comercializas (propios o ajenos).

Esto resulta ser muy efectivo para venderle reiteradas veces a un mismo cliente.

15

Divide tu libro en capítulos y colócalos en tu website.

Puedes crear un sector exclusivo para clientes y cobrar una cuota mensual para acceder a la información.

Podrías mostrar 3 o 4 capítulos mensualmente (dependiendo del tamaño de tu libro y de cada capítulo en particular).

No importa cual sea tu actividad actual, tus productos, servicios, profesión o rubro comercial... un libro electrónico puede ayudarte a conseguir ilimitada cantidad de visitantes, promocionar tus productos o servicios e incrementar las ventas como nunca imaginaste!

Crea libros en cantidad ilimitada, con ilimitada cantidad de características y fines comerciales, publicitarios o culturales!

"Los e-books son la herramienta indispensable para conseguir visitantes a tu web, atraer interesados, obtener ventas y ofrecer un excelente servicio al cliente!"

Con todas esas cualidades... no puedes dejar de crear tus propios e-books!!

La importancia de las “firmas” como herramienta de promoción.

Hola estimado emprendedor, seguramente miles de veces escuchaste hablar de la importancia que tiene que utilices una buena firma, sin embargo no sabes exactamente a que se quieren referir cuando escuchas esto. Hoy te voy a contar como utilizar una buena firma para lograr a través de ella promocionarte.

Palabras clave: Promocionarte, vender más, atraer tráfico cualificado.

¿Te gustaría atraer clientes a tu sitio con solo firmar tus e-mails?

Si bien es un tema para principiantes creo que es relevante para darte una imagen más profesional y para atraer tráfico a tu sitio.

A pesar de que varias veces al día enviamos e-mails e intercambiamos tarjetas de presentación, no en todas las ocasiones nos valemos de algo tan sencillo como tener configurada una firma vendedora (puedes hacerlo con Outlook Express) que vaya en todos los e-mails que enviamos a diario y también incluirla en todos los documentos, tarjetas, folletos que tengamos, foros de discusión, artículos, etc, etc.

Tener una firma vendedora se trata de utilizar recursos de ventas en pequeños textos que contienen además nuestra información personal, básicamente debe tener esta información:

Nombre y cargo

Organización o empresa

Una línea con una frase, slogan u oferta que muestre un beneficio.

Información de contacto: teléfono, fax, dirección postal
URL (siempre con el http://)
Dirección del e-mail

En mi caso el dominio que elegí me ayuda mucho, pero si tienes un dominio que no dice mucho acerca de lo que ofreces, puedes utilizar una frase, eslogan o composición vendedora que vaya antes del link a sitio
Por ejemplo:

Lorena Valiente
Coach de emprendedores en Internet
Asunción – Paraguay

Lorena Valiente es autora de miles de artículos de distribución gratuita, los que se publican en mas de 3.000 sitios Web, ayuda diariamente a cientos de emprendedores que desean saber como ganar dinero en Internet, www.ganadineroy24horas.com

Normalmente utilizo varias composiciones diferentes y voy evaluando cuales son las que me dan mejores resultados, es lo mismo que te aconsejo que hagas.

Es recomendable utilizar tu numero de teléfono, puedes agregarle la opción de llamadas por skype, esto humaniza mas y es bien visto por lo internautas.
Consejo: Esta estrategia sabida pero poco utilizada, es una las técnicas efectivas de promoción, recuerda que a la hora de promocionar no importa que sea solo en Internet sino en todos los medios que tengas a tu disposición.

Resumen: Comienza a edificar tu carrera profesionalmente en el rubro al que te dediques, dándole un toque especial, con detalles como estos, la suma de detalles hará la diferencia, ensaya varias firmas y empieza a promocionarte de inmediato.
Las 7 correcciones que le debes hacer a tu carta de ventas

Si estas en los negocios de Internet, tienes un excelente producto, buena cantidad de visitantes y buena promoción...pero no vendes, es porque tu carta de ventas te esta fallando, veamos 7 correcciones que le debes hacer ahora!.

- 1- Inicia el titulo de tu carta de ventas, nombrando de entrada un problema a solucionar y un beneficio de tu producto que eliminara ese problema.
- 2- Antes que vender, informa, tienes que dar abundante información para que tu lector se sienta confiado e interesado, dar información hace que la gente pierda el miedo y quiera saber más.
- 3- Invita al cliente a que conozca tu producto, tienes que ofrecerlo, mostrando una imagen del mismo, en Internet esto genera confianza, si puedes grabar un video sobre la forma de utilización por ejemplo, será mucho mejor y los resultados en ventas te sorprenderán.

4- Ofrece una garantía de satisfacción por tu producto, eso elimina el riesgo que siente el cliente ante la compra por Internet.

5- No te preocupes si la carta de ventas es larga, lo importante es comunicar todo lo que es importante de tu producto, no que la carta sea corta ni larga, utiliza todos los beneficios de tu producto y menciona a todos los problemas que tu producto puede erradicar, no dejes de mencionar cosas importantes solo por hacer mas corta tu carta de ventas.

6- Utiliza frecuentes llamados a la acción, incluye para mayor comodidad todas las formas de pagos disponibles.

7- No empieces a escribir antes de recopilar todos los datos que necesitas, si te interesa ser un experto en cartas de ventas te sugiero el e-book “Negocios rentables en Internet” que incluye “Como escribir cartas de ventas exitosas”.

Lorena Valiente
Coach de emprendedores en Internet
www.ganadineroy24horas.com

“Los mejores consejos para que consigas visitantes”

Para lograr vender en Internet necesitas ¡que muchas personas sepan lo que ofreces, por eso aquí te dejo los mejores consejos para lograrlo.

a) Foros de discusión

Responde inteligentemente en los foros de discusión para ganarte adeptos, para ello simplemente elige las preguntas que realizan los principiantes, esto hará que tengas reconocimiento...por supuesto no te servirá de nada si no utilizas una buena firma

Por ejemplo la mía es:

Lorena Valiente
Coach de emprendedores en Internet
www.ganadineroy24horas.com

Si bien mi dominio ayuda mucho, en algunos casos utilizo Autora del libro “Negocios rentables en Internet”, su sitio Web es muy popular debido a que en el ofrece artículos gratis de valioso contenido y también la novedosa “Galleta de la fortuna” para emprendedores, directora de www.ganadineroy24horas.com

b) Intercambia anuncios

Forma parte de la comunidad de Internet intercambiando enlaces, pero ten en cuenta que debes hacerlo con los sitios que se dedican a tu mismo rubro y que practican buenos modales de posicionamiento, de otra manera los resultados pueden ser negativos.

c) Anuncios gratis

Utiliza todos los recursos gratis que puedas, por ejemplo Un blog, es gratis!, y tiene muchos beneficios tenerlo, en el mío aprovecho todos los beneficios y hasta la posibilidad de suscripción míralo aquí: <http://ganadineroy24horas.wordpress.com/> También tienes las paginas de clasificados gratis, los sitios que publican artículos gratis, solo es cuestión de que le dediques un poco de tiempo..

e) Tu website

Si tienes una web site, debes tener un boletín electrónico, esta estrategia te acerca a tus clientes, te mantienes en contacto con ellos y te mantienes presente cada semana. Además con esta estrategia puedes informales acerca de lanzamientos de nuevos productos, conferencias gratis y mucho mas, anímate!!

f) E-books gratis

Nunca falla, en Internet la gente busca información y si les ofreces un e-book gratis acerca de lo que tu publico busca, es seguro que tendrás éxito, puedes aprovecharlo ofrecerlo como obsequio por la suscripción a tu boletín.

g) Directorios o listados de publicaciones electrónicas

Date de alta en todos los buscadores y directorios posibles.

h) escribir artículos

Esta es mi estrategia favorita gracias a miles de artículos que publico en mas de 3.000 sitios, obtengo mucho trafico en mi sitio para ello contrate al mejor publicar de artículos que envía mis materiales semanalmente a cientos de sitios. Hazlo y veras los resultados.

Técnica gratuita de Marketing viral.

Si deseas utilizar una técnica efectiva para darte a conocer, te recomiendo que lo hagas con un e-book gratuito.

Los e-books de descarga inmediata son uno de los productos mas requeridos en Internet, principalmente porque son fuente de información abundante, por lo tanto si deseas tener un producto que se propague velozmente como un virus la mejor alternativa será regalar un e-book de distribución gratuita, lee más y aprende como hacerlo.

Un e-book con buen contenido puede ser la alternativa que estas necesitando para conseguir ese efecto viral que deseas para que tu negocio logre muchos visitantes, lo mejor de todo es que tu lo escribes una vez, lo publicas y luego se propaga solo los 365 días del año, pero para eso debes lograr un buen contenido, sin duda así será recomendado e ira de boca en boca.

Tu e-book gratuito se convertirá en tu vendedor automático, para ello puedes ofrecer a los publicadores de boletines, inscribirlo en los buscadores y directorios y darlo en venta con derechos totales de reventa.

Te aseguro que esta forma de promoción, es una de las más efectivas, sino la más efectiva.

Mi e-book negocios rentables en Internet, versión free, es una prueba de que los e-books con derechos de reventa liberados o de libre distribución son un éxito y generan muchas ventas.

Si aún no lo tienes te lo enviare apenas te suscribas a mi boletín electrónico disponible en mi sitio www.ganadineroy24horas.com

Tu e-book de distribución gratuita puede contener información elaborada por ti mismo basada en tu propia experiencia o conocimiento, también en una investigación del rubro en el que estas, pero debes tener en cuenta que tu e-book tiene que tener relación directa con tu sitio Web y con los productos que ofreces en el.

Regalo personal

Si ya tienes un sitio web y deseas potenciarlo más o acabas de crearte uno con mis consejos, escíbeme para que juntos realicemos una exitosa carta de ventas!!

e-mail: info@ganadineroy24horas.com