

Los Diez
Errores Más Comunes
En La Publicación De
Boletines Electrónicos
(Y Que Usted Debe Evitar)



Los Diez
Errores Más Comunes
En La Publicación De
Boletines Electrónicos
(Y Que Usted Debe Evitar)

www.tecnicasinfalibles.com

www.tecnicasinfalibles.com

Condiciones de Uso

Ninguna sección de este material puede ser reproducida, en formato electrónico, impreso o cualquier otro tipo de soporte existente, incluyendo fotocopiado o grabación de voz sin la expresa autorización del autor.

La información que aparece en este volumen, representa el punto de vista del autor al momento de su publicación. El autor se reserva el derecho a modificar y/o actualizar las opiniones vertidas de acuerdo a las nuevas tendencias en la materia. Este reporte se presenta únicamente con fines informativos, el autor no asume ninguna responsabilidad directa o indirecta en el uso de esta información por parte de terceros. Si bien se ha hecho el máximo esfuerzo por verificar la información aquí provista, el autor, revendedores, distribuidores y afiliados no asumen ninguna responsabilidad sobre posibles errores, inexactitudes u omisiones involuntarias.

El presente reporte pretende ser tan solo una guía práctica. Se recuerda a los lectores que el material se ofrece sin ningún tipo de garantías. Queda constancia que el hecho de aplicar lo expuesto en este trabajo no garantiza necesariamente al lector ningún tipo de ingresos económicos o de cualquier otra índole. Este reporte no ha sido concebido para utilizarse como sustituto de ningún tipo de servicio profesional de asesoría o similar. Cualquier mención a personas, empresas u organizaciones ha sido totalmente inintencional.

Este trabajo ha sido editado en formato PDF para su mayor facilidad de lectura e impresión. Terminado de editar en Enero del 2008.

El contenido de este reporte no puede ser modificado o alterado bajo ninguna circunstancia.

© 2008 Derechos Reservados.

Permitida su distribución **bajo las condiciones** expuestas en:

www.tecnicasinfalibles.com/10-errores-boletines

www.tecnicasinfalibles.com

Los Diez
Errores Más Comunes
En La Publicación De
Boletines Electrónicos
(Y Que Usted Debe Evitar)

Los Diez
Errores Más Comunes
En La Publicación De
Boletines Electrónicos
(Y Que Usted Debe Evitar)

www.tecnicasinfalibles.com

www.tecnicasinfalibles.com

}

Introducción

Publicar boletines electrónicos es definitivamente un negocio lucrativo. Cada vez más y más gente se encuentra subiendo al tren de la publicación de boletines digitales. Prácticamente cualquier persona que sepa manejar un teclado y un ratón, puede ser capaz de administrar un autoresponder y diseñar sus propios boletines o cursos online para sus suscriptores y lo mejor, casi sin -o sin- inversión. Por esta razón no sorprende que en la actualidad los boletines electrónicos sean la opción favorita a tomar en cuenta cuando se trata de construir un listado de suscriptores o vender espacios publicitarios.

Sin embargo, cuando se comienza ¡invariablemente se cometen errores! Por lejos los dos fallos mas comunes en este caso son (1) El envío de mensajes no solicitados y (2) La falta de enfoque hacia el producto o servicio que se intenta promocionar. Se trata de errores comunes, cometidos diariamente por muchos editores de boletines, en general por los más principiantes. Y deben ser corregidos si no se desean desperdiciar toneladas de tiempo y dinero.

Luego de uno o tal vez dos años de administrar su propio boletín electrónico, el editor suele llegar a comprender que algunas técnicas que parecen tan atractivas al comienzo **jamás funcionan** y no hacen más que atrasar -cuando no eliminar completamente- las opciones de éxito en nuestro emprendimiento. Para que no caiga en estos errores y pueda comenzar ya mismo por la senda correcta es que hemos preparado este reporte. Esperamos que lo disfrute.

Error #1

“Enviar Los Boletines Electrónicos A Través De Yahoo, Hotmail o Gmail”

Una de las grandes tentaciones de los principiantes es obtener un listado gigante de direcciones de correo electrónico y comenzar a enviar mensajes desde sus propias cuentas de correo gratuito como Yahoo, Hotmail o Gmail.

Al comienzo puede parecer inofensivo cuando usted tiene un pequeño listado de 10 ó 20 destinatarios, pero una vez que esa lista supera las 50 personas, probablemente sin darse cuenta esté ingresando en terreno peligroso.

Antes que nada, debe asegurarse que aquellas personas que reciban su mensaje se hayan suscrito voluntariamente y de forma manual a su publicación. Estas personas además deben contar con la posibilidad de darse de baja de la recepción de mensajes cuando lo deseen -preferentemente de forma automática a través de un enlace de desuscripción, de lo contrario pronto se verá inundado de quejas que podrán ocasionarle severos problemas.

Una de las actividades mas negativas a los ojos de su proveedor de conexión a internet es el envío de emails a mucha gente a la vez. Y si usted utiliza su cuenta de correo esto no será bien visto por su proveedor. Por supuesto, cada uno de ellos configura un limite máximo para evitar que los spammers aprovechen un determinado momento para llevar a cabo la acción y abusar de los servidores de su proveedor de acceso. Pero...

Pero si usted no es cuidadoso con esto, podría ser alertado e incluso suspendido de su servicio de conexión, lo que sería realmente nefasto.

¡Mucha gente ni siquiera sabe que esto puede suceder hasta que sucede!

No pierda tiempo construyendo su listado de suscriptores basado en el envío de mensajes a través de su servicio de conexión a internet o de una cuenta de correo gratuito pensada para uso personal. No es la mejor manera de hacer negocios. Contrate un servicio de autoresponder que le provea de servidores dedicados a esta tarea especifica o bien contrate un servicio de hospedaje que le permita realizarlo por usted mismo instalando un programa de autoresponder en su propio hosting teniendo siempre en cuenta la capacidad y los limites del servicio abonado.

Importante – Aunque muchos desconocen esto, el envío de email a un listado de suscriptores consume bastantes recursos de su servidor. No es lo mismo

enviar 100 mensajes que enviar 1000. Se trata de un proceso secuencial de envío, los emails salen en línea y no como muchos piensan “todos a la vez”. Si usted piensa tener un listado de 100 o 200 suscriptores, un servicio de hosting económico puede serle de utilidad. Pero si su intención es crecer y contar con 500 o más suscriptores, es aconsejable que lea claramente la “letra pequeña” del servicio. Muchos servicios de hospedaje web limitan la salida de email a 500 piezas diarias. Si no desea complicarse con esto, le recomendamos que utilice servicios de autoresponders remotos de capacidad ilimitada como [Get-Response](#) o [Aweber](#)

Desde estos servicios usted puede configurar tantas campañas como desee, de la cantidad de suscriptores que haga falta, sin preocuparse prácticamente por nada más. Estos sistemas cuentan con un poderoso panel de control desde donde puede configurar cada pequeño aspecto de sus envíos y listado de suscriptores. Créame que junto con un buen hosting es la herramienta más útil que cualquier emprendedor en internet pueda contar.

Error #2

“Suscribir usuarios sin solicitarles previa autorización”

Uno de los más grandes errores que cometen los principiantes cuando se aventuran en la creación de su boletín electrónico es apresurarse a conseguir listados de direcciones de correo -propias de anteriores contactos o bien completamente ajenas- y adicionarlas a su lista sin solicitar el permiso correspondiente. Algunos incluso adquieren listas de millones de emails que se anuncian como “segmentadas por rubros y países” y piensan que por allí van a encontrar la puerta del éxito. ¡Millones de emails! Yo agregaría:

¡Millones de obsoletos emails!

Usted me dirá... ¡pero de tantos alguna venta puedo lograr! Ese es precisamente el truco. Aunque en general yo me inclinaría a pensar que no logrará obtener ni un solo cliente, digamos que si, que logra realizar alguna venta. ¡La gran mayoría de las personas que reciban su mensaje se sentirán molestos porque ellos no lo han solicitado! Dígame ¿Acaso no le pasa a usted

cuando recibe un mensaje de este estilo? ¿Por qué cree que cambiará la situación cuando sean otros quienes lo reciban y usted quien lo envía?

¿Qué hace usted cuando recibe un mensaje de alguien que no conoce en absoluto y encima intenta venderle algo sin darle ni los buenos días? Hace lo mismo que yo... ¡Buscar de inmediato el enlace de desuscripción! ¿Cuántas veces le ha sucedido? Entonces ¿Cual es su conclusión? ¿Cree que algo así podría ser positivo para su nuevo emprendimiento? ¡Absolutamente no!

Muchas personas creen ser dueños de comercializar sus listados de correo porque ellos en su momento lograron una suscripción. Lo único que estos editores han conseguido es autorización para enviar sus mensajes sobre un determinado tema y de ninguna forma permiso para comercializar o ceder estas direcciones a terceros.

Otros incluso creen que por haber recibido alguna vez un mensaje y tenerlos en su listado de Outlook Express ¡ya tienen autorización para hacer con ese email lo que les salga en gana! **¡Grave y costoso error!**

Créame, si quiere tener éxito debe huir de las suscripciones no solicitadas. Y no estamos hablando de ética aquí, estamos hablando de resultados.

Es un gran ¡No, No y No!

Además de desprestigiar su publicación, es una pésima inversión a largo plazo, produce pocos o ningún beneficio a corto plazo y puede traerle diversos problemas legales. En el peor de los escenarios usted incluso puede ser acusado de “spamming” (envío de correo no solicitado) y su dirección IP y dominio colocados en una lista negra que manejan los proveedores de conexión y diferentes organizaciones. Imagine que lamentables consecuencias puede causar todo esto a su negocio. ¡No caiga en esto!

¿Como lograrlo entonces?

Simplemente debe hacer las cosas de la manera correcta. Cuando desee construir su listado de suscriptores o invitar gente a participar de su boletín electrónico, asegúrese de que ellos ingresen a través de un formulario de suscripción de manera voluntaria y manual, de esta forma usted contará con la autorización necesaria para enviarles su mensajes. Vale más una sola suscripción voluntaria de un visitante interesado en su producto que 1000 emails que usted pueda conseguir aquí o allá. Puede darlo por hecho y comenzar a trabajar en la senda correcta o intentar comprobarlo por usted mismo y aprender de sus propios errores. Mucha gente necesita golpearse la cabeza para aprender, yo no lo haría si es a costa de mi negocio y mi reputación como empresario.

Tenga siempre en mente que debe 'convencer' a los potenciales suscriptores proveyéndoles las razones por las cuales sería beneficioso para ellos darse de

Los Diez
Errores Más Comunes
En La Publicación De
Boletines Electrónicos
(Y Que Usted Debe Evitar)

alta en su publicación. No busque atajos, esta es la manera correcta de construir una efectiva lista de correo, tanto sea para su revista electrónica, boletín o envío de comunicados vía email.

Error #3

“No proveer contenido útil y de calidad”

Algunos editores de boletines electrónicos están tan obsesionados por conseguir tráfico y vender sus productos que todo lo que hacen en sus publicaciones es vender, vender, hablar de si mismos, vender y más vender. Utilizan sus mensajes para repetir una y otra vez lo geniales que son, todo lo que han logrado, lo maravilloso de sus productos y lo bien que les está yendo a todos aquellos que se suman a sus propuestas. Los mensajes son tan similares una y otra vez que acaban aburriendo a los suscriptores.

Otro error común es cargar de tantos anuncios publicitarios y enlaces el mensaje, tan así que es aveces imposible encontrar el contenido. ¡Todo lo que se ve son diez o quince enlaces de afiliados! Muchos editores ni siquiera se toman la molestia de redactar un buen mensaje, lo hacen de prisa y de manera descuidada. Créame, existen miles de boletines en el mercado y... ¡por sí solo ninguno funciona!

El contenido es el rey. No es una frase hecha. Es la más absoluta realidad. Nunca intente contradecir esta ley y esperar buenos resultados. Pero aun mas importante es que el contenido **sea relevante**. Esa debe ser siempre la meta, brindar el contenido que su audiencia está esperando recibir.

Utilice el 80% de su boletín o revista electrónica para publicar **contenido útil**, relevante y de calidad. Contenido que debe estar siempre en relación con el tema central de su publicación. No es poco frecuente que en el boletín de algu pasatiempo al que estamos suscritos (pongamos por ejemplo jardineria, cocina, filatelia, heraldica, etc.) nos llegue un mensaje del estilo:

“¡Amigos! He recibido una espectacular oferta que si bien no tiene nada que ver con nuestro pasatiempo, no puedo dejar de compartir contigo, si quieres hacer dinero en internet tal vez esta sea tu oportunidad... apúntate a MLM Marketing y genera bla, bla,bla”.

¡Otro grave error!

Si, ¡probablemente es tentador! ¡También hemos estado en tus zapatos! ¿quién no se ha visto tentado alguna vez? Sobre todo cuando se cuenta con un listado de varios cientos de suscriptores y recibimos una interesante alianza estratégica que puede producirnos varios cientos de dólares en tan solo unas horas. ¡Pero no es bueno para nuestro boletín! Déjeme repetirlo... **¡No es bueno para nuestro boletín!**

Nunca se aleje del tema central. Cuanto más se centre en él, más seriamente lo verán sus lectores ¿Por un par de ventas se arriesgaría a perder a sus mejores potenciales clientes? ¿Por qué a los mejores? Porque generalmente los mejores clientes de su rubro estarán interesados en recibir de usted únicamente información **específica**, si desearan ganar dinero en internet se suscribirían en un boletín sobre como ganar dinero en internet ¿Me sigue?

No lo olvide, aunque parezca algo insignificante, ino lo es! Y este tipo de acciones podrían dañar de forma irreparable su reputación y la de su boletín.

Error #4

“No Enfocarse En Su Propio Negocio”

En el otro lado de la moneda, existen muchos editores de boletines electrónicos que dedican varias horas al día preparando sus ediciones pero olvidan uno de los aspectos mas importantes... **¡generar ingresos!**

En todos los casos, directa o indirectamente, publicar un boletín electrónico tiene una última finalidad: ganar dinero. No podrá hacerlo si olvida promocionar sus productos, sus servicios, sus negocios y a usted mismo. En cualquier negocio, difundir la marca (que puede ser su propio nombre) es una prioridad y usted debe trabajar en ello desde su publicación a la vez que produce contenido de calidad.

Aprenda cómo colocar sus enlaces de afiliado de manera estratégica para que sus prospectos no sientan que su único objetivo es venderles ia toda costa!. Hable con ellos primero, genere una atmósfera de confianza. Luego, coménteles que ha descubierto una solución a un determinado problema relativo a su nicho de mercado y finalmente hábleles de dicha solución.

Culmine el texto con un llamado a la acción, por ejemplo un enlace hacia su carta de ventas, donde el lector además de profundizar su información pueda adquirir el producto de manera rápida, sencilla y eficaz. No gaste demasiado tiempo intentando convencer a quienes no se encuentran genuinamente interesados, si usted cuenta con un buen sistema de captación de suscriptores inmersos en la temática de su nicho de mercado, probablemente muchos de ellos estén esperando por sus soluciones, concéntrese básicamente en ellos y obtendrá mejores resultados.

Error #5

“Enviar Mensajes Sólo Cuando Se Tiene Un Tiempo Libre”

Debe mantenerse en contacto frecuente con sus suscriptores, tan a menudo como sea posible. Es un hecho. Existen quienes poseen una amplia y generosa lista de correo pero recuerdan enviar mensajes a sus suscriptores únicamente cuando necesitan algo de dinero. Entonces corren a buscar un producto de afiliación, escriben una carta en tres minutos y la lanzan a su lista sin siquiera corregirla. Sinceramente es lo menos profesional que he visto jamás! ¡Y de esa manera lo ven los suscriptores, créame!

Internet es gigante. Existen millones de usuarios pero también millones de oportunidades. Si no se mantiene en contacto con los que le han depositado su confianza suscribiéndose a su boletín, simplemente se olvidarán de usted y de su publicación. ¡No permita que esto suceda! ¡Es mucho mas sencillo mantener a un suscriptor que conseguir uno nuevo!

Publicar regularmente, a plazos estipulados y preestablecidos mostrará a sus prospectos que usted es una persona organizada y por lo tanto apta para

adquirir y cumplir compromisos, así como sería para realizar negocios.

Debe aprender a configurar su propia agenda de envíos. Una manera de lograrlo es creando previamente algún tipo de curso y luego enviarlo de forma manual o automática diariamente, cada tres días, semanalmente... es decir, con la frecuencia que usted considere mas oportuna de acuerdo a su tipo de negocio y de suscriptores. El tiempo que gana con estos envíos automáticos puede utilizarlo en preparar nuevo contenido para su publicación o tal vez algún reporte en formato PDF para que sus usuarios descarguen de forma gratuita.

Incluso si en algún momento se queda sin contenido de real valor para sus suscriptores, manténgase en contacto con ellos. Un simple “hola” recomendando algún sitio interesante relacionado a la temática puede hacer que la linea de contacto no se rompa. Obviamente si esa recomendación lleva a un enlace de afiliado o a un producto propio, mejor, ya que además de lograr su objetivo podría estar generando algún ingreso adicional.

¡Manténgase en contacto con sus suscriptores! ¡No permita que lo olviden!

Error #6

“No Organizar y Publicar Su Colección De Boletines Anteriores”

Parte del proceso en la edición y publicación de un boletín electrónico es que usted debe moverse de un tema a otro dentro de su nicho de mercado. A medida que va progresando, encontrará que se van acumulando varios números anteriores dentro de su copia de seguridad o en alguna carpeta de su sistema. Créalo o no, mucha gente trata estos archivos antiguos como algo sin utilidad y los confina al olvido.

¡Increíble! ¡Lo que pagarían algunos por ese contenido único!

Incluso si su información ya es completamente obsoleta, existen muchas cosas que usted puede hacer con estos archivos. Por ejemplo ofrecer en su blog o sitio web uno o varios de estos números como ejemplo de lo que recibirán al suscribirse.

¡O generar un sitio completo y monetizarlo con [AdSense](#) o cualquier otro sistema de publicidad de pago por clic! (Pero además... ¡no olvide colocar en

cada página un enlace hacia el formulario de suscripción a su boletín!)

Mucha gente interesada en su producto, servicio o actividad leerá estos números anteriores para hacer un seguimiento de su actividad. Créame que cuando alguien se encuentra interesado genuinamente en un tema se convierte en una hambrienta maquina devoradora de información.

¡Brindársela en el momento oportuno es conseguir un cliente de por vida!

Además, haciendo publico su archivo anterior, atraerá mucha más gente buscando espacio publicitario ya que pueden ver con sus propios ojos como usted viene trabajando en su boletín desde hace meses o años.

¡Haga pública su colección de “números atrasados”!

Error #7

“No Publicar Su Boletín Electrónico en RSS”

RSS es una de las maneras en que la gente puede acceder a su contenido sin tener que ingresar necesariamente a su sitio web o blog. Generalmente, la mayoría de editores de publicaciones electrónicas prefieren que sus prospectos se suscriban directamente desde sus emails o autoresponders para poder así mantener un control mas completo de su listado.

Sin embargo, olvidarse de las RSS es algo francamente negativo. Desde el momento que no podemos conocer el gusto de cada uno de nuestros potenciales suscriptores, activar RSS es una manera de expandir nuestro boletín hacia otras diversas plataformas. Existe gente que solo lee a través de sus propios “feeds” que proporciona el RSS. También son potenciales clientes, no cierre sus puertas a este importante segmento del mercado.

Otra ventaja de publicar en RSS es que usted incrementará el número de sus lectores -y por tanto de ventas- al eliminar el problema de los filtros de email. Si el título del próximo número de su publicación es “Gane Dinero” o

“Descargue Gratis” prácticamente puede estar seguro que la palabra “dinero” o “gratis” serán captada por los filtros de spam y su mensaje será redirigido automáticamente a la carpeta de abuso correspondiente y nadie leerá lo que usted ha enviado. Así de simple.

De manera que con RSS, el texto de su mensaje puede ser mas efectivo ya que usted no deberá preocuparse por aquellas palabras “tabú” que activarán el filtro anti-spam del receptor del correo.

Error #8

“Olvidar Que Sus Suscriptores Son Gente Especial Dentro De Su Negocio”

Existe una tendencia en muchos editores a tratar a sus suscriptores como a cualquier otro visitante de su sitio web o blog.

Si me pregunta a mi, yo soy de los que opino que los suscriptores a mi publicación electrónica son las personas más importantes de todo mi negocio. Son personas que están interesadas genuinamente en mi trabajo y gastan parte de su tiempo en leer lo que yo tengo para decirles y oír mis recomendaciones. Si aun no lo ha hecho, es crucial que usted comprenda esto cuanto antes y comience a tratar a sus suscriptores con las mayores atenciones posibles. Porque es muy probable que en los bolsillos de esos prospectos es donde se encuentra el dinero que usted ganará en los próximos días, meses y años.

Desde el momento en que ellos están acompañándole de una manera u otra en su trayectoria comercial, usted debe en cierta forma premiarlos. Por

ejemplo, si vende un producto con un precio -digamos- de \$47, podría considerar otorgar a sus suscriptores 'más leales' un descuento de \$17, de forma que solo tuviesen que abonar \$30. Ellos apreciarán el trato especial muy por encima del descuento. Recuerde que todos nos gusta sentirnos especiales y no parte de una masa homogénea. Con actitudes como esta FIDELIZAMOS a nuestros suscriptores y los hacemos sentir parte del proyecto.

Error #9

“Olvidar El Toque Personal”

Uno de los grandes problemas que para muchas personas presenta el mailing masivo (icon consentimiento del receptor!) es olvidar que detrás de cada dirección de correo existe un ser humano. Estoy suscrito a la lista de un amigo que se dedica al marketing en internet y mantengo una correspondencia casi diaria con él, de manera que existen días que recibo mensajes personales de su parte y mensajes de su autoresponder.

¡A veces no logro distinguir los que me escribe personalmente de los que me envía por formar parte de su listado de suscriptores! ¿Eso es bueno? Pues no se si es bueno para nuestra amistad... ¡Pero es estupendo para su negocio! :o)

Si no sabe como dotar de un toque personal a los titulares de sus envíos, está dejando escapar a varios de sus posibles lectores, por la sencilla razón de que ini siquiera abrirán su mensaje!. Recuerde que un porcentaje de sus prospectos aunque se encuentren suscritos a su publicación, muchas veces estarán ocupados en otras actividades o simplemente con su mente en otro

sitio... de manera que no es una garantía que lean cada uno de los números de su boletín o anuncios especiales. Debemos hacer algo para que así sea y esto es, concentrarnos al máximo en un título atractivo y poderoso. Si el lector no abre nuestro mensaje de poco servirá todo el empeño que hayamos puesto en la preparación de su contenido.

Un último consejo: siempre escriba en un tono personal y amigable. Ofrezca una dirección de correo mediante la cual puedan contactarle personalmente. Brinde asistencia en los temas de su publicación en lugar de estar constantemente ofreciendo sus productos, de otra manera ellos pensarán que usted solo está interesado en su dinero. Nuevamente, haga que su suscriptor se sienta parte de su proyecto y no un visitante más.

Error #10

“Nunca Ofrecer Algo Gratuito”

Muchos editores olvidan ofrecer periódicamente a sus suscriptores algún regalo, bonificación, oferta exclusiva. Olvidan que cada equis tiempo deben premiar de una manera u otra a sus prospectos ino solo para agradecerles! ¡También para que se mantengan en su listado!

Intente escribir algún reporte sobre el tema de su boletín y ofrézcalo como un obsequio exclusivo solo por el hecho de pertenecer al grupo. No envíe algo que se encuentre regalando en otros sitios, bríndeles algo en exclusiva. También puede utilizar el mismo reporte para atraer nuevos suscriptores.

Dígales cual es el valor por el cual usted está comercializando o comercializaría dicho reporte.

Por ejemplo:

“Podría cobrar \$30 por este reporte especial, pero voy a entregarlo sin costo a mis mas leales suscriptores y tú eres uno de ellos...”

Esto incrementará notablemente la percepción del valor de su obsequio y sus suscriptores se encontrarán felices de recibir ese excelente valor agregado, tan solo por pertenecer a su boletín y sin ningún costo adicional.

¡No olvide esta técnica infalible de agradecer y a la vez fidelizar a sus suscriptores!

Conclusión

Existen muchos errores que cometen los principiantes cuando se aventuran en la creación de su primer boletín electrónico. Créame, a todos nos pasa o nos ha pasado algo de lo que aquí hemos comentado. Pero sin dudas el mayor error de todos es mantenerse repitiendo los mismos errores una y otra vez.

No tome estos consejos a la ligera, medítelos y vea que cada uno de ellos tiene su exacta razón para ser tenido seriamente en cuenta. Si estos errores se repiten una y otra vez, usted comenzará a perder credibilidad a los ojos de sus suscriptores y socios en alianzas estratégicas (incluso si usted es un maravilloso editor de boletines electrónicos).

Manténgase siempre alerta y con los ojos abiertos por si se le escapa algún detalle. Trabaje siempre en la refinación de su trabajo teniendo en cuenta las últimas estrategias del mercado. Estudie su nicho de mercado. Especialícese en su actividad, conviértase en un experto en la materia. Investigue que es lo que quiere realmente leer su audiencia. Analice los errores que cometen otros editores y no caiga en ellos. Le aseguro que teniendo en cuenta los consejos que le hemos brindado en este reporte el éxito de su boletín se transformará en una lucrativa realidad. **¡Buena suerte!**

Los Diez
Errores Más Comunes
En La Publicación De
Boletines Electrónicos
(Y Que Usted Debe Evitar)

"¿Le Gustaría Descubrir Como Triplicar Instantáneamente El Tamaño De Su Lista De Suscriptores De La Noche A La Mañana Sin Tener Que Vaciar Sus Bolsillos?"



Lo Afirman Los Expertos: "El Poder Está En La Lista"

"35 De Los Más Poderosos y Provechosos Secretos Para Construir Su Lista De Suscriptores !Al Descubierta!"

Como buen emprendedor/a en Internet, estoy seguro que usted siempre está buscando herramientas que le ayuden a construir rápidamente su listado masivo de suscriptores voluntarios. Especialmente cuando de este listado puede obtener un ingreso de por vida.

www.tecnicasinfalibles.com

Mucha gente piensa que el mercadeo mediante correo electrónico está agonizante debido en cierta forma al abuso que de él se realiza.

¡No podrían estar mas alejados de la realidad!

Tener la destreza de crear listados de suscriptores voluntarios con alta incidencia de respuesta tal vez sea una de las más interesantes habilidades con las que alguien puede contar, -cuando hablamos de mercadeo en Internet-, especialmente si se sabe cómo hacerlo gratis.

Y esa es la razón por la cual presento mi nuevo libro electrónico "35 Secretos Poderosos Para Construir Su Lista de Suscriptores"

Con esta poderosa arma en sus manos, podrá:

Descubrir Como Construir Listados Masivos De Suscriptores Voluntarios Con Un Mínimo Presupuesto Sin Importar Cual Es Su Nicho De Mercado O De Cuan Competitivo Sea El Mismo -

! Yo Le Garantizo Que Este Manual Es Lo Que Usted Necesita Si Se Encuentra En La Búsqueda De Ideas Poderosas Para Construir Su Lista de Suscriptores Mediante Correo Electrónico !

Mucha gente encara la construcción de su lista de suscriptores de manera equivocada, muy equivocada. O bien no saben como obtener suscriptores para sus listas o directamente no saben como mantenerlos dentro cuando ya los han obtenido.

En este manual, yo le enseñaré 35 formas que usted puede utilizar para comenzar a añadir cientos o miles de suscriptores a su lista de correo por suscripción voluntaria.

Aquí Le Muestro Solo Algunas De Las Cosas Que Usted Aprenderá Al Leer Esta Nueva Y Espectacular Guía...

- Cómo utilizar Ebooks virales para obtener miles de nuevos suscriptores por día para su lista de correo.
- Cómo utilizar las Páginas de Suscripción efectivamente - ¡Con fantásticos ejemplos para imitar!
- Cómo utilizar los servicios de Co-Registración para construir sus listas de la noche a la mañana sin sacrificar su calidad.
- Cómo utilizar la redacción de cortos artículos no solo para aumentar su tasa de suscripciones sino también su prestigio y el de sus sitios y productos.
- Cómo escribir artículos para generar ingresos virales.
- Cómo preparar contenido que literalmente lance a sus suscriptores a pedirle "casi por favor" que les permita recomendar el boletín a sus amigos y familiares.
- Cómo realizar emprendimientos en común con otros emprendedores de la red de manera sencilla, ¡Las Técnicas Que Aquí Les Enseño Son Realmente Asombrosas Por su Alta Efectividad Comprobada!
- Y mucho, ¡mucho más!

¿Desea obtener esta joya?

www.secretospoderosos.com

! PULSE AQUI PARA PEDIR YA ! 

www.tecnicasinfalibles.com

Los Diez
Errores Más Comunes
En La Publicación De
Boletines Electrónicos
(Y Que Usted Debe Evitar)

Los Diez
Errores Más Comunes
En La Publicación De
Boletines Electrónicos
(Y Que Usted Debe Evitar)

www.tecnicasinfalibles.com

www.tecnicasinfalibles.com

