

# COMO GANAR MILES DE DOLARES POR MES CON SU NEGOCIO ONLINE



La guía al [éxito financiero](#) que siempre busco

Incluye al final gratis las [“5 Leyes del Web Marketing”](#)

## DISTRIBUCION PERMITIDA

**NOTA:** PUEDE DISTRIBUIR, REVENDER, REGALAR, IMPRIMIR, PUBLICAR O COMPARTIR ESTE EBOOK SI ES UN **AFILIADO REGISTRADO DE PYDOT.** PARA REGISTRARSE GRATUITAMENTE COMO AFILIADO [CLIC AQUÍ](#). PODRA VENDER, EDITAR LOS LINKS Y RE PUBLICAR ESTE EBOOK COMO SUYO.

**LA ALTERACION DEL CONTENIDO DE ESTE EBOOK O LA ELIMINACION DE LOS DERECHOS DE AUTOR ESTA PROHIBIDA**

**[Le recomendamos IMPRIMIR este EBOOK para un mejor aprovechamiento y lectura.]**

## Introducción:

Hay un dicho que se encuentra dando vueltas incluso mucho antes que la Internet que realmente tiene algo de verdad.

Y este dicho tan simple es:

***"Aquellos que fallan en planear, planean fallar"***

Ahora, no soy de los tipos que se hacen llamar un gran filósofo y seguramente tampoco tenemos el tiempo de tomarnos unas cervezas y sentarnos durante horas para especular sobre la grandeza de dicha frase tan sencilla.

Así que dejemos de dar vueltas y vamos directamente al grano...

"Es cierto" 😊

Y **ciertamente lo es** cuando se trata de hacer **crecer un negocio basado en Internet** así como cualquier otro negocio. Si no planea cuidadosamente su estrategia de negocios, se convertirá en otro más de la larga lista de aquellos que fracasaron.

***Unas estadísticas indican que tanto como el 95% de los negocios online fracasan.***

Y un factor de los que mayormente contribuyen a estas desafortunadas estadísticas es sin duda el **fallo de poner en marcha un plan realístico.**

**Eso no le pasara a Usted.**

Por lo menos no, si podemos antes ayudarlo. (Tendrá que hacer su parte por supuesto).

Si gasta tan solo unos minutos de su tiempo para leer este Ebook, le entregare un sistema garantizado, paso por paso, para construir un negocio exitoso en Internet de miles de dólares.

Incluso le daré los pasos 3 específicos y las **acciones necesarias paso por paso**, que puede realizar incluso para crear y crecer su propio negocio hoy. Mediante sus productos. O si lo desea puede vender los nuestros. [Vea nuestros productos y servicios.](#)

Estará impactado de lo **simple que el sistema es**. Y probablemente estará incluso más asombrado (**quizás un poco frustrado o enojado**) de que nadie le enseñó estos métodos antes.

Quizás lo mejor de este sistema es lo siguiente: no importa quien sea, en qué tipo de negocio esté involucrado, su nicho, mercado o qué TIPO de negocio está construyendo.

Funciona para...

- Cualquiera que venda productos intangibles como ebooks o descargas
- Cualquiera que venda productos físicos
- Cualquiera que venda suscripciones o membrecías
- Cualquiera que venda servicios
- Cualquiera que venda publicidad
- Cualquiera que venda en subastas online
- Cualquiera que venda su propio material

Honestamente, si planea vender cualquier cosa en Internet, este plan **FUNCIONARA** para usted si lo pone en marcha.

Ahora, antes de profundizar en estos tres pasos, quiero contarle una breve historia. Si, si, Ya lo sé, pero quédese aquí conmigo, porque esto es **IMPORTANTE**.

Imagine lo siguiente: Usted se acerca a un automóvil y le dan instrucciones para que empiece a empujarlo. Lo hace. No se mueve demasiado entonces alguien se acerca y le dice que empiece a empujar otro auto.

Como el primer auto no se está moviendo demasiado, decide empujar el segundo, mientras que una nueva persona (Javier) empieza empujando el primero.

### ***Quédese aquí conmigo.***

Como no tiene mucho éxito con el segundo auto, y mediante la sugerencia de alguien, llamémoslo Oscar, se mueve al auto número tres, mientras que Javier sigue empujando el primer auto.

Se siente un poco frustrado con el auto numero tres porque el miserable tampoco mueve mucho cuando lo empuja.

Disgustado, se va al auto número cuatro, cinco, seis y siete consecutivamente porque alguien que conoce le dijo que sería mejor.

### **En todo este momento, nuestro amigo Javier se queda empujando su auto.**

Luego de unas horas usted no fue a ningún lado. Solo pudo mover los autos unos centímetros y decide dar fin a su jornada cuando entonces nota...

**...Javier y el auto numero uno desaparecieron.**

***No se los puede ver por ningún lugar.***

¿Ahora lo ve? Mientras usted fue de auto en auto, empujando un poco y luego moviéndose cuando los resultados no se vieron de inmediato, Javier continuo empujando. Y empujando. Y empujando.

**Y el auto numero uno comenzó a rodar.** Lento al principio, pero luego rápido.  
Luego Javier tuvo su **MOMENTUM** y **se fue con el auto rodando por la calle.**

Ahora, apliquemos esto a **SU NEGOCIO ONLINE...**

Cada día recibo nuevas ofertas de personas, muchas veces se repiten una y otra vez.

Me envían un email invitándome a su nuevo fabuloso **programa de afiliados o ventas del mes** y me urgen a participar (y a usted) mientras todavía dure, siempre los mensajes vienen con ideas parecidas a las siguientes para que me una.

- Probablemente muera en el sueño esta noche si no participa hoy
- O quizás corrompa el eje gravitacional de la tierra destruyendo el mundo si no envío mis 10\$ ahora.
- No hay tiempo que perder.
- Esto es seguro, funciona.
- Tuvieron 74 ventas en las últimas 24 horas.

- Esto es lo más nuevo y lo último que va a revolucionar el mercado.
- Olvídense de todo lo que vio en el pasado, este es el verdadero.

Luego de 2 días recibo un mail muy similar de la misma persona. El nombre del programa de afiliados o ventas cambio, pero **las acciones necesarias invitando a unirme a él no lo hicieron**. ¿Debo comprar y comprar ahora antes de que el mundo se entere y me golpee en la cabeza?

Después de todo, hay muchas personas que utilizan los mismos programas e ideas de ventas. Los mismos programas ya tan conocidos.

Y déjeme decirle que pasa con las 74 ventas de esos 2 días.

La gente se confunde y luego se cuestionan.

**“¿Se supone que debo promocionar este programa o debo moverme al siguiente?”**

**“¿Es este mejor?”**

**“¿No hay forma de que sea miembro de 15 programas y es imposible promocionarlos todos ¿así que cual debo probar?”**

**De esta forma pasan de programa en programa inténtalo de nuevo** mientras otros hacen dinero.

Estoy cansado de esto. Estoy cansado de los erróneos, confundidos y buenos amigos que todos los días me envían mails para demostrarme como hacer dinero online.

Siempre hay más. No importa cuál sea el más nuevo o lo último en programas de afiliados o ventas, todo el mundo parece estar en el mismo juego.

***Y los únicos que hacen dinero al final son los que inventaron dichos programas o productos y promocionan mediante sus usuarios.***

Y luego nos preguntamos porque las estadísticas de fracaso son tan grandes. No debería de sorprenderles que la mayoría de la gente que promociona estos programas se resignan sin siquiera haber ganado lo suficiente para pagar una pizza o un café.

Ahora yo no soy de esas personas que dicen "**aquí hay un problema, pero no tengo la solución**". Yo SI tengo la solución. Y es más que simple...

- 1. Haga los cálculos.** Solo tiene un X monto de dinero y un X monto de tiempo para invertir. ¿Cuál será? Si alguien le bombardea con nuevos programas para hacerse rico o nuevos productos para comprar cada día, entonces decídase. No puede estar en todos a la vez. No conozco su situación financiera, pero si se que cada uno de nosotros solo dispone de 24 horas al día. No puede hacer todo de forma eficaz. El que mucho abarca poco aprieta dice el dicho, o no aprieta absolutamente en nada.
- 2. Tenga un plan.** No me importa si se une a nuestro programa o el de su amigo del otro sitio web, solo decida que desea hacer. Tome una decisión. Haga un itinerario. Planee. ¿A dónde desea llegar? ¿Cuánto quiere ganar por mes? ¿Cómo puede hacerlo? Encuentre a alguien que esté dispuesto a invertir SU tiempo en Usted. ¿Cuántas de estas personas que le ofrecen las mil maravillas de ventas con sus programas de hecho contestan a sus preguntas o le guían como un mentor para Usted? ¿Y cuántos lo dejan colgado cuando ya obtuvieron su dinero? Encuentre un mentor.

Encuentre alguien que esté dispuesto a invertir SU tiempo en Usted antes de que Usted invierta en el.

NOTA: Así que siga leyendo. En las próximas páginas le mostrare un plan. Está a punto de descubrir lo que debe hacer exactamente para que su negocio en Internet sea un éxito ya sea con nuestros servicios o con los de usted. Vea nuestros servicios haciendo [clic aquí](#).

**3. Siga su plan.** Por favor, por favor, no salte del vagón por el camino. Le prometo que habrá mucho por descubrir. Hay nuevos programas y servicios en camino a Usted cada día. Resista la tentación de saltar de uno al otro por más interesantes que sean. No tendrá su momentum si deja de hacer una cosa para ir a la siguiente. Todo lo que hará es perder dinero y tiempo. Primero tenga un plan, deberá de modificarlo de tanto en tanto e incluso agregar nuevas cosas al mismo, pero quédese con su plan. ¿Comprende Usted que CADA VEZ que deja una cosa para saltar a la siguiente ha PERDIDO su dinero y tiempo de la misma manera que la anterior?

Ganar dinero en Internet no es difícil, pero puede ser muy duro y confuso si no sigue estas 3 simples reglas.

Hay momentos en los que debe simplemente decirse “no” a nuevas ofertas y tan solo seguir su plan actual.

Sé adónde voy, y no me dejare sorprender por lo último o lo más nuevo.

¿Y usted?

Necesita tener su **MOMENTUM**. Necesita empujar y seguir empujando. Debe empujar ese auto, su negocio está al final del camino. Claro, será lento al comienzo, pero si sigue empujando, tarde o temprano, empezara a rodar por usted.

Le reto a hacer el cálculo, obtenga su plan y sígalo.

Me lo agradecerá luego. 😊

Ahora, dicho esto, hablemos sobre su plan.

### “¿Que se necesita para hacer crecer mis ingresos?”

Luego de examinar cuidadosamente mi negocio, y de estudiar el éxito de cientos de mis colegas y clientes, he descubierto que hay 3 simples reglas para lograr el objetivo de crecer en un negocio y convertirlo en dinero.

Y aquí están...

#### **Regla #1: Incremente "La audiencia de su mercado"**

La primera regla para incrementar su negocio es “**incrementar la audiencia de su mercado en potenciales clientes**”. Esto significa que necesita exponer mas su producto a sus potenciales clientes, no solo a cualquier audiencia, sino a su mercado específico. Su nicho. Su negocio debe estar en el **frente** de la mayor cantidad de posibles clientes que pueda alcanzar.

Allá afuera, en el ciberespacio de Internet, en algún lugar, están **todos los clientes** que podrían estar interesados en su producto. Están allí ahora, hoy, en este mismo momento. Esperándolo.

Hay un número máximo de personas que tienen el potencial de hacer negocios con usted.

Su trabajo es **encontrar la mayor cantidad** que sea humanamente posible. Tiene que lograr que su marketing alcance a todos aquellos que podrían estar interesados en su producto.

Ahora, hay una simple regla que puede seguir para medir el potencial de que cuán bien está llegando a estos potenciales clientes.

La fórmula para lograr un mercado en internet es la siguiente...

### **Trafico + Miembros = Mercado**

Para simplificar números, el potencial de su negocio se basa en la cantidad de visitas que llegan a su sitio web y cuantos posibles usuarios fieles tiene el mismo. Ya sea miembros, suscriptores o alguien que consume regularmente su web.

Debe obtener más alcance de su mercado del que tiene hoy. Mas trafico para su sitio y una mayor cantidad de visitas. Este es uno de los aspectos primordiales para que su negocio y ganancias crezcan.

Así que, ¿cuáles deben ser sus prioridades en las actividades semanales?

### **Cree una lista de mailing o newsletter para incrementar su tráfico!**

Cada semana de forma regular, dedique un tiempo para adquirir más suscriptores o miembros y más visitantes para su sitio web.

Le recomiendo crear una **lista de actividades semanales**. Cree una lista de acciones que debe tomar para incrementar su lista de usuarios y trafico. Luego divida las actividades en pasos diarios que debe completar.

En McDonald's® cuando le sirven la hamburguesa, usted no piensa en los pasos que tuvieron que seguir para que cada cliente obtenga exactamente la misma hamburguesa. Cuando el empleado aprende a dar la vuelta a las hamburguesas le enseñan una lección invaluable.

La lección es: todo está en el sistema. Encuentre algo que funcione y repítalo una y otra vez. Claro que cada cierto tiempo puede darle unos ajustes para mejorar el sistema, pero la clave está en el sistema que utiliza.

**McDonald's® tiene este sistema a la perfección.** Hay una **secuencia exacta** y precisa bajo la cual deben prepararse las hamburguesas, como poner el pan, el ketchup, la lechuga, la carne, etc., cada uno en su propio paso y en un orden específico. Todos los elementos están en una posición exacta sobre la mesa y deben utilizarse por orden específico.

Y cuando se trata de preparar las hamburguesas, este sistema lo hace realmente fácil para preparar una detrás de otra sin parar.

Escuche, preste atención, cuando se trata de extraer ganancias de su negocio, un "sistema" lo hace fácil, hace que funcione.

**Aprenda esto:** La cosa más sencilla pero grandiosa que debe hacer para incrementar sus ventas es desarrollar una lista de actividades que debe realizar constantemente de forma semanal.

Tengo mi propia lista de actividades (las compartiré en breve en un formato resumido) a las cuales llamo "**Actividades del Día**"

Cada día de la semana sigo la lista de tareas diarias para lograr mi exitoso negocio en Internet.

Déjeme darle un pequeño ejemplo de lo que podría ser su "Lunes" cuando se trata de incrementar sus usuarios y generar tráfico.

### **Lunes:**

- ❑ Escribir un artículo o contenido
- ❑ Promocione su lista, producto, sitio o servicios.
- ❑ Enviar su artículo a su lista o red de distribución
- ❑ Publicar un artículo en otros sitios
- ❑ Publicar un artículo en su sitio web
- ❑ Enviar un artículo a directorios
- ❑ Informar a Partners o Afiliados sobre sus artículos
- ❑ Publicar artículos semanalmente
- ❑ Nombrar productos o servicios en su artículo

Esto es solo un ejemplo de lo que puede hacer. Lo importante es realmente establecer una rutina. Haga su lista de actividades diarias y sígalas. No necesita hacer todo de una vez, pero sería bueno que comience con algo.

**Solo haga las cosas en un itinerario y sígalo semana tras semana para alcanzar su momentum, y de esta forma incrementar su negocio.**

Incluya lo siguiente en sus pasos a seguir para incrementar su tráfico.

- Escriba artículos con información de interés
- Participe o únase a programas de intercambio de enlaces
- Pague palabras claves en buscadores
- [Experimente con tácticas de SEO para posicionar su web](#)
- Compre publicidad en otros sitios
- Intercambie con otros, links, material, auspicios, etc.
- Publique preguntas y respuestas interesante en foros
- [Promocione un programa de Afiliados. Como el nuestro.](#)

**NOTA IMPORTANTE:** Escriba artículos originales, no los copie de otros sitios, no solo podría meterse en problemas por derechos de autor sino que esto tampoco incrementara sus visitas o ranking en los buscadores. Primero que Google, Yahoo, MSN y los mayores buscadores ya habrán escaneado el

sitio donde está el contenido original, de esta forma copiar contenido no mejora absolutamente en nada su sitio web, de hecho los buscadores como Google detectan que el contenido es copiado o clonado y delegan su sitio. Nadie encontrara su sitio por dicho contenido ya que Google asigno como autor al primer sitio donde detecto el contenido. Esto es un sistema para protegerse de sitios clonados así como contenido copiado, de lo contrario los resultados en el buscador seria todos los mismos. Google tiene algoritmos muy avanzados. Si su contenido es original, creado por usted, Google lo detectara, usted será el primero en tener dicho contenido en su sitio, será original, incluso si alguien luego lo copia, su sitio habrá sido el primero que Google detecto con dicho contenido y su sitio aparecerá en los resultados bajo distintas búsquedas.

### **Regla #2: Incremente sus "Conversiones"**

La segunda clave para incrementar su negocio es **"incrementar las conversiones"**

Necesita **más** tráfico y visitantes que **compre**n o se interesen por su servicio o producto.

Obtiene suscriptores o miembros. Obtiene tráfico. Ahora, debe intentar que ellos gasten su dinero con Usted, debe intentar para que lo hagan la mayor cantidad de suscriptores y visitantes posibles.

Cuantos más visitantes compran, más dinero hará. No hay supresas aquí.

En simples términos, si tiene 1.000 visitas a su sitio web y el 3% compran un producto del cual gana \$20, entonces solo gano \$600.

Ahora, sin ningún tráfico adicional, si el número de visitantes que compran es del 4%, entonces gano \$800. Esto son \$200 más, sin

ningún tipo de tráfico adicional. ¿Que hizo?  
Mejoro sus conversiones.

Crece en usuarios y tráfico únicamente no le dará más ganancias.

Debe tener en funcionamiento un sistema que convierta más visitantes en **compradores**.

Usted desea más visitantes que se conviertan en clientes que **pagan**.

Esto es otro aspecto para incrementar sus ventas.

Y nuevamente necesita de un sistema con reglas. Hay algunas reglas que puede seguir para incrementar sus ventas de forma semanal. Convierta esos visitantes en ventas.

Veamos un ejemplo rápido de las actividades que puede implementar...

### **Martes:**

- Haga un mailing de su producto únicamente.
- Ponga un incentivo limitado de su producto. Promociones.
- Publique un artículo que promociona su producto.
- Publique un testimonio de su producto.
- Publique un estudio de los resultados y ventajas de su producto.
- Pruebe un asunto de mensaje distinto.
- Pruebe un precio distinto.
- Pruebe un diseño distinto. (Colores, gráficos, logos.)
- Pruebe otros sistemas de pago.
- Cree paginas para audiencias específicas o productos específicos
- Cree pruebas o evaluaciones sin costo o compromiso

Nuevamente, esto son solo algunas reglas sencillas de actividades que puede realizar de forma rutinaria para convertir sus visitas en ventas.

***Estos pasos son los más importantes que puede crear para su negocio.***

No puede ser tan cansador.

Haga una lista.

Nota: Confié cuando lo digo que debe cambiar o mejorar los pasos de su lista cada cierto tiempo, de vez en cuando puede eliminar pasos inútiles o mejorar los que le dan mejor rendimiento. Nuevas ideas surgen, nuevas tecnologías también. Hay formas nuevas de lograr lo mismo de forma más fácil.

De hecho una de mis reglas es poner un día específico para modificar y mejorar mis propias reglas. Esto también es uno de mis pasos!

No se ría 😊 Podría sonar como locura, pero de hecho está planeando mejorar su propio plan.

Hablando en serio, me asigno 1 a 2 horas cada semana, solo para mejorar mis reglas y de esta forma mejorar mi negocio.

Repito...

**Solo haga las cosas de forma rutinaria, con horarios que puede cumplir, y vera como llega su momentum. Sus ventas aumentaran.**

Incluya estos pasos para convertir tráfico en ventas y sus visitas en clientes

- Haga un seguimiento de sus visitas (Incluso sus clientes!)
- Haga cambios en su proceso de ventas
- Ajuste sus ofertas. (Suba el precio, bájelo, ofrezca más por menos, o menos por más)
- Recicle su trafico
- Utilice estrategias de salida para sus visitas.
- Use encuestas (Sepa que desean sus visitas y porque no compran de usted)
- Tenga paginas de ofertas
- Haga seminarios u otros eventos informativos.
- Regale contenido gratis de forma regular (ebooks, mini-cursos, artículos, programas, etc.)
- Agregue mensajes de video y audio a su sitio.

La lista podría aumentar sin parar. Simplemente asegúrese de hacer una lista y sígala.

**Pregunta Importante:** Algunos de nuestros visitantes nos preguntaron: “**¿Me enseñan cómo convertir mis visitas en ventas?**”

A respuesta es “**SI**”. No solo le enseñamos como convertir sus visitas en ventas en nuestro programa y mejorar su tráfico, damos **un paso más**, y le mostramos exactamente como convertir ese visitante en una **venta**. No le ayuda solo aumentar su tráfico, debe convertir visitas en ventas. Clics en ventas.

Sin ventas no hay dinero. Si tiene visitas, tiene dinero, si no tiene ventas es porque no sabe cómo aprovechar cada visita y convertirla en una venta. Le mostraremos como lograr que sus visitas gasten su dinero y compren.

[Clic aquí para unirse a nuestro programa](#) y convertir sus visitas en dinero fluido. Y con nuestro programa [Partner Plus](#) sus visitas son dinero regularmente, cada mes durante años.

### **Regla #3: Incremente la "Vida útil del cliente"**

La tercera regla para mejorar su negocio y lograr más ventas, es incrementar la **"vida útil de sus clientes"**. En otras palabras, **venda más a sus clientes actuales.**

Ha trabajado muy duro para convertir esa visita en cliente, así que aproveche la misma al máximo. No desea tan solo crear una sola venta de un solo pago único, sino múltiples ventas.

Hay 2 reglas que puede implementar para aumentar el valor o vida útil de sus clientes. Ambas muy importantes.

1. Múltiples ofertas. Una forma de incrementar la vida útil de su cliente como cliente, es ofrecer múltiples ofertas en varias etapas de tiempo. Ya sea si son productos que usted creó, productos que compra de un distribuidor o cualquier servicio que ofrece. Puede incrementar sus ventas. Ofértelas a sus clientes. Más productos equivalen más posibles ventas. No se limite a su producto o servicio únicamente. Vea nuestros servicios que puede ofrecer como agregado a sus clientes mediante nuestro programa de Afiliados. [Clic aquí.](#)  
Nota: Una de las mejores formas de lograr este paso es incrementar sus clientes de un producto más bajo a uno de un precio mayor, con más características. Le damos un ejemplo. Quizás inicialmente le compraron este Ebook por \$25 pero podría convencerlos fácilmente de comprar una membresía de 40\$ a 100\$, o comprar un curso para revender a \$300. De allí podría pasar a un curso personalizado de 2 a 3 días de \$900 a \$5000 o más. Lo que empezó con este Ebook de \$25, podría

fácilmente convertirse en cientos o miles de dólares.

2. Ofertas recurrentes. Una buena forma de ganar clientes de por vida, es ofrecerles una y otra vez el mismo producto. Esto funciona principalmente bien con ofertas de servicios, como servicios de suscripción, cursos, o hosting. El cliente paga una tarifa mensual por el servicio mientras sea un miembro activo. [Con nuestro programa Partner Plus le pagamos todos los meses por cada una de sus visitas que se convirtió en cliente](#). Mientras el cliente este activo le pagamos todos los meses de por vida.

Le toma **mucho menos esfuerzo** lograr que su cliente actual compre otro servicio, que adquirir un nuevo cliente.

Cuando su mercado se vaya saturando, es muy importante siempre tener **nuevas ofertas** y productos para ir ofreciendo a sus clientes. De esta forma **incrementara las ganancias** mediante sus clientes actuales.

Mientras se vaya quedando **sin nuevos clientes** disponibles, es muy importante e incluso critico que continúe obteniendo ganancias de sus actuales clientes. Nuestro programa [Partner Plus](#) por ejemplo le paga por todos sus clientes actuales a diferencia del programa gratuito que paga una sola vez por venta.

Por supuesto que junto con los 2 pasos que le acabamos de mostrar, es así mismo muy importante que siga sus reglas semanales, en orden de hacer crecer su negocio.

**Nota:** Esta es la regla más fácil de las 3 que puede hacer para lograr ganancias extras, con un mínimo de esfuerzo si lo hace correctamente.

Así que veamos un ejemplo de actividades que puede hacer para incrementar la vida útil y el valor de sus clientes. Mientras logra que gasten más y más dinero con usted.

Y nuevamente, necesita un enfoque sistemático. Hay algunas cosas que puede realizar de forma semanal en orden de incrementar la cantidad de miembros o clientes que compran y el número de visitas compran.

Veamos un ejemplo rápido de las actividades que puede implementar en sus reglas o pasos...

### **Miércoles:**

- ❑ Crear o promocionar productos adicionales
- ❑ Encuentre un programa de afiliados que se relaciona su producto o que su clientes haya comprando anteriormente. Puede ver nuestro programa altamente rentable para comenzar
- ❑ Escribir un artículo o crear una pequeña entrevista para enviar a sus clientes y promocionar el producto
- ❑ Enviar mail a la lista de clientes.
- ❑ OPCION B: Crear "Parte 2" o agregado para producto existente que ya ordenaron.
- ❑ Organizar un seminario o webinar con un invitado especial para promocionar el producto
- ❑ Agregar producto gratuito para clientes

Este reporte es nuevamente solo un ejemplo que puede utilizar para obtener ideas. No debe seguir al pie de la letra la lista, sino utilizarla como guía o base para obtener una mejor estrategia de lo que debe cumplir cada semana o día.

Debería de crear una lista de reglas o pasos específicos para su negocio y producto.

Incluya algunos de estos elementos en su lista para lograr que sus clientes gasten más dinero y más tiempo con usted:

- Crear y promocionar productos relacionados.
- Desarrollar una versión "física" de un producto digital existente.
- Comenzar un newsletter mensual o un sitio de suscripción pagada.
- Hospedar un seminario o webinar o algún otro evento interactivo en vivo
- Ofrezca entrenamiento y consultoría personalizada
- Crear un reporte de bajo costo.
- Entrevistar a un experto y venderle sus servicios.
- Contrate a un experto consultor para escribir materiales adicionales.
- Comenzar un Partnership o relación con una empresa para ofrecer un "servicio". (Ejemplo: "Web hosting", etc.) Vea nuestra empresa y le programa que le ofrecemos.
- Co-editar un producto con alguien.

### **SI NO LEYO NADA ANTES, LEA ESTO:**

Si desea que su negocio crezca constantemente y finalmente ganar miles de dólares por mes online, entonces debe tener un plan. Y debe tener una lista de acciones y pasos que debe cumplir con este plan.

Debe tener un sistema!

Cuando tenga su sistema, es cuestión tan simple como repetir los pasos (y ver cómo crece su negocio) una y otra vez.

Si se enfoca en las 3 reglas de las cuales hablamos anteriormente. Se **identifica y planea los pasos específicos cada semana** para cumplir estas reglas – tendrá **ÉXITO**

Si desea que su negocio o emprendimiento online crezca. Puede finalmente con los ingresos seguir invirtiendo cada mes en estos tres pasos para:

- ❑ Incrementar su mercado
- ❑ Incrementar la conversión de sus visitas a ventas
- ❑ Incrementar el valor de vida de sus clientes

Aquí esta toda su educación de 4 años en marketing simplificadas en una simple acción dentro de un plan. Si cumple estos pasos, su negocio crecerá y sus ganancias estarán aseguradas. Sus ingresos se multiplicaran. Garantizado.

1. Encuentre **más** potenciales clientes
2. Convierta a **más** visitas en clientes
3. Logre que esos clientes de pago gasten **más** dinero con usted

Ofrezca varios productos. Ofrezca valores agregados.

Así es como su negocio crecerá. Así es como sus ganancias crecerán.

Se multiplicaran.

Todo se resume al Tráfico

Todo se centra en el punto de lograr crecer el tráfico y convertirlo luego a ventas. Es justamente por eso que escribí este Ebook.

Si no tiene un producto o servicio que realmente le sea rentable le ofrecemos los nuestros. O si desea simplemente agregar más servicios a sus clientes actuales puede ofrecer los nuestros como valor agregado para sus visitas y de paso ganar dinero con ello. [Vea nuestros productos](#)

## **¿Sabía incluso que puede hacer dinero con este Ebook?**

Si. Créalo. De hecho que si recibió este Ebook es porque un [Partner o Afiliado](#) actual se lo envió.

Si usted se suscribe a nuestro programa, el promotor del Ebook automáticamente tendrá un % de cualquier venta que usted haya enviado desde su sitio. Si compra un servicio vía un enlace también.

## **¿Cómo?**

Como agregado de ofrecer nuestros productos en su sitio a sus visitantes y generar dinero con las ventas como [Afiliado](#) puede colocar sus propios links o enlaces en este Ebook como el que está más arriba.

Ello significa que puede enviar o distribuir este Ebook a sus amigos o visitas con sus propios links. Cuando ellos decidan registrarse y ganar dinero con su sitio web usted recibirá dinero de sus ventas así mismo.

No hay absolutamente nada que perder. Es completamente gratis.

- ❑ Primero gane dinero ofreciendo nuestros servicios a sus visitas, clientes o amigos
- ❑ Luego puede convertir a otros en ser Partner y ganar de las ventas que ellos produzcan
- ❑ También recibirá las ventas por convertir a otros Afiliados en [Partner Plus](#)
- ❑ Como si fuera poco puede registrarse como [Partner Plus](#) y recibir el ingreso de sus ventas todos los meses, de por vida mientras sus clientes sigan activos.

Si está dispuesto a registrarse como un [Partner Plus](#) de PYDOT entonces le enseñaremos como:

- Obtener más visitas y suscriptores
- Obtener que mas visitas compren
- Obtener que las visitas que compraron lo hagan una y otra vez

Le acabo de entregar las 3 reglas básicas que necesita cumplir e incluso le di valiosas ideas para cada una de estas reglas. Pero seamos sinceros, hay mucho más que solo estas reglas. Hay muchos detalles específicos y acciones que necesita emprender dentro de cada plan a diario.

Claro que puede descubrirlos por Usted mismo. Pero ¿porque lo haría, cuando alguien ya tiene la solución por Usted? No tiene nada que perder. Quizás sea lo que estuvo buscando por tanto tiempo una y otra vez.

[Clic aquí para visitar nuestro programa de Partners y Afiliados.](#)

Puede comenzar vendiendo un producto de alta calidad y con un éxito asegurado si sigue nuestros pasos hoy mismo. Puede empezar en 5 minutos y absolutamente sin costo.

Ya sea si decide ser un Partner Gratuito o un Partner Plus, o no lo desea absolutamente, se lo debe a usted mismo, aplique lo que aprendió en nuestro Ebook.

Obtenga un sistema y aplíquelo. Tendrá éxito. Nosotros lo tenemos y usted también puede.

Con nuestro programa Plus podrá obtener ganancias regulares sin ningún esfuerzo más que implementar su sistema y convertir sus visitas en ventas. El programa Plus tiene un costo miserable por todo el material que obtendrá para convertir sus visitas en ventas y luego cobrar sus pagos de hasta miles por mes. Además de todo le ofrecemos materiales y entrenamiento

constante con guías y asesoramiento personalizado por un precio invaluable.

Brindemos por sus próximos Miles\$\$\$.

Que dios lo bendiga y nos vemos pronto.



*Jimmy D. Brown*

PD: No hay trucos aquí. No intentare ofrecerle algo que no funciona. Funciona para mí y puede funcionar para usted. Si bien comparto esta información con usted no espero nada a cambio. Sino todo lo contrario. Aparte de este Ebook que le envié sin costo, a continuación le adjunto las 5 Leyes de Web Marketing para aumentar las visitas de su sitio hoy.

Sin embargo recuerde. Las cuentas de [Partners o Afiliados en PYDOT](#) tienen un cupo limitado, como todo en la vida. Así que aproveche hoy no se quede fuera.

## 1. La Ley de la calle sin salida

La primera ley es como sigue: Construir un sitio web es como construir una tienda en una calle sin salida. Si desea compradores, debe darles una razón para venir.

Cuantas veces escucho “**Si tienes tu web, venderás mas**”. Sabemos bien que eso no funciona en Internet. Pero ¿porque la gente novata se empeña una y otra vez en construir sitios sin ningún tipo de plan o estrategias? Quizás es porque hay programas como FrontPage que le prometen un diseño profesional de su sitio web. [Cree un sitio y tienda online completamente profesional sin experiencia anterior con SiteBuilder de PYDOT](#)

El sitio más hermoso y profesional del mundo es un desperdicio total a menos que la gente compre del mismo. Es por el mismo motivo que los más grandes escultores o artesanos no son millonarios. Ellos aprendieron a crear un producto grandioso, pero no tienen ni idea de lo que es marketing.

Así que la primera pregunta que debe hacerse es, incluso antes de construir el sitio de su empresa o tienda: ¿Como lograremos que la gente lo visite? Quizás su plan de marketing se verá como el siguiente:

- Banners y auspicios por 2 meses en un sitio de marca reconocida
- [Posicionar el sitio en Google, Yahoo y MSN.](#)
- Links recíprocos de otros sitios dentro de su industria o pagados
- Un sorteo que sean tan grandioso que acapare los medios de prensa
- Contrate una agencia de publicidad

Luego decide cuál de estas actividades hará usted y cuales serán tercerizadas mediante otra empresa. Le asigna un monto a cada actividad y calcula los costos como gastos de marketing. Quizás su plan no sea muy distinto a este, pero debe darle una razón a sus visitantes para entrar a su sitio web.

Muchos sitios son bastante claros. Dan una información de la compañía y los servicios, pero nada que desea guardar para el futuro. ¿Qué contenido nuevo y útil puede publicar en su sitio que hará que alguien vuelva a visitarlo? El contenido es lo primordial.

Con contenido excelente, cuando pregunta a otros sitios si desea intercambiar enlaces en su mercado ya no debe suplicar como *"Ponga un link a nosotros porque somos los mejores"*. Puede decir *"Enlace a nosotros porque ofrecemos toda la información sobre iluminación artística"* Cuando ofrece un servicio público automáticamente la gente lo utiliza y el tráfico a su sitio empieza. Entregue una razón a sus visitantes para visitar su sitio y lo harán.

## 2. La ley de dar es recibir

Un elemento muy importante de la cultura Web es "**Gratis**", "**Gratuito**". La ley de Dar y Vender dice: **Atrae visitantes a tu sitio ofreciendo algo gratis, y luego intenta venderles algo adicional.**

Ya ha visto este método en negocios físicos, donde las tiendas ofrecen productos gratuitos como degustaciones o regalos.

La regla es muy simple: (1) Atraiga gente a su sitio dándoles muchas cosas gratis como información. Luego (2) informe a la gente sobre sus productos y servicios. Aprenda el ritmo de regalar y vender. Esta estrategia funciona. Pero para que funcione correctamente debe aprender la tercera regla.

### 3. La ley de la confianza

Partiendo de la base que sus productos o **servicios son competitivos con buenos precios o calidad**. La barrera más grande que debe romper es la confianza. La confianza es el lubricante principal de los negocios en Internet. Sin confianza, los negocios no se realizan.

Una tienda física convencional viene de miles de opiniones positivas creadas por costosas campañas publicitarias. Estos anuncios crean confianza. Pero si su negocio es chico no puede darse el lujo de realizar estas campañas. Sin embargo puede crear lazos de confianza con su sitio web de muchas maneras. Primero, relacione su sitio con algún vínculo físico en el tiempo y espacio. Como indicando su dirección completa y número telefónico. Si tiene una oficina física entonces publique una foto. Incluso mejor, publique una foto de usted y su personal. Ahora sus clientes lo verán como una persona real y no solo como una entidad sin nombre o cara.

Usted crea confianza cuando vende productos de renombre, teniendo políticas claras de reembolsos y devoluciones, **uniéndose a otras organizaciones o empresas de renombre**. Ofreciendo garantías. Cree confianza con un menú fácil de navegar, con textos claros. Con un certificado SSL para proteger los datos y compras de forma segura. Con un sitio profesional y bien diseñado, no solo con un sitio hecho en Word con colores y textos descompaginados.

Cuando haya creado esta confianza, las ventas funcionan. También cree confianza contactando regularmente a sus visitantes. Esto lo explicamos en la cuarta ley.

## 4. La ley de estirar y empujar

La cuarta ley del Web Marketing es: **Estire gente hacia su sitio web con contenido atractivo, luego empuje contenido de calidad regularmente vía email.**

Los sitios Web, por su propia naturaleza son criaturas pasivas. Solo están allí, moviendo sus colas y sonriendo hasta que alguien entra por la puerta.

Los mensajes vía E-Mail, por el otro lado son animales activos. Siempre dispuestos a ir a donde los envíe para entregar información refrescante y una invitación para entrar a su sitio web.

Un sitio web intenta atraerlo estirándolo con la promesa de un buen contenido, mientras que el E-Mail le empuja un mensaje directamente a su casilla de correo. La mayoría de los negocios no pueden sobrevivir con una sola venta única. Necesitan constantemente atraer a los clientes satisfechos para repetir nuevamente la venta. **La ley de estirar y empujar.**

Obteniendo el permiso de sus visitantes para enviarles una invitación, es una clave en las estrategias de éxito. Sin embargo para convencer a su visitante de que le entregue su dirección de email, debe primero prometerle 2 cosas. (1) que le enviara vía email algo de contenido útil o valioso y, (2) que no venderá o pasara la dirección a terceros incluyendo otras empresas o personas, con unas políticas claras de privacidad. Una vez que tenga el permiso de su visitante para enviarles emails, tiene una excelente herramienta de marketing.

Recuerde que este valioso poder que su visitante le dio puede perderlo rápidamente. **No abuse de la cortesía. No envíe información inútil o haga sus envíos repetitivos y abusivos.** El spam o correo no deseado no solo es ilegal sino que la marca de su negocio se irá por la cañería. Si alguien no desea recibir más información respete su opinión. Tenga

políticas clara para eliminar los suscriptores y cumpla las mismas. Alguien que de todos modos no desea recibir su información tampoco jamás comprara de usted.

## [5. La ley del nicho](#)

La ley del nicho es la última pero no por ello menos importante. Déjeme aclararle algo de esta forma: **Negocios grandes como [Amazon.com](#) tienen sus segmentos completamente en sus mercados.** Los negocios pequeños solo tienen éxito cuando encuentran un nicho o segmento específico que no se ha llenado o está parcialmente incompleto. Lo llenan con excelencia y calidad.

Por ejemplo [Ventura24.es](#)

### **Propuesta de Venta Única**

La clave para encontrar su nicho es planear su estrategia de negocios que defina correctamente el PVU, o Propuesta de Venta Única. Es la mejor frase que encontramos para definirlo. La frase define, **que es lo que hace que su negocio sea único a cualquier otro competidor en su campo.** Especifica el nicho que desea llenar y como lo hará.

Si preguntáramos al dueño de [Ventura24.es](#) nos contestaría:

*“Nos dedicamos a la lotería específicamente para España.  
Somos líderes en lotería nacional y apuestas”*

Veremos que su slogan y su enfoque es el siguiente:

### [Lotería inteligente](#)

A diferencia de una persona que llamo el mes pasado. Alguien que deseaba saber cuánto cuesta poner su tienda online en Internet.

“¿Qué tipo de productos desea vender?” le pregunte.

“Algunos libros y electrodomésticos” dijo.

“Ah” Le respondí. En mi mente visualicé que la persona quería medirse frente a frente con [Amazon.com](https://www.amazon.com)

Le explique la ley del nicho. “Su campo está realmente muy saturado” le dije en el mejor tono posible. “Quizás pueda definirme mejor el nicho al cual apunta”. “¿Qué tipo de libros específicamente desea ofrecer?”

“Libros sobre cómo construir equipamientos audio de alta definición para autos tuneados”. (Eso deseaba que la persona me hubiera respondido) Pero de hecho, respondió, “Ah” y luego la conversación ya no duro mucho tiempo.

**¿Lo ve?** Es más rentable construir una tienda y sitio sobre cómo construir equipos para coches tuneados que probablemente atraerá gente de ese mercado. Podría ofrecer todos los libros sobre el tema, artículos, podría haber discusiones online sobre el tema, manuales, etc. Quizás incluso puede vender los componentes necesarios online y seguro que tendría éxito ya que es un nicho específico.

Para tener éxito en cualquier negocio, en Internet, o en la calle, por correo, o en una oficina en un edificio, **cualquier negocio necesita el PVU bien definido.**

Con el PVU puede tener éxito. Sin el PVU no tiene ninguna frase para incluir en sus rezos y eso que este texto proviene de alguien que cree mucho en el poder de desear lo que uno que quiere.

**La ley del nicho no es menos o más importante que las otras Leyes del Web Marketing.** Todas son igual de importantes. Juntas le ofrecen un camino al éxito en Internet.