

18 Técnicas Infalibles Para Que Su Sitio Web Venda

www.tecnicasinfalibles.com

EL MANUAL

ARCHIVO
PDF



18

TECNICAS INFALIBLES

Para Que Su Sitio Web Venda

www.tecnicasinfalibles.com

Técnicas Infalibles Para Que Su Sitio Web Venda

18 Técnicas Infalibles Para Que Su Sitio Web Venda



Técnicas Infalibles

Para Que Su Sitio Web Venda

www.tecnicasinfalibles.com

© 2007

18 Técnicas Infalibles Para Que Su Sitio Web Venda

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 libro 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 manual 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 Agosto del 2007. El contenido de este libro no puede ser modificado o alterado sin autorización escrita de su autor en www.tecnicasinfalibles.com

© 2007 Derechos Reservados.

Indice General

Introducción	5
1. Cree Una Lista De Suscriptores	6
2. Prepare Su Propio Boletín Electrónico	9
3. Construya Su Propio Sitio Web	10
4. Cree Un Programa De Afiliados	12
5. Enfóquese En Su Nicho De Mercado	15
6. Desarrolle un PUV	17
7. No Venda Productos... Venda Contenido	19
8. Venda En Cada Página De Su Sitio Web	21
9. Automatice Su Negocio	25
10. Véndase Usted Y Venda Sus Productos	28
11. Coloque Una Firma A Sus Mensajes De Email	30
12. Escriba Poderosos Titulares Y Descripciones	35
13. Dedique Al Menos 60 Minutos Diarios A Su Negocio	36
14. Suscríbase A Boletines De Mercadeo En Internet	37
15. Cree Un Formulario Para Sugerencias	38
16. Organice Concursos Y Ofrezca Regalos	40
17. Utilice Anuncios Emergentes Creativos	41
18. Publicite En Boletines Electrónicos	43
¡Cree Su Propia Lista De Suscriptores!	46
¡Disfrute De Su Negocio!	46

Si usted está interesado en mantenerse actualizado sobre nuevos lanzamientos de **TecnicasInfalibles.Com**, le invitamos a visitar la sección exclusiva de recursos para nuestros lectores. [Acceder](#)



Introducción

¡Bienvenido Lector!

Antes de pasar al primer punto, quisiera advertirle que en este manual voy a dar un sustancial giro a algunos tópicos populares sobre los cuales usted seguramente haya oído o leído pero desde una perspectiva totalmente diferente.

¿Por qué?

Porque lo que **realmente** deseo es transportarlo a una nueva dimensión en la producción de ideas innovadoras. Quiero que aprenda a aplicar métodos y técnicas vitales para su negocio en Internet. Técnicas y métodos simples, bajo una percepción diferente.

Le aconsejo que estudie a fondo cada uno de los tópicos que trataremos a continuación, incluso si piensa que ya conoce del tema. Si sigue los consejos que compartiré con usted en este manual, puedo prometerle una cosa... usted terminará estas páginas con una visión mucho mas clara, motivadora y productiva acerca de su negocio en Internet.

¿Está preparado para descubrir al **SUPER VENDEDOR** que existe dentro de usted?

Pues bien, ¡entonces, comencemos!



Cree Una Lista De Suscriptores

Esta es -sin lugar a dudas- la herramienta más vital y necesaria para su negocio en Internet. Es extremadamente importante contar con una lista de correo (mailing list) para cada uno de sus sitios web, libros electrónicos, productos, servicios o cursos que presente en la red.

Esta es la **herramienta que no puede faltar jamás**. Tal vez haya oído miles de veces la frase *“El dinero está en la lista”* y créame, no existen palabras más ciertas en todo el universo internauta. Usted necesita tener una lista activa de suscriptores y mantenerse en constante comunicación con ellos para que su negocio se encamine hacia el éxito.

Y aquí es donde muchos fallan: no solo debe colocar un pequeño enlace de texto o un mínimo botón gráfico que diga “Suscríbase”. Esto no es suficiente en absoluto, ¡ni está cerca de serlo! ¿Quién se tomaría la molestia de inscribirse en una lista de correo cuyo formulario de suscripción se encuentra en una esquina abandonada de su sitio web?

Seguramente usted mismo se habrá encontrado varias veces con esta situación ¿verdad?

No permita que suceda en su sitio. Abandone la idea de ser un simple propietario de “una web” para transformarse en un **SUPER VENDEDOR**. Moverlo en esa dirección es el principal propósito de este manual.

18 Técnicas Infallibles Para Que Su Sitio Web Venda

Sea creativo y encuentre la manera, -tome el tiempo que tome- para lograr que los visitantes de su sitio se conviertan en suscriptores de su lista de correo. Una vez que un visitante se suma a su lista de correo o boletín, se habrá transformado en un "prospecto" y probablemente en poco tiempo acabe siendo un nuevo cliente "de por vida". Repetir ventas a los mismos clientes será la savia que alimente su negocio. Ofrezca un regalo, una bonificación, **cualquier cosa útil para su audiencia**, algo de valor, algo que logre persuadir a sus visitantes de suscribirse a su lista.

¡Esto es realmente importante!

Aquí le doy algunas ideas:

- Ofrezca un cupón con un descuento especial en alguno de sus productos o una promoción limitada a todos aquellos que se suscriban a su lista.
- Ofrezca un mini-curso vía email; Por ejemplo "Manualidades", "Ideas De Decoración", "Cómo Reparar Su Automóvil En Casa", en fin, algo estrechamente relacionado al producto o servicio que usted esté intentando comercializar.
- Promocione un concurso en el que solo puedan participar aquellos que se suscriban a su lista.
- Ofrezca una sección de acceso privado en su sitio a todos los suscriptores y en ella coloque reportes especiales y algún tipo de bonificación. A las personas les agrada contar con acceso a zonas "exclusivas".
- Adquiera un [producto novedoso](#) con derechos de distribución y promócelo con el mismo énfasis que si fuese a venderlo, luego ofrézcalo como bonificación exclusiva.

18 Técnicas Infalibles Para Que Su Sitio Web Venda

Y promocióne su Lista de Suscriptores **en todos los sitios que le sea posible**. En su correo electrónico, en su sitio web, **¡Donde pueda!**. Utilice su propia creatividad para encontrar ideas renovadas y nunca vistas para atraer nuevos suscriptores. Recorra Internet y vea lo que otros vendedores están haciendo. Y si tiene tiempo, no se conforme con copiar lo que todo el mundo hace, trabaje sobre dichas ideas para generar otras nuevas y tal vez aun mas efectivas. Piense una cosa: cada vez existen más sitios web que registran un nuevo dominio para **dedicarlo exclusivamente** a su lista de suscriptores. ¿Porqué no considerarlo también como una posibilidad?

Una vez se encuentre preparado para crear su lista, le recomendamos que abra una cuenta en [Get-Response](#) o un sistema similar de automatización de respuestas. Le recomiendo Get-Response, ya que a pesar de ser un servicio que se encuentra solo parcialmente en español, es el líder en en la materia, a un costo realmente accesible. Y por supuesto ofrecen una buena garantía de satisfacción por si el producto no resultase de su agrado, algo que sinceramente dudamos que suceda.

Mas adelante ampliaremos sobre este sistema.

Si aun no cuenta con su lista de suscriptores, usted está dando demasiada ventaja a sus competidores.

¿Que espera para comenzar una?

¡Comience su lista de suscriptores hoy mismo!

2

Prepare Su Propio Boletín Electrónico

Este será el complemento perfecto para su lista de suscriptores y posibilitará el contacto permanente con sus integrantes. Desde su boletín, ofrecerá a sus usuarios, contenido de calidad **TOTALMENTE GRATIS**.

Las opciones son prácticamente infinitas. Por ejemplo, si usted es propietario de una tienda de regalos, podría considerar lo siguiente:

- Ideas sobre qué regalar con menos de \$10 a personas de cada rango de edad.
- Los regalos mas originales para cada edad y género.
- Mensajes ofreciendo las mejores ideas según la época del año. Usted puede enviar un mensaje para Navidad, otro para San Valentín, otro para el comienzo de las clases, etc.
- Temas infantiles. Las madres adoran conocer más sobre ideas creativas para divertir a sus hijos.

¿Comprende? Sus opciones para mantenerse en contacto con sus suscriptores son prácticamente ilimitadas. Y por favor, no tenga temor de lanzar una nueva idea porque crea que no es capaz de redactarla como quisiera. Cualquiera puede escribir un artículo interesante, solo preocúpese de hacerlo sobre temas que realmente domine y le aseguro que íse sorprenderá a usted mismo! Nada peor que no intentarlo. Existen muchos libros -incluso gratuitos- que hablan sobre las técnicas efectivas de escribir artículos, incluso si usted nunca lo ha hecho anteriormente.



Construya Su Propio Sitio Web

“Si construye un sitio web, visitantes aparecerán”. Tal vez alguno lo haga. Sin embargo, para conseguir que esos visitantes aparezcan, su sitio web no debe estar únicamente enfocado en realizar ventas directas, sino más bien hacia la atracción de esos visitantes y... (¡sí, lo ha adivinado!) lograr que ellos se suscriban a su lista.

¡Esto sí es importante!

Si aun no tiene su propio sitio web, construya uno. Y recuerde: usted puede vender sus productos después, luego de haber establecido una relación con sus prospectos para construir su reputación y su credibilidad. Primero, lo primero.

¡Y yo le garantizo que venderá muchos más productos “después” si construye “antes” un listado de suscriptores efectivo!

Su sitio web no debe tener una apariencia extravagante y debe ser honesto en lo que ofrece. Existen muchos sitios en Internet que proveen excelentes servicios sin que sus propietarios sean ningunos expertos del diseño web. El contenido es el rey.

Entienda que crear su propio sitio web no solo le permitirá aumentar drásticamente las oportunidades de generar ventas, también lo motivará mucho más en relación a su negocio en Internet. Los motores de búsqueda rastrean “contenidos”... y esto es lo mas importante para

18 Técnicas Infalibles Para Que Su Sitio Web Venda

conseguir tráfico de visitantes.

Si logra crear contenido original, éste será rastreado y listado por dichos motores de búsqueda, que a cambio le enviarán un flujo constante de visitas. Una vez comience a escribir artículos para su boletín electrónico (porque... va a crear su boletín electrónico, ¿verdad?) colóquelo también como texto en su sitio web para que sus usuarios y buscadores tengan acceso a dicho contenido. Si lo que prepara es realmente original, notará la importancia que le brindan los motores de búsqueda, así como la gran cantidad de visitantes que vuelven a su sitio en búsqueda de nueva información.

Como mencionamos anteriormente, se trata de ganar la confianza de sus usuarios y construir un relacionamiento con ellos. ¡Esa es la meta final de su sitio web! Una vez que logre esto ¡las ventas vendrán solas! Es un punto extremadamente importante.

No intente vender inmediatamente a sus visitantes nada mas aterrizar en su website, en cambio, ofrézcales algo de valor y GRATIS.

Por ejemplo, una suscripción gratuita a su boletín o revista electrónica, un reporte gratuito dedicado a varias maneras de resolver un problema o una necesidad relacionada con su producto o servicio.

Para su servicio de hospedaje web **en español** a un costo realmente económico le recomendamos que visite [**HostiFex**](#)

4

Cree Un Programa De Afiliados

Los “afiliados” pueden reportarle importantes ingresos, pero usted debe jugar sus cartas correctamente. Existen programas de afiliación por doquier. Intente que su programa sea en algún aspecto UNICO (Recuerde que usted es un **SUPER VENDEDOR**)

He aquí la clave:

En lugar de proveer enlaces directamente hacia sus productos o servicios para lograr ventas directas (dinero para usted y para sus afiliados), podría ofrecer enlaces hacia el formulario de suscripción a su boletín o revista electrónica, o bien hacia alguna descarga gratuita.

El punto es... obtener tráfico hacia su sitio web y posteriormente realizar un seguimiento de los visitantes vía correo electrónico. Sus afiliados continuarán recibiendo su comisión cuando la venta se lleve a cabo y usted logrará un mayor número de ventas simplemente a través de sus mensajes de correo. Y lo que es importante, repetidas ventas a los mismos clientes con cada nuevo producto o servicio que ofrezca. Estas son las ventajas de trabajar sobre su credibilidad y su buena reputación, en lugar de buscar una venta y decirle adiós definitivamente al cliente (error común de una gran mayoría de sitios), conservarlos de por vida.

Si sus afiliados están refiriendo visitantes a su sitio por una descarga gratuita, un regalo o una sensacional promoción, en lugar de enviarlos a un sitio que fríamente ofrece un producto por \$97... ¿no piensa que

18 Técnicas Infallibles Para Que Su Sitio Web Venda

conseguirá **un número mucho mas grande** de interesados que pulsarán el enlace para obtener dicho regalo?

¡Absolutamente!

Y esa debe ser su meta... conseguir el tráfico, para construir su lista de **felices y relevantes** suscriptores.

Por ejemplo...

¿Qué enlace usted estaría mas dispuesto a pulsar?

“Compre regalos para Navidad con grandes descuentos. Aceptamos Visa y Mastercard. Miles de productos para elegir. Los precios mas bajos del mercado. Envíos gratuitos en muchos de nuestros artículos. [Pulse aquí para visitarnos.](#)”

O bien...

“¿Buscando regalos para las próximas Fiestas? Descargue nuestra [Guía Gratiuta Del Regalo de Navidad](#) para elegir el presente mas adecuado para cada edad. ¡Totalmente Gratis!.”

¿Ya lo decidió?

El tema de los programas de afiliación podría consumir libros enteros. De hecho existen cientos de referencias que puede obtener para ampliar sus conocimientos al respecto. Pero antes que se lance en búsqueda de ese material, espero que con este capítulo haya logrado comprender los puntos básicos que estoy intentando compartir con usted.

Un programa muy recomendado para comenzar su propio programa de

18 Técnicas Infallibles Para Que Su Sitio Web Venda

afiliación es [AssocTrac](#). Este sistema ha sido desarrollado por el Internet Marketing Center de Derek Gehl y es la misma herramienta que utilizó el propio Derek para generar más de 7 millones de dolares tan solo durante el año pasado. Es muy fácil de configurar y cuenta con una larga lista de beneficios. Por supuesto existe además de este programa, una extensa variedad de opciones, incluso algunos desarrollados completamente en español por programadores hispanohablantes, que es posible obtener con una simple búsqueda en [Google.Com](#) , [Yahoo.Com](#) , [Daleboo.Com](#) o cualquier otro buscador de su confianza.

Ahora, no tiene excusa para no poner en marcha su programa de afiliación y comenzar a reclutar su propio ejército de afiliados que vendan por usted. Entonces ¿Qué está esperando?

Si tiene planeado vender info-productos (algo muy recomendable por su enorme rentabilidad y facilidad de entrega) podría echar un vistazo a [Clickbank.Com](#). Ellos no solo cuentan con un excepcional programa de afiliación, también es posible encontrar allí cientos de productos para promocionar en su sitio web o lista de suscriptores -como complemento de sus propios productos- que le permitirán ganar comisiones de hasta un 75%. Si, así como lo lee... comisiones de hasta un ¡75% por venta!.

5

Enfóquese En Su Nicho De Mercado

Hay muchas empresas en Internet que manifiestan con orgullo que cuentan con un listado de 100,000, 200,000 o hasta 1,000,000 de productos a la venta.

¡ Tenga cuidado si decide imitarlos !

Resulta suficientemente duro enfocarse en su mercado y disponer de un presupuesto adecuado cuando cuenta con tan solo 10 productos disponibles... ¡ni hablar si son 10,000!

El mejor consejo que puedo darle al respecto es ¡manténgase enfocado! Usted podría convertirse en un experto en su campo y lograr mucho mayores beneficios si se especializa en una determinada y específica línea de productos... **¡esto se lo garantizo!**

Debe encontrar su "nicho de mercado" (un producto específico) y capitalizarlo. Es comprensible que en un momento dado le entusiasme la idea de contar con todo lo que existe debajo del sol a la venta -desde tostadores de pan hasta detergente, pasando por vitaminas-, pero la realidad es...

... encontrar productos de calidad, especializarse en ellos y en sus mini-mercados es MUCHO MAS PROVECHOSO que tener un cyber-market con miles de referencias en Internet. Si usted logra comprender este concepto ahora, tal vez se ahorre meses -sino años- de intentos fallidos de generar ingresos en Internet.

18 Técnicas Infallibles Para Que Su Sitio Web Venda

Si desea promocionar una línea de productos sin cargar con inventario, recuerde que existen empresas de "Drop Shipping". Ellas se encargan de enviar el producto directamente a sus clientes **luego que usted realizó la venta**. Usted abona el precio pactado por el producto -costo de mayorista-, cobra a su cliente y gana la diferencia. Es un sistema que está haciendo furor en la comercialización de productos tangibles, evitando grandes inversiones en productos e inventarios. Para mayor información sobre este sistema le recomendamos:

[DropShippingWholesaler](#)

[Distribuidores DropShipping](#)

Existe un gran número de compañías ofreciendo el servicio de DropShipping (el boom está en su pleno apogeo), desafortunadamente en muchos casos no están enfocadas realmente en el servicio que ofrecen y ese es un aspecto importante a tener en cuenta. Solo confíe en empresas serias que ofrezcan un catalogo claro, con imágenes de calidad, descripciones, database descargable, precios, seguimiento online del envío, etc.

Si decide sumarse a este negocio le recomendamos que solo tenga en cuenta las empresas listadas en el siguiente catálogo:

[World Wide Brands](#)



Desarrolle un P.U.V.

¿Qué es un "P.U.V."? Si no puede responder esta pregunta, ¡su negocio podría estar en serios problemas! Como antes, podríamos escribir un libro entero sobre este tema (de hecho ya existen varios). El "P.U.V." es su "Perspectiva Única de Venta". En inglés, lo puede haber oído nombrar como "U.S.P.", las siglas que refieren a "Unique Selling Perspective".

En otras palabras... **¿En qué es único su negocio?**

¿Qué posee su negocio que lo distingue del resto de la competencia?

¿Por qué un cliente le compraría a usted y no a sus competidores?

¿Qué tiene para ofrecer a sus clientes que sus competidores no?

Hay un excelente artículo escrito por uno de los mejores copywriters de la actualidad que pone en perspectiva claramente el poder del P.U.V.

¿Su nombre? Dan Kennedy

Dan ha escrito cartas de venta para varias de las mas prestigiosas empresas del mundo incluidas en la revista Fortune 500. ¿Por qué Dan es tan exitoso? Porque él conoce como desarrollar el P.U.V. de sus clientes y capitalizar su maravilloso poder.

Si usted va a ser realmente exitoso en Internet, necesitará conocer más a fondo sobre como desarrollar un poderoso P.U.V. Este es un aspecto que

18 Técnicas Infallibles Para Que Su Sitio Web Venda

puede determinar el éxito o el fracaso de su negocio.

He aquí un buen ejemplo:

Una empresa de venta de pizzas que no contaba con el éxito suficiente como para mantenerse en el mercado por mucho tiempo, utilizó el poder del P.U.V. para transformarse en un verdadero imperio. Ellos decidieron convertirse en "únicos" capitalizando uno de los mas específicos aspectos de su negocio. Algo en lo que antes nadie había reparado. Una vez que así lo hicieron, los beneficios escalaron ¡hasta las nubes!

¿De que empresa hablamos? Domino's Pizza

¿Cómo lograron dar este giro de 180 grados? Con un simple eslogan combinado con un poderoso P.U.V. :

"Reciba Su Pizza Caliente y Recién Hecha En 30 Minutos O Menos... ¡O Se La Entregaremos Gratis!"

El joven propietario de Domino's Pizza no intentó capitalizar su producto refiriéndose a los ingredientes frescos utilizados, los de mayor calidad, los mejores tomates, los 5 diferentes quesos u ofertas especiales. ¡Todo el mundo estaba haciendo eso! Este estudiante universitario encontró lo que la gente estaba buscando con un simple mensaje:

¿Qué quieren los clientes cuando llaman a una pizzería?

Ellos quieren ¡su pizza rápidamente! Este simple eslogan y el P.U.V. transformaron a una empresa común y corriente en un negocio de miles de millones de dólares que es actualmente una de las mas exitosas franquicias alrededor del mundo.



No Venda Productos... Venda Contenido

Puede sonarle algo extraño. Después de todo, usted me dirá que se dedica a los negocios para hacer dinero ¿verdad? ¡Absolutamente!. Desea realizar ventas ¿no es cierto? ¡Por supuesto! Pero como ya hemos conversado anteriormente, la mejor manera de venderle a un cliente es antes que nada ganando su confianza. Cambiar su mentalidad en esta dirección son los cimientos básicos para comenzar a construir un negocio estable y duradero. Es una decisión de la que nunca se arrepentirá.

La única manera de hacer esto realidad es trabajando la "pre-venta". Si, entiendo que su meta mas importante es lograr que el cliente pulse en su botón de "Comprar", pero tenga algo de paciencia, usted solo debe desear esto DESPUES que ellos conocieron su negocio y lo respetan a usted como un profesional en su nicho de mercado.

¿Por qué no colocar algunos artículos de valioso contenido en su sitio que interese a sus potenciales clientes? Como por ejemplo:

- Ofrecer descargas gratuitas para que sus visitantes lean por su propio placer.
- Invitarlos a participar de una Revista Electrónica de manera de poder estar en constante contacto con ellos.
- Colocar una encuesta en su sitio e involucrar en ella a sus visitantes -asegúrese que se trata de un tema relevante a su producto-
- Colocar un formulario en su sitio web donde sus visitantes puedan dejar sus opiniones, críticas y sugerencias.

18 Técnicas Infalibles Para Que Su Sitio Web Venda

- Crear una página de testimonios que muestre a sus visitantes lo agradable que ha sido la experiencia de otros clientes anteriores.
- Ofrecer promociones semanales para mantener a sus visitantes regresando continuamente a su sitio.

Esto es tan solo una pequeña lista de sugerencias que podría incorporar a su proceso de venta. Si los visitantes de su sitio retornan periódicamente, sus opciones de venta se tornan 1000 veces superiores que cuando lo visitan por primera vez.



Venda En Cada Página De Su Sitio Web

Un sitio web puede contar con 20 páginas o con 200, pero independientemente de este número, muchos de sus propietarios no suelen comprender que deben ser SUPER VENDEDORES en cada una de esas páginas.

Por ejemplo, vamos a asumir que usted tiene un formulario de suscripción a su boletín electrónico que permite a sus lectores darse de alta. Ahora sabe (luego de leer alguno de los consejos facilitados en este reporte) que el formulario debe ser un SUPER VENDEDOR por si mismo. Incluirá un producto gratuito para alentar a los usuarios a inscribirse, por ejemplo un reporte que sus visitantes no deseen perderse de ninguna manera.

Quiero que quede claro mi punto: **su formulario de suscripción debe estar ¡PREPARADO PARA VENDER!**

Pero el siguiente es el grave problema que yo veo en un gran número de sitios:

La caja de suscripción está diseñada de manera muy atractiva y vende efectivamente, generando decenas de suscriptores día tras día, pero una vez que el nuevo prospecto se ha inscrito ¡Voilà! Una simple página de "Gracias por Suscribirse" emerge para confirmar el alta.

Esto esta muy bien, pero la lección mas importante que podemos aprender aquí es que ésa, es otra página de su sitio que puede VENDER. ¿Por qué no colocar allí también una oferta especial? Créame:

18 Técnicas Infalibles Para Que Su Sitio Web Venda

ies una de las secciones de su sitio web desde donde más ventas se puede conseguir! Es una zona estratégica y vital.

La oferta especial no debe ser una que moleste a los flamantes suscriptores de su boletín. De hecho, debe colocar esta oferta de manera estratégica. No es recomendable -como hacen muchos- bombardear con interminables ventanas "popups" o publicidad de neón intermitente. Esto solo dañará su credibilidad y la confianza depositada en usted.

Como buen vendedor, deseará tomar ventaja de cada oportunidad para lograr cerrar una venta, **pero lo hará de manera inteligente.**

He aquí un excelente ejemplo de página de agradecimiento para suscripciones a boletines electrónicos...

"Gracias por suscribirse a nuestro boletín electrónico "La Familia Primero, El Dinero Después". Comenzará a partir de hoy a recibir un nuevo número de nuestra publicación cada mes, directamente en su buzón de correo electrónico. En él descubrirá secretos sobre como compatibilizar su trabajo en casa sin desatender a su familia. Además recibirá ideas para tener feliz y entretenida a su familia sin gastar fortunas en viajes o costosos regalos. Esperamos que disfrute de su lectura de la misma manera que yo lo hago compartiéndolo con usted."

Y aquí viene lo importante...

"Sorpresa – ¡Tenemos un oferta para nuestros suscriptores! Por solo \$6.95 al mes, ahora puede sumarse a nuestro exclusivo Club de Miembros. Con su membresía, recibirá descuentos exclusivos en nuestros productos, semanas antes de ser lanzados al mercado. Esto significa grandes ahorros para usted. Además recibirá un Valioso Regalo Sorpresa inmediatamente si se inscribe hoy mismo. Si desea saber más sobre como ahorrar cientos de dolares

18 Técnicas Infallibles Para Que Su Sitio Web Venda

participando de nuestro Club. Simplemente pulse aquí."

No es una molesta publicidad ¿verdad? ¿No piensa que podría generar varias ventas adicionales para su negocio? ¡Absolutamente! ¿Es difícil de realizar? ¡Para Nada!. Coloque un texto similar con su propio producto y listo.

Esto es solo un ejemplo del poder que puede tener cada una de las páginas de su sitio web y como es posible rentabilizarlo. Pero nuevamente, esto es solo un ejemplo. ¿Qué hay acerca de los emails que son enviados cuando un suscriptor se inscribe? Y ¿Qué hay acerca de los emails que envía cuando un cliente realiza una compra? ¿Puede colocar allí un anuncio similar? ¡Absolutamente Si!

Utilice su propia creatividad e implemente algunas de sus propias ideas y comenzará a ver incrementadas sus ventas de manera exponencial.

Acepte este desafío. Analice su sitio web, revise nuevamente cada una de sus páginas, busque áreas de su sitio donde pudiese experimentar con alguna de estas ideas y yo le garantizo que quedará asombrado de cuantas páginas no están siendo utilizadas de la manera que es debido.

Y recuerde: No venda ferozmente... venda delicadamente.

Idea – Este también es un lugar ideal para colocar enlaces de afiliados, pero no utilice los archiconocidos "banners" y enlaces que su afiliador provee. Escriba algún análisis o comentario sobre el producto que está recomendando o diseñe su propio y único anuncio. ¡Sea un Super Vendedor!

Las promociones que cree por usted mismo serán mucho mas efectivas

18 Técnicas Infalibles Para Que Su Sitio Web Venda

que el texto común, banners y botones que le ofrecen sus afiliadores.

¿Buscando por programas de afiliación para ofrecer en su sitio web y que le reporten generosas comisiones? No olvide visitar el [MarketPlace de ClickBank](#). Allí encontrará miles de empresas dispuestas a pagar hasta 75% por cada una de sus ventas. Y lo mejor, recibirá todas sus ganancias con un cheque cada 15 días en la puerta de su casa.



Automatico Su Negocio

La automatización es la clave de cualquier negocio en Internet. El término “automatización” simplemente significa “no realice manualmente ninguna tarea repetitiva que pueda colocarse en auto-piloto”. Y créame cuando le digo que usted puede automatizar una gran cantidad de aspectos de su negocio de forma realmente sencilla. La clave hacia la automatización es contar con el software adecuado para ejecutar la tarea.

Desafortunadamente la mayoría de los programas del mercado que se especializan en esta actividad son algo costosos.

Personalmente -como ya lo hice anteriormente-, recomiendo abrir una cuenta en [Get-Response](#) . Por menos de 18 dólares estadounidenses al mes (aproximadamente 14 Euros) usted debería decidirse a dar este paso. Créame que este servicio venderá por usted incluso cuando usted duerme. Además, puede probarlo gratuitamente por 30 días.

¡Un momento! No corra a abrir una cuenta aun. ¡Espere! Alinee los bolos antes de lanzar la bola. Una vez sienta que se encuentra listo para abrir el flujo de ingresos de su negocio, entonces será el momento idóneo para hacerlo. Aproveche los 30 días de prueba sin riesgo que ofrece Get-Response para decidir si el sistema es de su total agrado. Yo le prometo a usted que una vez que configure su cuenta y la ponga en funcionamiento, no le dolerá pagar su recibo cada mes. Créame, es una **herramienta poderosa**.

Hay algunos aspectos de su negocio que deben ser automatizados. Por

18 Técnicas Infallibles Para Que Su Sitio Web Venda

ejemplo, su formulario de suscripción. Este puede ser fácilmente puesto en piloto automático para que dirija al flamante suscriptor a la página de agradecimiento y a la vez envíe un mensaje por correo electrónico dándole la bienvenida sin que usted tenga que mover ni un solo dedo.

Hummmm usted dirá... que buen espacio para colocar también un estratégico anuncio... ¡Ahhhhh!

¡Perfecto! Ahora sí usted está pensando como el verdadero Super Vendedor que necesita ser.

¿Que tal su boletín electrónico? También puede ser totalmente automatizado. El sistema suscribirá automáticamente a cada usuario que decida darse de alta y completar el formulario, también dará de baja a quienes soliciten la misma. Y también enviará los mensajes en los intervalos que usted decida previamente. Todo sin que usted tampoco deba mover ni un solo dedo.

Y vea que interesante idea... ¿Que hay acerca del Soporte al Cliente? Usted puede configurar varias direcciones de email en el sistema y él se encargará de enviar una respuesta inmediata dependiendo a que email haya sido dirigida la consulta. Entonces ¿Cómo puede utilizar esto en su beneficio? Bien. ¿Qué tal crear varias direcciones de email para las diferentes temáticas de su sitio? Por ejemplo:

- Preguntas Frecuentes
- Reportes Gratuitos
- Listado de Productos
- Listas de Precios
- Un Catalogo de Productos "Offline" ¡Guau! Aquí tenemos un

18 Técnicas Infalibles Para Que Su Sitio Web Venda

nuevo concepto. Usted puede tener un catalogo especial que solo sea accesible mediante correo electrónico. Ahora, usted ya tiene los nombres y direcciones de email de sus prospectos en su cuenta de [Get-Response](#) o servicio similar y puede realizar desde allí un seguimiento a cada uno de ellos. Ingresa a su cuenta y envía un mensaje a todos los suscriptores con su Catalogo de Productos adjunto. El sistema completará la tarea de enviárselo a cada uno de ellos y una vez que lo reciban y descarguen, ni siquiera deberán estar conectados a Internet para revisarlo.

- Escritorio de Asistencia (Help Desk) – Quienes estamos en negocios sabemos que no podemos satisfacer completamente al 100% de nuestros clientes, el 100% del tiempo. A los clientes les agrada saber que existe una manera fiable de contactarse con el propietario del negocio directamente y hacer oír su queja o crítica. De ser escuchado. Puede configurar una dirección de email autorrespondedor especialmente para sí mismo y preparar un mensaje pre-escrito dejándole saber a sus usuarios que usted personalmente se pondrá al frente de la situación. Ellos recibirán esta respuesta pre-escrita de manera inmediata a su queja o crítica sobre el servicio o producto adquirido. Al mismo momento usted recibe una copia del mensaje enviado por el usuario. Esto le dará un margen de tiempo para contactarse con el cliente y presentarle la solución al problema. Yo le garantizo que ese cliente insatisfecho se sentirá mucho mas satisfecho con este tipo de atención “personal”. Estas situaciones bien manejadas aveces hacen de un cliente molesto, un excelente cliente para el resto de la vida.



Véndase Usted Y Venda Sus Productos

No vamos a colocar aquí un compendio de marketing, ya se imagina usted cuan extenso es dicho tema. Pero quisiera referirme a algunos aspectos esenciales que debe conocer cuando se promociona usted y promociona sus productos en Internet.

El Marketing (o “mercadeo”) no tiene porque costar una fortuna. Publicitar, sin embargo puede tornarse algo costoso, y aquí es donde radica la diferencia.

Es necesario que visualice que obtener tráfico es su meta mas importante. Y luego de obtenerlo, contar con la habilidad de venderle sus productos. He aquí donde usted necesita convertirse en un “Super Vendedor”.

Pero ¿Cómo conseguir ese flujo de tráfico que es tan importante? Conocemos algunas excelentes herramientas como [Google Adwords](#) o [Overture](#), pero para ser honestos, podrían ser algo costosas para los pequeños negocios, especialmente aquellos que recién comienzan. No me malinterprete, existen formas realmente eficaces de utilizar los sistemas de Pago-Par-Clic, pero no es algo que vayamos a discutir en este curso (tal vez nos guardemos este tema para realizar un completo reporte mas adelante).

Sus mayores esfuerzos deben enfocarse en proveer contenido de calidad e información útil, siempre relevante a su nicho de mercado. Una vez que logre esto, los motores de búsqueda y otros sitios web, repararán en

18 Técnicas Infalibles Para Que Su Sitio Web Venda

dicho contenido y comenzarán a indexarlo rápidamente, enviando visitantes a su website de manera gratuita. ¡Esto sí que es una verdadera oportunidad! Pero recuerde, para ese momento **tenga su lista de suscriptores preparada**. Desde allí realizara el mayor numero de ventas.

Debe comenzar de inmediato a escribir creativos e interesantes artículos relacionados con su nicho de mercado (su actividad). Una vez escrito un artículo, puede enviarlo a decenas de directorios especializados y ganar numerosos enlaces de retorno a su website totalmente gratis. Un sitio interesante donde promocionar sus artículos es Articulandia.Com

Todo lo que hemos hablado sobre este punto sintoniza con el mercadeo efectivo de su producto. Utilice lo que aquí ha aprendido. Experimente con estas ideas. Si implementa adecuadamente alguna de las estrategias que aquí hemos mencionado, puedo asegurarle que se convertirá cada día en un mejor Super Vendedor. Y de eso se trata, de convertirse en un Super Vendedor.



Coloque Una Firma A Sus Mensajes De Email

Estoy seguro que muchos de los lectores de este reporte ya cuentan con una "firma" configurada en su programa de email, pero... ¿se encuentra realmente pensada para vender?

¿Está esa "firma" recibiendo el tipo de respuesta que debería? ¿Conoce la cantidad de tráfico que su "firma" le está reportando? La mayoría me responderán que no.

Se trata de preguntas legítimas que necesitan ser respondidas. Primero, para quienes no son familiares con la "firma" en el email, explicaré brevemente de que se trata y como configurarla.

Luego, entraremos en mayores detalles sobre que debe y que no debe tener en su "firma de email" si desea generar ventas.

Configurando una "Firma de Email"

¿Qué es una Firma de Email?

Una Firma de Email (o Signature File) es un pequeño bloque de texto que puede verse al final de un mensaje de correo electrónico. Seguramente habrá visto muchas y ni siquiera se haya parado a pensar que es un texto pre-escrito que el programa de correo agrega automáticamente cada vez que se envía un mensaje.

Si usted aun no tiene una "firma" en sus mensajes de email. ¡Cree una ahora! Esta es otra forma de publicidad que puede capitalizarse

18 Técnicas Infallibles Para Que Su Sitio Web Venda

fácilmente (¿Recuerda lo de promocionar en cada pagina de su sitio web? ¡Sus emails son también páginas de su negocio!)

Cada programa de correo electrónico tiene sus instrucciones específicas para configurar la firma. Si utiliza Outlook Express, simplemente vaya al menú "Herramientas", seleccione "Opciones" y luego la aleta que dice firma de email o similar. También puede acudir a la ayuda de su programa y encontrará los pasos precisos para acondicionarla a su gusto. Sin importar cual programa de correo electrónico utiliza, siempre existe una forma de agregar una "firma" en sus mensajes de salida. Busque la manera de realizarlo en el suyo y solo ¡hágalo!.

Escribiendo una firma de email acorde a un Super Vendedor

Cuantas veces hemos visto una firma como la siguiente:

Si usted tiene alguna duda, escíbame.

Muchas Gracias

Juan Pérez

Teléfono: 888-888-8888

Fax: 777-888-999

Email: juanperez@sudominio.com

¡Y eso es todo! Es garantizado que ahorrara a "Juan" un valioso tiempo en escribir lo mismo en cada mensaje que envíe. Pero... ¿Es "Juan" un Super Vendedor? Yo diría que no.

○ cuantas veces habrá recibido un email con una firma como la

18 Técnicas Infalibles Para Que Su Sitio Web Venda

siguiente:

* * * * *

AHORRE \$\$\$\$\$ EN MAS DE 20,000 PRODUCTOS ONLINE
COMPRA HERRAMIENTAS EN NUESTRO SITIO 100% GARANTIA
DESDE MOTOSIERRAS A TALADROS. TODO EN OFERTA
NO SE LO PIERDA. [PULSE aquí PARA VISITAR NUESTRA WEB](#)

* * * * *

Bien ¿Sabe qué? Pues no, realmente en este momento no estoy interesado en ninguna herramienta. ¿Iría a visitar ese sitio web? Seguramente ¡No!

¿Voy a recordar este sitio web la próxima vez que necesite una herramienta? ¡No! Bien ¿Y que podría haber hecho este vendedor amateur de manera diferente?

¿Que tal algo como a continuación?

Si usted tiene alguna consulta adicional o cualquier duda, por favor escribanos y déjenos saber.

Gracias,

Juan Pérez

Teléfono: 888-888-8888

Fax: 777-888-999

Email: juanperez@sudominio.com

Sus impresiones son muy apreciadas Si tiene algún comentario o sugerencia y piensa que podemos ser de utilidad, déjenos saber enviando un email a sosporte@sudominio.com . ¡Recibirá un REGALO solo por ayudarnos a mejorar nuestro servicio! Su satisfacción es muy importante para nosotros.

18 Técnicas Infallibles Para Que Su Sitio Web Venda

A continuación colocaríamos dos o tres renglones estratégicos. Le doy algunos ejemplos:

¿Quiere que su jardín sea la envidia del vecindario? ¿Quiere sorprender a sus vecinos con un fabuloso jardín? Descargue nuestra Guía Fácil de Decoración de Jardines Hoy Mismo.

"10 Sensacionales y Accesibles Técnicas Para Convertir Su Jardín En Un Paraíso Tropical en Solo Una Semana"

¿Ha oído el murmullo? ¿Por que hay tanta gente hablando sobre nuestra publicación electrónica? Simple, porque en ella vienen nuestros "Fabulosos Secretos del Hogar". Miles de amas de casa están ahorrando cientos de dolares al mes siguiendo nuestros consejos prácticos. Consiga su suscripción gratuita ahora y reciba nuestro primer numero de forma inmediata.

¿Existe alguna posibilidad de que estos anuncios en la firma del email atraigan positivamente mi atención? Absolutamente ¡Si! ¿Me suscribiré al boletín electrónico?

Tal vez. ¿Quiero que mi jardín sea la envidia del vecindario?

¡Si quiero! Entonces, me suscribiré.

Mi punto es el siguiente: con una firma creada por un Super Vendedor en comparación con la de un amateur, las posibilidades de obtener un nuevo prospecto son 1000 veces superiores. El amateur intentará vender de manera salvaje, el Super Vendedor, con sutileza.

Realice esta operación también en su sistema de respuestas automáticas (como mencionamos anteriormente con el sistema **Get-Response** o el que haya elegido utilizar) y será como tener un ejercito de miles de vendedores trabajando en la red por usted diariamente, y todo lo que

18 Técnicas Infalibles Para Que Su Sitio Web Venda

usted habrá tenido que hacer es configurarlo una sola vez.

Por lo tanto, asegúrese de configurar correctamente su firma de email (o modificar la que tiene actualmente) para lograr una sutil pero efectiva, y notará un gran despegue en sus ventas una vez que su sistema de autoresponder se ponga en funcionamiento. Consiga su cuenta autoresponder en cuanto le sea posible. ¡Es realmente importante para su negocio!



Escriba Poderosos Titulares Y Descripciones

Sus titulares y descripciones pueden hacer que las ventas de su sitio triunfen o fracasen. Lo primero que un visitante ve cuando aterriza en su website es su titular (en ingles, "headline"). Su titular tiene que captar la atención del lector y literalmente "darle un puñetazo en el rostro".

Posteriormente, escriba su carta de ventas, haciendo especial énfasis en los beneficios que su producto brindará a quien lo tenga en sus manos. Por supuesto no olvide mencionar su Perspectiva Única de Venta (PUV). Un titular poderoso, una potente y atractiva descripción, sumado a una presentación profesional del producto son el fundamento clave para una campaña exitosa.



Dedique Al Menos 60 Minutos Diarios A Su Negocio

Esto se explica por si mismo, por supuesto, pero no quise dejar de incluirlo. Si usted es un emprendedor en Internet, incluso a tiempo parcial, debe dedicar al menos 60 minutos al día.

Para que su negocio crezca, usted debe invertir en él. Tal vez no tenga suficiente efectivo para disponer, pero siempre puede encontrar tiempo... y esto es mas valioso que el dinero. Además, luego de leer todos los tópicos que hemos ido tratando aquí, notará que se necesita algo de tiempo para colocar a su negocio en la vía del éxito. Por lo tanto, hágase de al menos una hora cada día y utilícela en sus esfuerzos de promoción. Es la mejor inversión que puede hacer a largo plazo.



Suscríbase A Boletines De Mercadeo En Internet

Muchos emprendedores no toman ventaja del Poder de la información que se encuentra disponible en Internet, completamente gratis.

Existe mucha gente experta y exitosa en la red dispuesta a compartir sus conocimientos y sus experiencias con usted. Tome ventaja de esto.

Solo hablando de mercadeo, podemos encontrar en Internet, centenares de boletines electrónicos disponibles. Tómese algún tiempo para seleccionar los que más se adapten a su necesidad y suscríbase. Lea todos los mensajes que reciba, manténgase suscrito en aquellos que le agraden y dese de baja en el resto. Se sorprenderá de toda la información que obtendrá, entre nuevas ideas, consejos, herramientas y recursos de los que probablemente desconocía su existencia.

Administrar un negocio en Internet es una constante experiencia de aprendizaje. En mi experiencia personal puedo decirle que no existe un día que no aprenda algo nuevo. Usted no debe detenerse jamás en la aventura de aprender nuevas e innovadoras maneras de promocionar su negocio y lograr mayores ingresos. Esta es la meta final, los ingresos.

15

Cree Un Formulario Para Sugerencias

Cuanto mas conozca sobre lo que los clientes opinan de su negocio, mas podrá mejorar su performance. Es usted contra el mundo, entonces... conozca lo que el mundo tiene para decir. Coloque un formulario para que sus usuarios dejen sus impresiones o bien diseñe un cuestionario o una encuesta. Intente saber de sus prospectos, clientes y visitantes, qué es lo que les agrada y qué no, sobre su negocio. Ofrezca un presente (podría ser simplemente un reporte gratuito para descargar) a todas aquellas personas que acepten completar su encuesta. Sus opiniones podrían ayudarle a generar mas ingresos.

Tome este ejemplo:

Vamos a asumir que usted realiza un promedio de 10 ventas al día desde su sitio web. ¡Estupendo! Se encuentra feliz con eso como un ingreso a tiempo parcial. Está generando U\$100 al día desde su sitio y no parece tener ningún problema por el cual preocuparse.

¡Vaya! 10 Ventas al día... usted debe estar haciendo las cosas realmente bien ¿verdad?

Entonces, un día, decide colocar un pequeño formulario en su website para captar las impresiones de sus usuarios. Diseña o manda diseñar un atractivo popup que aloje el formulario y se abra cada vez que un visitante se retira de su website. A las pocas semanas, nota que muchos de sus usuarios están enviando el formulario (para obtener gratuitamente

18 Técnicas Infalibles Para Que Su Sitio Web Venda

el regalo ofrecido) y varios han mencionado que estuvieron a punto de comprar el producto pero al no ver cuanto era el importe del envío, habían decidido abandonar el sitio.

Ahora recuerde... aun continua realizando sus 10 ventas de manera consistente, pero si no fuese por ese formulario en su website, nunca se hubiese enterado que la falta de clara información sobre el importe del envío era un problema.

Usted todavía se encuentra feliz con sus 10 ventas diarias, pero ahora ha descubierto que podría haber un problema en cómo se enteran sus potenciales clientes sobre el costo del envío. Usted decide resolver el asunto y coloca un enlace visible hacia una tabla de costos.

Posiblemente una vez que resuelve el problema, esos 10 pedidos al día se transforman como por arte de magia en 20. Solo piense en esto, podría no haberse enterado nunca de esta situación si no se decide a oír a sus clientes. Y sin saber que opina el cliente, es imposible corregir los puntos que les afectan. De esta manera solo estaba dejando dinero en la mesa para que otro (Un Super Vendedor) se los lleve.

¡ Piense en ello !

16

Organice Concursos Y Ofrezca Regalos

A la gente que navega en Internet, le gusta sentirse “incluida”. Muchas personas sienten a Internet como una gran comunidad y se encuentran siempre dispuestas a participar en concursos y encuestas si consideran que son eventos legítimos y especialmente si tienen la posibilidad de ganar algún premio. Un gran recurso para captar la dirección de email de un visitante (y sabemos lo importante que es esto) es presentar una encuesta donde premiemos a los participantes con un Regalo.

Dicho esto, aclaremos que usualmente las personas no dedican su tiempo a participar en concursos, salvo que el premio sea algo sustancial, algo de verdadero valor. Usted no puede organizar un concurso y ofrecer al ganador un ebook que se consigue gratuitamente en la mitad de las páginas de Internet. Debe ofrecer un Premio Real. Estoy seguro que me comprende y que se le ocurrirán varias ideas al respecto.

Nuevamente, utilice su sentido común y su visión para los negocios. **Siempre Trabaje Con Ética.** Asegúrese de colocar una página con los ganadores anteriores. Esto añadirá credibilidad a su concurso. También cerciórese de preparar unas reglas claras de participación y ponerlas en un sitio visible a todos los participantes, de manera que cualquiera que entre al sitio vea cuales son -punto por punto- los términos y condiciones. Haga que cada participante acepte las mismas si desea tomar parte en el concurso.



Utilice Anuncios Emergentes Creativos

Con la sobre-utilización (podríamos decir abuso) que se ha hecho de los anuncios emergentes (popups) la mayoría de navegadores de la actualidad, como Explorer, Firefox, Netscape, etc. ofrecen bloqueadores para evitar esa “visita no deseada”. Yo mismo no podría estar mas contento con estos sistema. ¡Las ventanas emergentes son realmente molestas cuando se abusa de ellas!

Esto es algo realmente desafortunado para el marketing y los propietarios de sitios en general, ya que las ventanas emergentes bien utilizadas realizan un excelente trabajo en la función de convertir visitantes en nuevos suscriptores. Pero con el tiempo y el abuso por parte de los más inescrupulosos, las ventanas emergentes o “popups” han terminado por adquirir una pésima reputación.

Como cualquier otra persona, cuando usted utiliza algo similar a una ventana emergente en su sitio web, debe hacerlo con precaución y mostrando respeto por sus usuarios. Nadie quiere encontrarse con un “popup” en cada click. Afortunadamente, aun es posible obtener muy buenos ratios de conversión gracias a los nuevos y más sofisticados sistemas de ventanas emergentes y anuncios “hover” disponibles.

Adicionalmente, como ya hemos mencionado, las ventanas emergentes de salida (exit popups) son una excelente herramienta para obtener las impresiones de sus visitantes. También es posible utilizar los popups de salida para ofrecer especiales y descuentos. Repetimos, utilice esta técnica con habilidad e inteligencia. Busque en Internet, vea lo que hace

18 Técnicas Infalibles Para Que Su Sitio Web Venda

el resto y adapte con su toque personal los métodos que encuentre mas interesantes y efectivos.

No hay dudas, su porcentaje de respuestas aumentará considerablemente con la utilización de ventanas emergentes de entrada, de salida y anuncios "hover"... siempre que se utilice correctamente.



Publicite En Boletines Y Revistas Electrónicas

Una de las mas eficientes maneras de promocionar su negocio en Internet es a través de las publicaciones electrónicas, tanto revistas como boletines. La razón principal por la cual muchos pequeños negocios no obtienen resultados positivos de la publicidad en este tipo de medios es simple... redactan sus anuncios únicamente para REALIZAR LA VENTA.

Pero ahora que usted está listo para ser un Super Vendedor, sabe positivamente que **la venta viene después**. Primero está ganarse la credibilidad y comenzar la relación con su cliente potencial. Por lo tanto, la razón primordial por la cual debe decidirse a publicitar en una publicación electrónica vía email no es LA VENTA INMEDIATA, es simplemente...

Repita conmigo: "C-o-n-s-t-r-u-i-r S-u L-i-s-t-a D-e S-u-s-c-r-i-p-t-o-r-e-s"

¡Sensacional!

Cuando encuentre un boletín o revista electrónica relacionada estrechamente con su nicho de mercado, pruebe colocar allí un anuncio con un solo objetivo en mente: conseguir nuevos suscriptores para su lista. Una vez que cuente con una considerable lista, entonces y solo entonces podrá considerar que la idea ha funcionado. Una vez complete la tarea, literalmente podrá escribir su propio cheque. A partir de ese momento podrá enviar ofertas semanales, promocionar programas de afiliados, promover nuevos productos de su propiedad, etc. Las posibilidades son infinitas.

18 Técnicas Infalibles Para Que Su Sitio Web Venda

Ahora, contrariamente a cuando desarrollamos el tema de la firma de email (algo gratis que no le costará ni un centavo), la publicidad en boletines y revistas electrónicas sí tiene un precio. Afortunadamente, existen centenares de publicaciones dirigidas hacia cada nicho de mercado. Cada una de ellas cuenta con un número diferente de suscriptores y por tanto un costo variado para la colocación de anuncios.

Adicionalmente, dependiendo del tipo de anuncio, la ubicación y la reputación de la publicación en sí, el costo también puede variar significativamente. Usted puede comenzar con un presupuesto mínimo y en la medida que va obteniendo resultados, ir aumentando poco a poco el gasto.

Vaya transitando de a pequeños pasos el camino que recorre junto con su negocio en Internet, aprenda de cada experiencia, de cada acierto y también de cada error.

¡Escriba un buen anuncio! Esto puede ser algo difícil al comienzo, pero tómese su tiempo y escriba desde la perspectiva del cliente. Póngase en sus zapatos. Pregúntese a usted mismo:

- ¿Pulsaría en este anuncio si fuese yo quien lo leyera?
- ¿Que hay en él para mi como cliente?
- ¿He realizado un efectivo llamado a la acción?
- ¿He realizado al cliente una oferta que no puede rechazar?

Nuevamente, escribir un anuncio efectivo lleva tiempo y entrenamiento, pero usted puede lograrlo con algo de practica y perseverancia.

Cuando seleccione una publicación electrónica para colocar su anuncio,

18 Técnicas Infalibles Para Que Su Sitio Web Venda

analice en profundidad. Asegúrese de que se trata de una publicación con una excelente reputación. Siempre es posible solicitarle al editor algunas referencias de números pasados para asegurarse que son envíos legítimos a listas de correo con consentimiento. Pero más allá de estas precauciones siempre tenga en cuenta esta opción: ¡Anuncie en Boletines y Revistas electrónicas!

¡ Cree Su Propia Lista De Suscriptores !

¡Oh! ¿Ya se lo había mencionado? ¡Ahhh! Es que es verdaderamente importante. Entonces he decidido recordárselo nuevamente. Incluso si usted ha decidido no implementar ninguna de las técnicas que aquí hemos desarrollado... al menos ¡Cree su Propia Lista de Suscriptores! Y atiéndala correctamente Será su mejor inversión para generar grandes ingresos mes tras mes. Lea mucho y aprenda cada día sobre como implementar nuevas ideas para capitalizar su lista. ¡Eso es lo más importante!

Y para finalizar...

¡ Disfrute De Su Negocio !

Muchos emprendedores se olvidan de esta parte fundamental. ¡Olvidan disfrutar con su negocio! Si no disfruta con su negocio, no pierda más tiempo valioso. Usted debe sentirse dichoso construyendo su negocio día a día. Si cuando trabaja, lo pasa bien, el trabajo se convierte en algo más que dinero e ingresos... ¡se transforma en una pasión! Y cuando usted se apasiona con algo, dedica mucho más esfuerzo en lograr los resultados deseados y por lo general ¡los obtiene!. ¡Gane dinero a la vez que se divierte trabajando! No podría darle un mejor consejo.

Nuevamente ¡Buena Suerte!

18 Técnicas Infalibles Para Que Su Sitio Web Venda

www.tecnicasinfalibles.com

Técnicas Infalibles Para Que Su Sitio Web Venda

© 2007

18 Técnicas Infalibles Para Que Su Sitio Web Venda

