



## **35 Poderosos Secretos** **Para Construir Su Lista De Suscriptores**

[www.secretospoderosos.com](http://www.secretospoderosos.com)

© 2007

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 Julio del 2007. El contenido de este libro no puede ser modificado o alterado sin autorización escrita de su autor en [www.secretospoderosos.com](http://www.secretospoderosos.com)

© 2007 Derechos Reservados.

**[www.secretospoderosos.com](http://www.secretospoderosos.com)**

# Indice General

	Introducción	4
1.	Trabaje solo con contenido relevante	5
2.	Adicione más cajas de suscripción a su web	7
3.	Ofrezca un interesante Bonus o Regalo	8
4.	Cree ebooks "virales" para captar suscriptores	9
5.	Use Ventanas emergentes o "popups"	13
6.	Utilice paginas "Squeeze"	15
7.	Compre "leads" con Co-Registración	17
8.	Escriba Artículos gratuitos	19
9.	Cree Una Carta de Venta Efectiva	22
10.	Archive sus boletines y publíquelos en línea	23
11.	Utilice Un Buen Servicio De Autoresponders	24
12.	Coloque comentarios en los foros gratuitos	25
13.	Intercambie anuncios con otros editores	26
14.	Organice un Concurso	29
15.	Escriba un articulo de recomendación	32
16.	Rentabilice Sus Paginas de Agradecimiento	34
17.	Compre anuncios "solo-ads" en otros boletines	35
18.	Promocione su boletín en directorios especializados	37
19.	Contrate Anuncios Clasificados En Otros Boletines	38
20.	Contrate Anuncios Destacados En Boletines	39
21.	¡Promocione todo lo que pueda!	40
22.	Cree y comercialice e-books con derechos de reventa	41
23.	Comience un programa de afiliación	52
24.	Utilice una firma dinámica para sus emails	54
25.	Notas de prensa, no han muerto, solo evolucionado	55
26.	Dote a su Boletín de P-E-R-S-O-N-A-L-I-D-A-D	58
27.	Aleje su boletín electrónico de los listados de spam	62
28.	Nunca adquiera listados masivos de email	63
29.	Cree una Membresía exclusiva para suscriptores	65
30.	Diseñe un Curso Gratuito para nuevos suscriptores	67
31.	Inaugure Su Propio Foro	71
32.	Contacte con Clientes Anteriores	72
33.	Configure una Pagina de Agradecimiento "Continua"	73
34.	Ceda permiso para disponer de su boletín	75
35.	Envíe testimonios sobre productos que haya utilizado	76
36.	¡Un Secreto Sorpresa!	77
37.	Guía de Recursos	79

## Introducción

### ¿Cómo utilizar esta guía?

El mejor consejo que puedo brindarle es que lea este libro más de una vez. Si le es posible, lea todo el material completo y luego revíselo más profundamente. Posteriormente, relea las secciones en las que le hayan quedado dudas. Es también aconsejable que el texto sea compartido con otra persona cercana, ambos hagan notas y luego comenten las conclusiones de cada tema.

Hay varios enlaces en este libro, de manera que es posible que sea más cómodo leerlo en su computadora, conectado a Internet, e ir accediendo a los sitios que aquí vamos comentando, y de esa manera seguirnos paso a paso.

### ¿Que objetivo persigue esta Guía?

Hay una frase muy conocida en Internet, que lo resume todo: "El Dinero, Está en La Lista". ¿Cuántas veces habrá oído estas palabras de los Gurús del mercadeo en Internet? ¿Cientos? ¿Miles de veces?

Pues sí, "El Dinero Esta en La Lista".

Y este libro precisamente intentará mostrarle como ganar miles de suscriptores de calidad para su lista de usuarios sin gastarse una fortuna en el proceso.

**Entonces... ¡manos a la obra!**

# 1

## Secreto # 1

### Trabaje solo con contenido relevante

Contar con contenido relevante, mantiene a sus suscriptores satisfechos e incrementa la cantidad de personas que recomendará su boletín a colegas y amigos.

Uno de los problemas mas grandes que yo veo en las publicaciones electrónicas, es que un gran número de ellas se dedican a temas en los cuales la mayoría de personas en el mercado, no están interesadas. Escriben sobre cualquier cosa que piensan que la gente desea conocer, pero sin realizar ninguna investigación previa, lo que es sin dudas un gran "NO".

Otro problema son los editores que cuentan con un mercado bien definido y no escriben en sus boletines contenido especifico que interese a sus propios suscriptores. No hay beneficio alguno en tener un boletín de coleccionistas de monedas y colocar artículos de filatelia por no molestarse en encontrar el texto adecuado a su temática.

Esto se soluciona de una manera sencilla. Simplemente envíe un email a sus lectores, consultándoles sobre qué desean leer. Así de sencillo. Comunicarse directamente con sus lectores es la mejor manera de conocer sus preferencias. No administre su boletín o revista electrónica desde el escenario, ¡Colóquese entre el público!

Suscríbase en boletines de colegas y competidores, investigue sobre qué se está escribiendo, que está interesando a los usuarios, que temas están candentes dentro de su nicho de mercado.

# 2

## Secreto # 2

### Adicione mas cajas de suscripción a su sitio web

Suena simple, pero pocas personas lo hacen. Si usted cuenta con un sitio de 100 páginas, usted debería tener 100 cajas de suscripción y no una sola en su página inicial.

Usted puede agregar una caja de suscripción a su boletín prácticamente en cualquier lugar de su sitio. Puede colocar una justo donde comienza un artículo, en el medio, o incluso al final del mismo. Lo importante es que la caja se encuentre visible y llame a la acción.

Si usted dedica algo de tiempo y esfuerzo en conseguir y mantener buen contenido en su sitio, no tendrá problemas para captar muchos suscriptores a su boletín.

He aquí algunas ideas para conseguir buen contenido para su web. Eche un vistazo al siguiente sitio y vea que hacen ellos para conseguir suscriptores. Simple y efectivo:

[www.associateprograms.com](http://www.associateprograms.com)

# 3

## Secreto #3

### Ofrezca un interesante Bonus o Regalo

Tuve un problema en el pasado ofreciendo regalos para obtener suscriptores a mi boletín, no obstante estoy seguro que puede funcionar bien hecho de la manera correcta.

¿Cuál fue el problema? Que yo quería suscriptores que se diesen de alta en mi boletín porque les interesaba el boletín, y no el regalo que les ofrecía.

La mejor manera de ofrecer un regalo y que funcione como deseamos, es crearlo nosotros mismos y no dar algo que estén ofreciendo otros cientos de vendedores en la red. Debe ser único, y sobre todo tratar de un tema muy relacionado con nuestro boletín. De nada servirá ofrecer un bonus que no tenga relación con la temática de nuestro sitio.

¿Qué hace bueno a un "bonus" o "regalo" para alentar a suscribirse a su boletín?

Simple. Que contenga temática relevante, actual y original.

# 4

## Secreto #4

### Cree ebooks "virales" para captar nuevos suscriptores

¿Desea miles de suscriptores a su boletín sin gastar ni un centavo de publicidad?

¿Ha tratado todos los métodos descritos y aun desea mas suscriptores?

La respuesta esta en el **Marketing Viral**. Escribir libros electrónicos que se distribuyan por sí solos en la red. No es algo nuevo, pero sigue siendo un arma poderosa para mantener su boletín promocionado de manera casi automática y sin costo para usted.

Hay algunos interesantes métodos para crear ebooks virales.

Puede crearlo como producto gratuito, o cobrar por ellos y brindar derechos de reventa, de manera que esto motive a terceros a distribuir su material.

Yo prefiero el modelo de los derechos de reventa. Una vez el "momentum" del ebook ha expirado, escriba otro, y otro... y otro. Todos aplicando la misma metodología, todos con derechos de reventa y con una caja de suscripción a su

boletín bien visible.

La meta no es realmente hacer dinero con las ventas del libro, **es conseguir suscriptores.**

Luego, busque un grupo de personas interesadas en su nicho de mercado, déjeles saber que ha creado un ebook con su correspondiente carta de ventas y un par de e-mails promocionales, dígales que usted se los brindará de forma gratuita y que ellos podrán vender no solo el libros a sus usuario sino también los derechos de reventa del mismo.

¡Esto significará, dinero fácil para ellos y más suscriptores para usted!

Hacer audioentrevistas a expertos en su campo es una excelente manera de conseguir más suscriptores. No voy a explicar aquí como crear audio-ebooks ya que esto es tema para otro libro, pero entrevistar a expertos por teléfono y grabarlos en MP3, especialmente en nichos específicos donde los suscriptores no están acostumbrados a recibir gratuitamente este tipo de información. Esto hará de su boletín, un boletín especial, que probablemente sea recomendado por los suscriptores a nuevos usuarios.

Si usted obtiene tácticas de mercadeo del campo del propio Internet Marketing y

las aplica a otros nichos de mercado en donde estas no se hayan aplicado anteriormente, notará grandes progresos. Tal vez parezca que dentro del Internet Marketing ya se encuentra todo inventado, no obstante muchas de estas geniales ideas “renacen” cuando se aplican a otros nichos de mercado.

Crear entrevistas con audio no es difícil en absoluto, no necesita de un gran equipamiento y conseguir expertos dispuestos a entrevistarse tampoco es tarea imposible, recuerde que ellos también están deseosos de promocionarse.

¿Sabe cómo encontrar expertos en cada campo de manera casi instantánea?

Navegue los sitios relativos a su nicho de mercado y sobre todo los sitios de artículos sobre la temática de su nicho de mercado, por ejemplo [www.articulandia.com](http://www.articulandia.com), allí encontrara decenas de autores en diferentes campos que han publicado sus artículos de forma voluntaria con el fin de promocionarse ellos y a sus sitios. Ingrese a sus paginas, busque la forma de contacto y solicíteles una entrevista personal o vía telefónica.

Dígales que ha leído uno de sus artículos y piensa que su información podría ser de vital importancia para los suscriptores de su boletín. No olvide remarcar el numero de suscriptores con los que usted cuenta, cuanto mayor sea, mayor interés vera en su entrevistado.

La mayoría de estos expertos, no le cobrarán ni un centavo por la entrevista si usted no es competencia directa. Suele ser una forma de destacar y darse a conocer ante un nuevo grupo de potenciales clientes.

Una vez cuente con las entrevistas, comente con otros editores de boletines, que usted posee dicho material y que desea ofrecerlo de forma gratuita para que lo incluyan en sus boletines. Coloque en su sitio una sección con las descargas de los diferentes MP3, así como las transcripciones, preferentemente en formato Acrobat PDF, y allí mismo agregue una caja de suscripción a su boletín. Le garantizamos que se sorprenderá de cuanta gente se suscribirá en su boletín **LUEGO** de escuchar las entrevistas,

Lo mas usual es dar el material a cambio de la suscripción. Así también lo hacia yo hasta que pensé en experimentar con esta nueva opción. Ante mi gran sorpresa, mis suscriptores se duplicaron en cuestión de días. Fabuloso.

# 5

## Secreto #5

### Use Ventanas emergentes o "popups"

Los popups son aun una manera efectiva de conseguir suscriptores, especialmente en nichos de mercado.

Crear popups para su sitio web es muy sencillo. Existen diferentes tipos de ventanas popups que puede utilizar. Los dos mas conocidos son:

1. El popup al salir de la web, que es visualizado por el visitante cuando deja el sitio.
2. El popup al ingresar al sitio, que se abre cuando el visitante accede por primera vez.

Yo prefiero el popup de salida. De manera que cuando alguien se retira del sitio, se abre la ventana solicitándole que se suscriba al boletín.

Esto puede para algunos resultar molesto, de manera que debemos procurar un script, que nos permita mostrar el popup una sola vez por persona, y así asegurarnos que el usuario no vuelva a recibir el popup al menos por ese día de visita.

Puede encontrar un generador avanzado de ventanas emergentes en:

[www.tecnicasinfalibles.com/ImpactPopup](http://www.tecnicasinfalibles.com/ImpactPopup)

# 6

## Secreto #6

### Utilice páginas "Squeeze"

Las páginas **Squeeze** o "squeeze pages" han irrumpido en Internet haciendo furor. No es algo nuevo, simplemente una técnica antigua con un nuevo nombre y apariencia. La mejor manera de explicar de que se trata una "Squeeze Page" es brindándoles un ejemplo:

<http://www.poder-derechos-reventa.com/curso/>

Eso es una Squeeze Page. Básicamente, una página con una caja de suscripción que lleva o bien a un reporte gratuito, un minicurso online/vía email o a una carta de ventas. Si lo desea dése de alta en las siguientes paginas Squeeze, para tener una idea sobre como funciona el sistema:

- [www.poder-derechos-reventa.com/curso](http://www.poder-derechos-reventa.com/curso)
- [www.tecnicasinfalibles.com/18\\_Tecnicas\\_Infalibles](http://www.tecnicasinfalibles.com/18_Tecnicas_Infalibles)

Si desea ver algunos ejemplos del mercado angloparlante:

- [www.doubleyourdating.com](http://www.doubleyourdating.com)
- [www.scrapbookingprofits.com](http://www.scrapbookingprofits.com)
- [www.fireyourweddingplanner.com](http://www.fireyourweddingplanner.com)

Note que estos tres últimos sitios poco tienen que ver con mercadeo en Internet. Sin embargo TODOS ellos están ingresando miles de dólares mensualmente.

# 7

## Secreto #7

### Compre "leads" con Co-Registración

Es una manera rápida y eficaz de conseguir suscriptores. Pero, sin dudas, no la mejor manera. Así es como describo Co-registración.

Algunos expertos aseguran que les da excelentes resultados, otros comentan que han sido engañados con direcciones falsas, quejas de spam y en el mejor de los casos direcciones de email de buscadores de "cosas gratis".

#### ¿Pero que es co-registración?

Básicamente es construir listados comprando suscriptores a un tercero.

Así es como lo define el Doctor Ralph Wilson:

"Co-registración es un sistema ampliamente utilizado para incrementar el tamaño de sus listas de correo electrónico. La co-registración funciona de la siguiente manera: luego de completar la suscripción o de salir de un sitio, el visitante es

invitado a suscribirse en uno o mas boletines. Si el suyo se encuentra listado y el sitio recibe una buena cantidad de tráfico, usted comenzara a recibir un numero determinado de suscriptores”

Echemos un vistazo a uno de los mejores servicios de co-registración en español, para comprender más su funcionamiento:

[www.tecnicasinfalibles.com/Co-registraciones](http://www.tecnicasinfalibles.com/Co-registraciones)

Usted abona a estas compañías por suscriptor. O sea, cada vez que ellos le envían un suscriptor, usted les paga una determinada cantidad de dinero. Usualmente entre \$0.15 a \$1.00 dependiendo del nicho de mercado y si usted exige doble o simple opt-in.

Siempre vaya por doble opt-in si puede.

La manera de hacer dinero con este tipo de suscriptores es, primero que nada **entregarles algo gratis**. Construir credibilidad con sus suscriptores. Invitarlos a un curso gratuito, ofrecerles algún bonus o regalo de los que creó anteriormente, y siempre recordarles que pueden salir del listado cuando lo deseen. Nunca discuta esto con un suscriptor, si alguien desea salir de la lista, quítelo de inmediato.

# 8

## Secreto #8

### Escriba Artículos gratuitos

Si le sucede como a la gran mayoría, probablemente lo primero que hará luego de escribir su primer artículo es colocar el enlace hacia su página web o sitio de venta al final del texto. Bien, déjeme decirle que esta no es la mejor manera de conseguir que la gente se suscriba a su boletín.

Y le diré cual es la mejor manera:

La mejor manera es preparar previamente uno o más mini-cursos gratuitos a los que la gente pueda suscribirse mediante un autorrespondedor **y colocar estos enlaces dentro mismo del artículo.**

Esto es lo que quiero decir, y puedo asegurarle que **MUY POCOS** lo hacen así:

Vamos a suponer que usted tiene un boletín sobre Pesca en altamar y se encuentra escribiendo una serie de artículos para su posterior publicación. Esto es lo que yo haría:

Abrir una suscripción mensual en [Get-Response.Com](https://www.getresponse.com) y entonces comenzar a escribir 2 o 3 minicursos gratuitos con todo el material que tenga sobre Pesca en Altamar y configurarlo en mi autorrespondedor.

Ahora bien, usted se preguntará, ¿Para que hago esto si lo que deseo son suscriptores a mi boletín? Bueno, últimamente los artículos en Internet se han visto atacados por personas que piensan que un artículo puede copiarse libremente y sin autorización de su redactor, simplemente roban el contenido y lo utilizan como si fuese propio. Entonces, en lugar de intentar luchar contra esta gente cada día de la semana, del mes y del año, acepto que eso está sucediendo y tomo provisiones **para que eso trabaje a mi favor.**

Entonces en mi artículo, mientras lo estoy escribiendo, dejo saber a mis lectores que hay un excelente **Minicurso Gratuito** al cual pueden suscribirse. Ni mencionaría que es mío, simplemente colocaría estos enlaces dentro del texto de manera que se vea que estoy recomendando un excelente recurso gratis.

Entonces allí mismo colocaría el enlace al autorrespondedor y unas pequeñas instrucciones para darse de alta.

De esta manera, si alguien decide distribuir el contenido y quitarle mi firma, aún

estará haciéndome un servicio. Hacemos que una situación a priori desfavorable, comience a trabajar positivamente para nosotros.

Recuerde también cuando diseñe su “caja de recursos” para su artículo, no enviar a los lectores a un nuevo sitio para inscribirse. Intente que todo pueda realizarse desde la misma página. Por ejemplo, hágalo de la siguiente manera:

Para obtener mas información semanal, suscríbese a nuestro boletín enviando un mensaje en blanco a [suemail@suboletin.com](mailto:suemail@suboletin.com)

Servicios como el de [Get-Response.Com](http://Get-Response.Com) que antes le recomendé, proporcionan no solo formularios de alta para colocar en su sitio, sino también la opción de suscripción mediante el envío de un mensaje en blanco a un email específico del tipo [suempresa@get-response.com](mailto:suempresa@get-response.com). Así es. Esta técnica tan utilizada en los años '90 aún continúa funcionando y en casos como éste, es bueno contar con ella y aprovecharla.

# 9

## Secreto #9

### Cree Una Carta de Venta Efectiva Para Captar Suscriptores

Es algo que se ve a menudo últimamente. Personas utilizando cartas de venta para obtener nuevos suscriptores a su boletín. Cartas de venta tan complejas como las que promocionan un producto, pero que al final en lugar de un botón de abono, tienen un botón de SUSCRIBIRSE.

¡En muchos casos usted no se da cuenta que la carta de ventas no se refiere a un producto a la venta prácticamente hasta el final de la misma!

Esto da a la gente el factor "GUAU". Usted hace que su boletín suene muy valioso cuando de pronto el lector se da cuenta que es gratis. Ellos dirán, "Guau... no puedo creer que me estén dando toda esta información tan importante gratis, creí que debería pagar". El visitante se dará de alta inmediatamente sin pensarlo dos veces.

Esto es marketing puro y del mejor. Es excitante. El marketing esta concebido para ser excitante. Como la vida misma.

# 10

## Secreto #10

### Archive y Publique Sus Boletines

Algunas veces, la gente se resiste a dejar su información en Internet, especialmente su dirección de correo electrónico, incluso si lo que usted les ofrece es gratuito. Esto se debe al temor al "spam" o correo no solicitado. Pero si usted permite que ellos lean algún boletín anterior sin necesidad de suscribirse, tendrán la posibilidad de ver mas exactamente de que se trata y dar el paso hacia la suscripción.

Es una buena idea, guardar los boletines anteriores y colocarlos a disposición del publico sin necesidad de suscribirse. Usted podrá pensar que esto le quitara suscriptores. No es verdad. No será así cuando les deje saber que quienes se suscriban recibirán dicha información en su correo electrónico dos semanas antes que su publicación en la web.

# 11

## Secreto # 11

### Utilice Un Buen Servicio De Autoresponders

No es posible que yo insista mas en un tema que en este.

Jamás utilice servicios gratuitos de autorrespondedores o listados de correo.

¡No, no... y no! ¡Jamás!

Cumplo con mi deber de decírselo. Estos servicios no dan el resultado esperado, llevan propaganda de terceros, innumerables veces se desconectan sin terminar los envíos, nos dan una imagen poco profesional. ¡Y además resulta que nos están haciendo un favor!

Soy franco, yo utilizo desde hace tiempo [Get-Response.Com](http://Get-Response.Com) y desde que comencé hasta hoy, el trabajo que me ha ahorrado puedo decir que tiene un valor millonario, sin comparación con los escasos menos de \$18 mensuales que abono feliz por el servicio. Otra empresa de confianza es [AWeber.Com](http://AWeber.Com)

# 12

## Secreto # 12

### Coloque comentarios en los foros gratuitos

Esta es una buena manera de conseguir no solo nuevos suscriptores para nuestro boletín, sino también ser reconocidos como expertos en la materia. Colocando sugerencias y ayudando a otros participantes de los foros de nuestra temática, podemos lograr un gran nivel de atención.

Sin profundizar demasiado en este tema tan amplio, comentare los pasos básicos a seguir.

- 1 . Busque foros que se encuentren dentro de su nicho de mercado.
- 2 . Lea algunos de los mensajes anteriores e investigue quien ese el administrador del foro, quien escribe buenos mensajes y cuales son las reglas del sitio.
- 3 . Comience a escribir con información útil o respondiendo dudas e incluya en la firma o al final de su mensaje una linea con la dirección (URL) de suscripción a su boletín.

Para encontrar foros, simplemente escribe en **google.com**, "foros en español".

# 13

## Secreto # 13

### Intercambie anuncios con otros editores de boletines

Este es un sistema simple para generar nuevos suscriptores de forma automática.

Usted coloca un anuncio de otros boletines en su boletín a cambio de lo mismo en retorno.

No es algo que me maraville, pero funciona. No obstante existen algunos consejos para llevarlo a cabo correctamente.

Intercambiar anuncios con otros editores de boletines funciona bien cuando su lista de correo es pequeña y creciendo rápidamente. Es difícil conseguir tratos interesantes y convenientes cuando nuestro listado supera los 10000 suscriptores. ¿Por qué? Porque obviamente con este tipo de listados no es negocio intercambiar anuncios con un boletín que cuenta con 100 a 150 suscriptores.

Para encontrar editores de boletines que busquen por este intercambio, simplemente le aconsejo realizar una búsqueda en [Google.com](http://Google.com) o [Daleboo.com](http://Daleboo.com) con términos similares a:

“boletines de su temática”

Por ejemplo,

- Boletín de Jardinería,
- Boletín de Fotografía,
- Boletín de Dietas,
- Boletín de Cocina,
- Boletín de Aeromodelismo.

Luego simplemente contacte con el editor correspondiente y propóngale el intercambio.

Por favor, no envíe correo no solicitado a esta gente. Suscríbase al boletín, eche un vistazo al website y personalice el mensaje que envíe, es decir, envíe un mensaje personal al editor, que el editor no vea una simple plantilla común solicitando el intercambio. Refiérase a su sitio en el mensaje, de manera que el editor vea que usted ha visitado su sitio y se ha tomado un tiempo para seleccionarlo como candidato.

Recuerde que no necesariamente debe intercambiar anuncios con su exacto nicho

de mercado. Si usted tiene por ejemplo un boletín de jardinería, no hay razón por la cual usted no intercambie anuncios con un boletín de decoración, herramientas de jardín o de otros pasatiempos relacionados.

# 14

## Secreto # 14

### Organice un Concurso

Este es mi método favorito. Se trata de encontrar varios editores de boletín que accedan a crear un concurso en común con usted. Para participar en el concurso, los suscriptores de su boletín deben inscribirse en los restantes boletines.

El concurso debe contar con un premio relacionado con el nicho de mercado correspondiente. Si los editores que usted contacta cuentan con libros electrónicos para vender, podría ofrecerse una colección de ebooks para el ganador. Algo con valor real.

Es recomendable registrar un dominio específico para este concurso y colocar allí toda la información relativa a la participación en el mismo. Entonces usted comunicará a sus suscriptores sobre dicho evento y les brindará la dirección de acceso al sitio. Cada uno de su lista que ingrese y se suscriba en el concurso, también quedara suscrito automáticamente a los otros boletines.

He aquí los pasos a seguir,

1. Encontrar 4 ó 5 editores de boletín de su nicho de mercado.
2. Contactarlos y comentarles su idea y que usted realizará todo el trabajo, que ellos lo único que deben hacer es brindar a sus suscriptores la información y colaborar con algún "premio".
3. Registrar el nuevo dominio para el concurso con una atractiva carta de ventas que informe sobre las bases y toda la información necesaria para participar.
4. Escribir un email para que puedan utilizar los editores y promocionar el concurso con sus suscriptores.
5. Elegir una fecha fija para comenzar con el concurso y comunicársela a los diferentes editores participantes. También especificar cada cuanto se reenviara la información.
6. Enviar a los editores los nombres y emails de las altas conseguidas al concurso.

7. Agregar las nuevas altas a su propio boletín, vigilando no repetir a quienes ya pertenecían a nuestro listado.
  
8. Seleccionar un ganador y entregarle su premio.

# 15

## Secreto # 15

### Escriba un artículo de recomendación

Consiste en seleccionar nuevamente 4 ó 5 editores de boletín -pueden ser los mismos del proyecto anterior- para proponerles la publicación de un artículo que usted ha escrito.

Eso es todo. Sin trucos. Si ellos acceden a publicar dicho artículo, le enviarán a usted literalmente cientos de suscriptores casi de manera instantánea.

¿Pero por qué razón publicarían ellos mi artículo?

Buena Pregunta. Se trata de escribir un artículo sobre los mejores boletines de su nicho de mercado y por supuesto estos -"los mejores"- serían los boletines de los editores que publiquen dicho mensaje. ¿Ahora me entiende?

Realice un artículo objetivo, no simplemente alabe los boletines sin razón. Escriba como lo haría un reportero. Quienes publiquen el artículo se verán favorecidos con nuevos suscriptores, y a su vez usted también. Todos ganan.

Algunas veces hay que hacer que las cosas sucedan, especialmente en el mercadeo en Internet. No espere a que la gente se comuniquen con usted. USTED puede hacer que esto suceda sin esperar a que suceda por si solo. No es difícil, solo abra sus miras.

Este método también funciona a la hora de vender productos, no solo con altas a boletines. Usted puede escribir un artículo sobre los mejores productos de su nicho de mercado. De esta manera todos podrían verse favorecidos con ventas propias y con sus enlaces de afiliados al enviar el artículo.

Cientos de editores están buscando contenido, si nosotros podemos brindarlo junto con un enlace a nuestro sitio o boletín, estaremos constantemente ganando suscriptores y ventas.

# 16

## Secreto # 16

### Rentabilice Sus Páginas de Agradecimiento

Muy simple. Consiga un grupo de editores de boletín y propóngales que colocará una recomendación a su boletín en la pagina posterior a la suscripción a cambio de lo mismo. Generalmente cuando un usuario se da de alta en un boletín y encuentra luego una recomendación interesante, aceptará la misma. Esto es algo muy común que vemos todo el tiempo en Internet. Usted se suscribe a un "newsletter" y es re-dirigido a una página donde se le agradece y se le recomienda otros boletines similares.

Es prácticamente similar a la co-registración, pero es una solución completamente gratis.

# 17

## Secreto # 17

### Compre anuncios "solo-ads" en otros boletines

Cuando anuncio en boletines usualmente lo hago mediante la modalidad "solo-ads". Estos son un tipo de anuncios que se envían de manera individual, a diferencia de los anuncios incluidos como publicidad dentro de un boletín.

El anuncio será de lo que trate todo el envío, de manera que debe contar con una longitud respetable. Mientras mucha gente dice que anuncios cortos funcionarán mejor por el simple hecho que los lectores cuentan con menos material para leer, en realidad, un anuncio largo, bien redactado para la modalidad "solo-ads" puede funcionar aun mucho mejor.

Generalmente ya existe un límite predefinido por el propietario de la publicación en relación con la extensión de este tipo de anuncios, de manera que seria interesante que usted investigara cual es la extensión promedio de los "solo-ads" en su nicho de mercado y actuara en consecuencia. Siempre aconsejamos mirar otros boletines de la actividad en la que estamos trabajando para tener una idea de lo que se maneja en el rubro.

Lo mas importante en un "solo-ad" es trabajar arduamente el título. Si usted consigue un atractivo título para su anuncio, captar la atención para que el lector lea el resto, será mucho mas sencillo.

# 18

## Secreto # 18

Promocione su boletín en directorios especializados

Los mejores directorios de boletines en español son:

- <http://www.boletinesdenegocios.com>
- <http://www.marketineros.com/directoriodeboletines.htm>
- <http://www.lupa.net/medios/boletines>

En inglés:

- [www.liszt.com/submit.html](http://www.liszt.com/submit.html)
- [www.go-ezines.com](http://www.go-ezines.com)
- [www.ezinelisting.com](http://www.ezinelisting.com)
- [www.ezine-dir.com](http://www.ezine-dir.com)
- [www.list-city.com](http://www.list-city.com)
- [www.published.com](http://www.published.com)
- [www.ezine-universe.com](http://www.ezine-universe.com)
- [www.newsletteraccess.com](http://www.newsletteraccess.com)

# 19

## Secreto # 19

### Contrate Anuncios Clasificados En Otros Boletines

Se trata de pequeños anuncios, usualmente entre 4 ó 5 renglones que se insertan dentro de un boletín. No funcionan tan bien como los “solo-ads” pero son más económicos. El secreto aquí... también radica en escribir un título muy atractivo.

La mejor manera de utilizar estos anuncios clasificados es dirigir el mensaje directamente al formulario de inscripción de su lista opt-in de email, donde se encuentre promocionando un curso gratuito vía autorrespondedor. Una vez usted capta la dirección de email del suscriptor, podrá contactarlo una y otra vez hasta que el usuario compre o se desuscriba.

Esta es sin duda la manera más efectiva de promocionar utilizando anuncios clasificados dentro de los boletines de terceros.

# 20

## Secreto # 20

### Contrate Anuncios Destacados En Boletines

Estos anuncios se encuentran en la parte superior de los boletines y son usualmente lo primero que la gente lee, y a veces lo único. Suelen costar la mitad que un "solo-ad", pero en general no son tan provechosos.

La extensión media de este tipo de anuncios es entre 5 y 8 renglones en donde al igual que en los casos anteriores, deberá concentrarse en el título y dirigir a los lectores hacia su autorrespondedor, tanto sea vía link directo o enlace al formulario de suscripción.

# 21

## Secreto # 21

**¡Promocione todo lo que pueda!**

Vaya donde vaya, hable con la gente sobre sus proyectos. Deje saber al mayor numero de personas sobre su actividad y sobre la existencia de su boletín.

Apúntese en seminarios y eventos del tema, esta es una excelente manera de generar provechosos contactos y relacionarse dentro de su mercado.

Usted ni puede imaginarse que tan útiles pueden ser estos contactos en determinados momentos de su carrera. Relaciónese.

# 22

## Secreto # 22

### Cree y comercialice libros electrónicos con derechos de reventa

Esto es simplemente un adelanto, pero si usted desea mas información sobre crear libros electrónicos, le sugiero los siguientes sitios:

- [www.ciberautores.com](http://www.ciberautores.com)
- [www.master-derechos-reventa.com](http://www.master-derechos-reventa.com)
- [www.publicarebooks.com](http://www.publicarebooks.com)

Ahora pasemos a la explicación:

Guste o no, contar con nuestro propio producto nos brinda una mayor flexibilidad en nuestra promoción, y créalo o no, compilar libros electrónicos no cuesta más que un trabajo parcial durante algunas semanas y si se realiza correctamente tal como lo planteamos, puede reportarle beneficios de por vida. Así como lo lee.

Yo aun continuo recibiendo cheques de trabajos que he realizado dos años atrás

-o más-, gracias al poder de “ingresos residuales” de programas de afiliados que he promocionado a través de mis libros electrónicos.

Pero vayamos paso a paso. ¿Qué es un “libro electrónico viral”? y ¿Por qué debería usted crear uno?

Un “libro electrónico viral” es un libro con una finalidad exclusiva: “que se distribuya rápidamente a través de la red, de todas las formas posibles”. No está pensado para que usted gane dinero vendiéndolo. Se trata de que otros lo vendan o lo entreguen a sus usuarios, al mayor número posible de usuarios.

Y otra vez la pregunta... ¿Por qué?

Porque dentro de este libro, usted colocará enlaces de afiliado a diversos productos y cada vez que alguien entregue el libro o lo venda, más gente verá sus enlaces y comprarán a través de ellos, una promoción que a usted no le costará absolutamente NADA.

Uno de los mejores ejemplos que yo podría darle sobre este proceso está en el caso de Yanik Silver. Él creó en sus comienzos -créame que hace ya varios años- dos ebooks de marketing que puso a circular por Internet. Yanik cedía a cada uno que comprara su ebook por \$19 o \$17 según uno u otro libro, los derechos de

reventa o distribución.

No hace falta decir que miles de personas comenzaron a vender y promocionar dicho material en Internet. Al día de hoy y pasados ya varios años, ¡Yanik sigue generando ingresos con estos dos libros!, además de haberse convertido en uno de los mas respetables y conocidos profesionales del marketing en Internet.

Entonces, ¿Cuál es el proceso para crear estos libros electrónicos “virales”?

**1. Genere una idea relacionada en el programa de afiliados que usted haya seleccionado para promocionar.**

Generar ideas no es tan difícil. Por ejemplo, si usted va a promocionar el programa de afiliados de un sistema de apuestas deportivas online, ¿Por qué no crear un libro electrónico viral sobre como convertirse en un “exitoso apostador”? Luego dentro del libro usted puede recomendar los diferentes servicios de apuestas utilizando sus propios enlaces de afiliado.

Una buena manera de generar nuevas ideas es mirar lo que otros hacen y replicarlo a nuestro modo. No es necesario que usted reinvente la rueda, por lo que le recomendamos que nunca haga las cosas mas difíciles de lo que necesitan ser.

### 2. Escoja las herramientas necesarias para tener éxito

Usted necesitara algunas herramientas para realizar con éxito el proceso.

#### A . Un nombre de dominio

Yo registro mis dominios en [www.opcionhost.com](http://www.opcionhost.com) por \$ 10.95 y gratis si contrato alguno de sus paquetes de hosting. Para seleccionar un exitoso nombre de dominio pensemos siempre en nombres lo mas cortos posibles y estrechamente relacionados con la temática que deseamos comercializar.

#### B. Hospedaje Web

Antes que nada aclarar algo: "usted recibe según lo que paga". Nunca mas cierta esta frase que en el tema de servicios de hospedaje web. ¿Qué queremos decir con esto? Usted necesita un servicio de hospedaje **CONFIABLE**, sin caídas y con buen soporte técnico, en su idioma. Si su sitio, por la causa que sea, cae y usted no puede contactar con alguien que lo solucione rápidamente, usted estará perdiendo ventas y clientes.

Nosotros recomendamos la empresa [HostiFex](#) como una buena opción en español, a un costo accesible.

### C. Auto-responder

Necesitará un buen servicio de auto-responder para contactar con los suscriptores que no compren sus productos directamente. Aquí es donde usted deberá entregar su curso gratuito vía email o algún bonus que favorezca la disposición del visitante a dejar su email de manera que usted pueda contactarlo periódicamente.

Como ya le comentamos antes, utilizamos y recomendamos [Get-Response.Com](#)

### D. Sistema de abono mediante tarjeta de crédito.

Recomendamos tres servicios para este menester. En cualquiera de los tres es sencillo abrir una cuenta. Ellos le cobrarán a usted un porcentaje de su venta y a cambio realizarán toda la operación de cobro sin que usted deba preocuparse en lo mas mínimo.

- [ClickBank.Com](#)
- [2CheckOut.Com](#)
- [PayPal.Com](#)

### E. Programa compilador de ebooks.

Existen varios sistemas de compilación de ebooks. Solemos recomendar formato EXE o PDF, los primeros, compilados a partir de paginas HTML, permiten prácticamente lo mismo que usted puede lograr en una pagina web solo que en un archivo distribuible que los usuarios pueden descargar a sus computadoras. Lamentablemente solo son visualizables por aquellos usuarios que utilicen Windows como sistema operativo. Los PDF, a diferencia, tienen la ventaja de poder ser abiertos en cualquier sistema operativo.

Para mas información sobre los diferentes formatos recomendamos el sitio

[www.ciberautores.com](http://www.ciberautores.com)

### F. Programa de diseño gráfico

Tal vez usted no se sienta confiado para crear sus propias portadas y gráficos, no se preocupe, se encuentra igual que la mayoría de editores. Ellos utilizan

programas que facilitan mucho su creación, por ejemplo con [Ecovergenerator.com](http://Ecovergenerator.com), [Headergenerator.com](http://Headergenerator.com) en inglés, o [Paulacolors.com](http://Paulacolors.com) y [Automatiksite.com](http://Automatiksite.com) en español. Excelentes sitios que le ahorraran a usted el dinero de contratar costosos diseñadores.

En el caso que desee contratar servicios profesionales que realicen esta tarea, puede por ejemplo recurrir a Brian Terry en [EBooknow.Com](http://EBooknow.Com)

### 3. Transforme los capítulos de su libro en artículos.

Escribir un libro de una sentada es muy difícil, y tratar de escribir un libro sin titular previamente los diferentes capítulos, prácticamente imposible. Mi primer libro me llevo mas de 6 meses, pero actualmente la mayoría de mis ebooks los preparo en menos de quince días, incluyendo su carta de ventas y su sitio web en linea!

Todo lo que tiene que hacer es idear entre 12 y 15 "titulares" relativos a la temática del ebook en forma secuencial y escribir sobre ellos como si se tratara de un articulo independiente. Cada página debe contar entre 700 a 1000 palabras, llenas de información útil, no simple información de la que la gente puede conseguir de forma gratuita.

### 4. Escriba el contenido

Como dijimos anteriormente, usted necesita contenido original. Existen muchos libros distribuyéndose hoy en día en Internet llenos de información redundante que podemos conseguir en otros sitios de forma completamente gratuita. Contenido de este tipo, hacen que nuestro material se desvalorice y resulte menos atractivo para ser distribuido.

Si usted se encuentra "trancado" en el proceso de escribir, le sugiero que haga lo siguiente:

La mejor manera de conseguir una considerable cantidad de contenido sin escribirlo usted mismo es entrevistando a los expertos en su campo. Por ejemplo si usted esta preparando un ebook sobre como mejorar su desempeño jugando golf, estoy seguro que no debe ser difícil conseguir algún experto local a quien proponerle una entrevista, tanto sea de forma presencial como por teléfono o incluso a través de email o chat. Luego usted puede colocar dicha información en su libro electrónico.

Cuando se encuentre escribiendo su libro, nunca pierda de vista el objetivo del mismo. El objetivo es ganar comisiones con los programas de afiliado que allí presente, de manera que no se sienta mal en agregar tantos enlaces como crea conveniente, **solo debe procurar colocarlos en lugares estratégicos y de la manera**

mas natural posible.

Otra buena idea es colocar una sección de suscripción a su boletín, de manera de no solo generar beneficios con las comisiones, sino también captar suscriptores sin realizar ningún esfuerzo extra.

Asegúrese de colocar bien claro al comienzo del libro que el comprador puede vender el ebook como un producto propio y quedarse con el 100% del beneficio. Aclare en lugar bien visible que se encuentra autorizado por usted a vender o distribuir el material.

### 5. Cree su carta de ventas.

Antes que nada debemos decirle que de ella depende gran parte del éxito de su emprendimiento.

Crear una exitosa carta de ventas puede llevar mucho trabajo, especialmente si usted es nuevo en esto. La mejor manera y la manera que yo mismo utilizo es aprender de otras ya exitosas cartas de venta.

Le recomiendo que visite estos exitosos sitios:

- [MercadeoGlobal.Com](http://MercadeoGlobal.Com)
- [lanzateYa.Com](http://lanzateYa.Com)

Si por alguna razón usted piensa que no puede replicar esto por usted mismo, tiene dos opciones,

1. Utilizar programas que le ayuden a realizar una carta de ventas de manera automática, estos programas usualmente se encuentran en inglés, salvo [www.automatiksito.com](http://www.automatiksito.com), el cual consideramos la mejor opción por lejos en idioma español.
2. Contratar un “copywriter”. Un copywriter es un profesional que escribirá el libro por usted a partir de los parámetros que usted indique.

### 6. Coloque un acceso a su curso gratuito de 5 días.

La mejor manera de escribir su mini-curso gratuito de 5 lecciones es tomar parte de los capítulos del mismo ebook y prepararlas con ellas.

Recuerde dentro del minicurso, **enfaticar la urgencia**. Usted debe generar en sus suscriptores el sentimiento de que si no actúan ya mismo se estarán perdiendo una gran e irrepetible oportunidad, considerando el accesible precio de su ebook.

### 7. ¡Promocione, promocione, promocione!

Dependiendo de su temática, usted se estará dirigiendo a diferentes grupos de personas. Sin embargo, existe un mercado que estará siempre interesado en obtener su ebook con el único interés de comercializarlo, este es el rubro del Internet Marketing.

Su "target" o blanco de promoción debe ser: su propio rubro + el rubro "Internet Marketing".

# 23

## Secreto #23

### Comience un programa de afiliación para promover su boletín

Si la co-registración no le convence, usted puede comenzar su propio programa de afiliados con el único objetivo de promocionar su boletín electrónico.

Todo depende de cuanto está usted dispuesto a abonar por suscriptor. Si sabe que es redituable para usted pagar 50 centavos por cada usuario que se suscriba a su boletín, a usted no le importará abonar 20c, 30c, 40c o incluso 50 centavos de dólar por suscripción a sus afiliados, de manera que sea un negocio provechoso para ambos.

Otra forma un poco menos riesgosa es la siguiente. Cree un libro electrónico o un producto digital, con valor real, véndalo entre \$20 y \$30 y ofrezca a sus afiliados comisión de 90% o incluso 100% en cada venta realizada.

Usted no ganará nada -o casi nada- con la venta del producto, pero creará una gran lista de correo, no solo con suscriptores a su boletín, sino con clientes que han demostrado que compran.

Puede ver ejemplos de esto en:

[www.doubleyourdating.com](http://www.doubleyourdating.com)

[www.secretaffiliateweapon.com](http://www.secretaffiliateweapon.com)

Los "afiliados" están diariamente enviando nuevos suscriptores, cientos de ellos y cientos de clientes, por la única y poderosa razón de recibir el 100% de comisión sobre la venta del ebook.

# 24

## Secreto # 24

### Utilice una firma dinámica para sus emails

Esto es muy sencillo, pero la gente suele olvidarse de hacerlo correctamente. Si usted habitualmente envía varios correos electrónicos diarios, éste es un gran método para ganar algunos nuevos suscriptores.

Lo único que debe hacer es agregar al final de cada mensaje, un anuncio de cuatro renglones sobre su boletín electrónico. Si lo desea puede utilizar el mismo anuncio que ha escrito para la promoción en otros boletines.

Se sorprenderá de cuanta gente se dará de alta en su boletín.

# 25

## Secreto # 25

Notas de prensa, no han muerto, solo evolucionado.

Mark Twain dijo una vez que los rumores sobre su muerte “se habían exagerado mucho”. Lo mismo puede ser dicho para las “Notas de Prensa”. No han muerto, pero su misión ha evolucionado.

Aquellos que se han tomado la molestia de difundir esos “rumores de muerte” le dirán a usted que las notas de prensa carecen de utilidad y que no deberían realizarse, ni distribuirse. Tomo este pensamiento como de la “vieja escuela”.

Hoy en día, con los medios inundados de notas de prensa, es humano pensar que la eficacia de las mismas ha disminuido bastante desde que Edward Bernays inaugurara la primera empresa de PR (Press Releases o Notas de Prensa) allá por 1919. No obstante ha habido una interesante evolución de la herramienta que la ha convertido en clave para ayudar a diferentes organizaciones a distribuir sus mensajes a grandes audiencias dentro de la era digital.

Periodistas y consumidores -ambos- utilizan la web para sus investigaciones. Más

de 550 millones de búsquedas se realizan diariamente en Internet a través de los buscadores. Y cada mes, solo los usuarios estadounidenses ejecutan mas de 27 millones de búsquedas entre Yahoo News, Google News y otros motores especializados en noticias. De acuerdo con una reciente encuesta de Middleberg/Ross y el Pew Internet Project hemos sabido que:

- 98% de los periodistas acceden a la red de forma diaria
- 92% lo hacen en búsqueda de artículos
- 76% para buscar nuevas fuentes y expertos
- 73% para buscar Notas de Prensa
- 68 millones de estadounidenses acceden a Internet diariamente
- 30% utilizan los buscadores para encontrar información
- 27% entran a Internet para leer las noticias

Pero usted debe pensar diferente sobre la manera de escribir las Notas de Prensa hoy en día. Ahora puede extender el poder de su nota de prensa mas allá de los medios tradicionales, posicionando la misma dentro de los “buscadores” y facilitar así su mayor incidencia en el publico objetivo. En efecto, sus notas de prensa se transformaran en inversiones “de larga duración”.

Una vez correctamente escrita, con los lectores y los motores de búsqueda en mente, usted necesitará distribuir la nota de prensa. PR Web y PR Newswire son

mis destinos favoritos para publicar y distribuir mis notas de prensa.

Las notas de prensa distribuidas por PR Web en la actualidad rondan entre los 60,000 y 100,000 puntos de contacto.

Periodistas, analistas, escritores freelance, agencias de noticias, así como cualquier lector interesado, se encuentran entre el público que recibirá esta información.

También se distribuyen las notas de prensa mediante FTP, XML feed y en una amplia gama de sitios asociados. Cada información distribuida a través de PR Web es optimizada para los motores de búsqueda y PR Web garantiza que su información será recogida por **Yahoo!**, que en la actualidad es uno de los sitios más visitados de Internet.

# 26

## Secreto # 26

Dote a su Boletín de P-E-R-S-O-N-A-L-I-D-A-D

¿Qué distingue a su boletín del resto de boletines de su segmento de mercado?

Yo pienso que una sola cosa: **Su Personalidad.**

No escriba su boletín como si fuese una obligación, agregue chispa a sus textos, sea divertido y controversial. Y sobre todo ¡No permita que sus lectores se aburran!

Cuente historias. Las historias suelen ser un gran recurso para enganchar a la audiencia antes que siquiera se enteren que usted les esta intentando vender su producto.

Vea por ejemplo la siguiente historia que yo utilizo para promocionar un programa de afiliados de "Work-at-Home" o "Trabajar en Casa".

### ¿Es Usted Diferente”?

No se como será su caso, pero yo siempre me he sentido bastante diferente a mis colegas. Esta es una divertida historia con la que probablemente muchos de los lectores de este libro podrán identificarse.

En mis épocas tempranas de colegio, mientras los niños de mi escuela jugaban en la hora del recreo, -como los niños suelen hacer- yo, en lugar de corretear, ya estaba ocupado montando mi propio negocio. Como la cantina de la escuela no se dedicaba mucho a los dulces, yo !decidí ofrecer esos productos! Compraba en el supermercado local y conseguía mejores precios y una mayor variedad. Siempre llegaba a la escuela con una bolsa llena de dulces, caramelos y chokolatinas y déjeme decirle que era un personaje muy popular.

Pero nada más comenzar iya tuve problemas! Muchos niños me pedían golosinas de regalo, literalmente estaban arruinando mi negocio. Era tremendo y !Tenia que hacer algo para resolverlo!.

Me estaba enfermado tener que tirar por la borda mi esfuerzo y dinero, regalando una chokolatina por aquí, una caja de chicles por allá. Entonces fue cuando decidí montar mi propio pequeño “mercado negro” de dulces. Solía

comprar una buena variedad de golosinas que en la escuela no se podían conseguir y entonces les subía el precio un 500%. Compraba regalices por 10 centavos “al por mayor” y los vendía por 50 centavos. ¡El mercado era enorme!. Tuve que doblar mi inventario. En un solo día podía llegar a hacer \$20, vendiendo lo que me había costado solo \$5.

Por supuesto, tenía algunos “buenos clientes” a los que les ofrecía precios mas económicos, lo que en realidad era justo, ya que hacían crecer mi negocio. También tuve que dar algún que otro “Bazooka” gratis solo para conservar la “paz”.

Luego, más gente comenzó a hacer lo mismo que yo y con apenas nueve años me tocó lidiar con mis primeros competidores. Tuve que parar de vender golosinas cuando el dueño de la tienda “mi proveedor”, llamó a mi madre y la puso al tanto de mis cada vez más importantes “inversiones”. Hasta allí llegó mi primer negocio.

Siempre supe que tenía una gran pasión en mi vida, pero no llegué a darme cuenta de cual era hasta los primeros años de la secundaria y dejé el instituto para dedicarme a mi carrera de marketing directo. El marketing fue y es mi vida. Lo adoro. Leo todo lo que pueda caer en mis manos y tengo una colección de libros que daría envidia a más de una biblioteca. Obviamente en aquella época aun no sabía si deseaba dedicarme seriamente al marketing, pero lo que si sabía por

seguro era que no quería trabajar para nadie que no fuera mi mismo.

Cada día, me paro a pensar que estaría haciendo si no hubiese tenido la suerte envidiable de poder ganarme la vida trabajando desde casa. Les aseguro que hay algo más en la vida que trabajar de 9 a 5 todos los días.

¿Y usted lector, que piensa?

# 27

## Secreto #27

### Aleje su boletín electrónico de los listados de spam

Aquí tiene algunas buenas ideas para nunca ser identificado como un “spammer”:

- Asegúrese que todos sus envíos cumplen la ley de Can-Spam
- Asegúrese que su lista sea de doble opt-in
- Mantenga archivos con las altas y las bajas, Direcciones IP, tanto cuando se suscriben como cuando se desuscriben.
- No compre listados de email masivos (bulk email) **!NUNCA!**
- Si utiliza compañías de co-registración, asegúrese que son reputables y no utilizan métodos sombríos para conseguir el tráfico que ofrecen.
- Si cuenta con un programa de afiliados, asegúrese de incluir una cláusula anti-spam en el acuerdo con sus afiliados.
- Evite utilizar palabras que suelen ser objeto de filtrado como “spam”, “free”, “gratis”, “garantizado”, “oferta”, etc. en sus mensajes de correo electrónico.

# 28

## Secreto #28

### Nunca adquiera listados masivos de email

Estaba leyendo un artículo hace solo unos momentos en un reputado foro de marketing y un integrante manifestaba que tenía acceso a un listado de 800,000 direcciones de correo electrónico de personas interesadas en hacer dinero en Internet.

El comentaba que un amigo era el propietario de la lista y le permitiría utilizarla para un mailing, pero con la condición de no nombrarlo en los mensajes.

Eso debió ser la primera alarma para este participante del foro. Sin mencionar que desconocía la forma en que los emails habían sido obtenidos.

Una gran lista de emails no es más que un montón de listas juntas.

Si este joven hubiese decidido realizar el envío, seguramente tendría en este momento más de una acusación grave de spam, viéndose tal vez envuelto en un interminable problema. Y todo sin siquiera ganar ni un centavo.

Nunca envíe mensajes a un listado de correo que no conoce. **Nunca.** Por mas tentador que pueda resultarle o por mas bonito que se lo pinten. Recuerde esto.

# 29

## Secreto #29

### Cree una zona de miembros exclusiva para suscriptores

¿Desea realmente hacer crecer su tasa de suscripciones? Organice una zona de membresía privada para los suscriptores de su boletín.

La clave aquí es asegurarse de brindar buen contenido, igual que si sus clientes debiesen pagar por ello... pero gratis con la suscripción.

Mantenga la sección actualizada constantemente y los suscriptores se mantendrán ingresando una y otra vez, generando nuevas posibilidades de compra.

El problema con muchos de los programas (scripts) de membresías son sus problemas de seguridad. No obstante, encontré uno muy bueno por menos de \$100 y que me atrevo a recomendar [MemberShipClientPro.Com](http://MemberShipClientPro.Com)

Otra cosa que se debe tener en cuenta cuando se trata de sitios de membresías es una herramienta de organización. Si ya tiene experiencia en este tipo de emprendimientos sabrá que luego de un tiempo, existirá bastante información en la

zona privada y necesitara mantenerla organizada.

Article Manager de [InterActiveTools.Com](http://InterActiveTools.Com)

Es un software de manejo de contenidos profesional diseñado para no-profesionales. Administra artículos en sus diferentes categorías, varios escritores y editores. Es posible subir imágenes a través del panel de control, crear contenido con el editor HTML visual incluido, syndicar contenido y mucho mas. A un ocupado administrador de sitio puede ahorrarle horas de tediosa edición cada día.

# 30

## Secreto #30

### Diseñe un Curso Gratuito para nuevos suscriptores

No tiene porque ser algo muy dificultoso. Un curso gratuito puede ser el vehículo ideal para promocionar cualquier producto o servicio que desee. También puede ser el catalizador que le permita contactar con sus prospectos tantas veces como necesite.

Sin embargo debo advertirle que no cometa el error de muchos. No se le ocurra intentar un contacto diario con sus suscriptores. Cada quince días, es un lapso correcto y solo si se tiene algo en concreto para comunicar u ofrecer. No envíe mensajes que digan poco o nada solo por el hecho de hacerlo. Eso mantendrá a sus suscriptores felices y no aburridos de recibir de emails vacíos de contenido que al final nadie acabará prestando atención. **Cuide a sus suscriptores respetando su inteligencia y su tiempo.**

Primero que nada, necesitamos un título para su reporte o curso. Si el título no es interesante, nadie se suscribirá.

He aquí algunos ejemplos de **títulos pobres**:

- Haga Dinero en Internet
- Alivio Para El Dolor De Cabeza – Reporte
- Cree Sus Propios Productos Fácilmente

Puede que haya sido un poco exagerado al llamarle “títulos pobres”, pero lo que quiero que vea, es que a estos títulos no se les ha puesto la mas mínima chispa o imaginación. Debe haber cientos de boletines, cursos y sitios llamados de esta manera.

A continuación algunas sugerencias para “mejorar” estos títulos y que puede utilizarse en cualquier otro título de su creación.

- Gane Dinero en Internet en 7 Días Con Los Programas De Afiliados
- Detenga Esos Dolores De Cabeza En Solo 5 Sencillos Pasos.
- Cree Rentables Productos Digitales Que Vendan Desde Hoy Mismo

¿Cual es la mejor manera de crear un curso de 5 días?

La mejor manera es, escribir 5 artículos usted mismo sobre el tema que se encuentra promocionando y prepararlo en formato minicurso gratuito.

El problema de mucha gente cuando intenta hacer esto, es que se lanzan a escribir complejos artículos de miles de palabras, se cansan, y nunca lo terminan.

Lo mas sencillo es dividir el trabajo en secciones. Por ejemplo, si estuviese escribiendo un curso gratuito sobre fabricar sus propios anzuelos para comercializar, haría algo así:

- Artículo 1- ¿Por qué fabricar anzuelos es tan provechoso?
- Artículo 2- ¿Cómo crear sus propios anzuelos en su casa?
- Artículo 3- ¿Cómo automatizar la fabricación?
- Artículo 4- ¿Cómo comercializar mis anzuelos?
- Artículo 5- ¿Cómo promocionarlos y venderlos en Internet?

Y en cada uno de estos artículos, colocaría algún enlace de afiliado referido a productos relacionados o bien mencionaría mi revista o boletín electrónico. La información incluida debe ser actual y de calidad, nada que se pueda conseguir

gratuitamente tecleando “anzuelos” en Google. Si ignora este consejo, solo tendrá cientos de suscriptores... solicitando su baja.

Por supuesto que no puede enviar a sus prospectos un manojo de artículos, debe organizarlos tal cual un curso secuencial. Por ejemplo, en el primer mensaje luego de la suscripción, debe darle la bienvenida y posiblemente algún regalo (bonus). En este primer email es donde debe “enganchar” a sus suscriptores, en este caso no guarde su mejor contenido para el final, colóquelo al principio, desde el primer día.

Si desea ver un ejemplo exacto de lo que nos referimos con Curso Gratuito, le recomendamos visitar [www.tecnicasinfalibles.com](http://www.tecnicasinfalibles.com) o [www.poder-derechos-reventa.com/curso](http://www.poder-derechos-reventa.com/curso) suscribirse (gratis) y analizar su funcionamiento durante los 5 y 7 días que duran estos curso.

# 31

## Secreto #31

### Inaugure Su Propio Foro

Es una forma excepcional de captar suscriptores para su boletín o revista electrónica. Construir una comunidad, significa usuarios que volverán diariamente a su sitio. Quienes se decantan por esta opción, suelen contar con un formulario muy visible de alta en su boletín de novedades y recomendaciones, nada mas acceder al foro. A las personas les agrada ayudar a otras personas y responder sus preguntas, o sea, si crea un foro y logra suficiente aceptación... ¡otros responderán por usted!

La mejor manera de crear su propio foro es hacerlo usted mismo a través del software que provee su propio servicio de hospedaje. No utilice servicios hospedados por terceros, especialmente aquellos que son gratuitos.

Puede encontrar este tipo de programas para instalar en su servidor (con licencia GNU gratuita) en:

[www.forumbb.com](http://www.forumbb.com) ó [www.forumsnitz.com](http://www.forumsnitz.com)

# 32

## Secreto #32

### Contacte con Clientes Anteriores

Este es un simple método que muchos pasan por alto al no saber ver el enorme poder con el que puede contar.

Si usted ya cuenta con una lista de usuarios, prospectos o clientes, escríbales comentándoles que ha comenzado una nueva revista electrónica y déjeles saber como pueden suscribirse en cualquier momento que lo deseen y obtener la información de manera gratuita.

Toda esa gente ya ha demostrado tener interés en lo que usted ofrece, esto los convierte en blanco ideal para sus nuevas ofertas. Si lo oyeron con atención una vez, seguramente lo hagan nuevamente. Si usted les brindó en el pasado un producto que fue de utilidad para ellos, estarán encantados de recibir nuevas propuestas de su parte.

# 33

## Secreto #33

### Configure una Página de Agradecimiento "Continua"

Esto es algo que prácticamente nadie hace -!yo sí!- y que es realmente fantástico.

Como usted sabe, cuando alguien se apunta en su boletín o revista electrónica en su sitio web, son transportados a una siguiente página que confirma el alta.

Mucha gente suele colocar algo así como "Gracias por Suscribirse".

Desaprovechando tremendamente un interesantísimo espacio para seguir cosechando ingresos.

La idea es configurar una página de agradecimiento continua. Una vez que el usuario se suscribió a su boletín y accede a la página de agradecimiento ¿Porque no ofrecerle la suscripción a otro boletín de su propiedad o curso que pueda tener?

De esta manera es posible contar con el mismo suscriptor en varias de sus listas. Y si lo desea, al final puede incluso colocar algún enlace de afiliado o propios hacia un producto o servicio relacionado.

Creo que es una idea sensacional y personalmente la estoy utilizando con muy buenos resultados.

# 34

## Secreto #34

Otorgue permiso a terceros para disponer de su boletín

Las personas que se suscriben a su boletín pueden ser un arma viral fundamental si usted les permite compartirlo con familiares y amigos o incluso utilizar su contenido en sus propios boletines. Por supuesto debe solicitar que coloquen la fuente de la información con un enlace hacia su sitio.

# 35

## Secreto #35

### Envíe testimonios sobre productos que haya utilizado

Esta es una estupenda manera de captar nuevos suscriptores diariamente. Cada vez que utilice un producto o servicio y éste sea de su agrado, escriba un apasionante y atractivo testimonio y probablemente el propietario no dude un instante en agregarlo a su sitio de venta junto con un enlace hacia usted.

La meta es obtener que la mayor cantidad de gente se vea interesada en su testimonio, pulse el enlace y una vez en su sitio se suscriba a su boletín.

Lo mas aconsejable es que registre un dominio especialmente dedicado a captar suscriptores desde sus testimonios, un nombre de dominio con gancho. Luego coloque un formulario de suscripción en su página inicial.

Usted comenzará a notar un flujo constante de suscriptores si logra colocar su testimonio en sitios con un buen nivel de tráfico.

## ¡ Un Secreto de Regalo !

Y para finalizar...

Una de las más brillantes ideas para captar suscriptores es lograr que otros sitios webs y editores lo mencionen constantemente. Usualmente los propietarios de boletines cuentan con la confianza de sus suscriptores, de manera que cuando ellos le mencionan o recomiendan algo, esto es tomado muy en cuenta. Por lo tanto, cuando llega el nuevo suscriptor ya viene motivado positivamente.

Pero ¿Cómo lograr que otros editores lo mencionen a usted en sus boletines?

**Pues es simple... ¡Haga algo original!**

Organice un concurso, comente conocer algo que nadie conoce o hacer algo que nadie hace. Dele a los editores algún interesante consejo para que compartan con sus suscriptores. No olvide que los propietarios de boletines "Siempre" están buscando contenido original.

Construya relaciones con otros editores y conviértalos en amigos!

¡Le Deseo Muchos Exitos!

Si usted está interesado en mantenerse actualizado sobre el tema tratado en este libro electrónico, le invitamos a visitar la sección exclusiva de recursos para los lectores de "35 Secretos Poderosos Para Construir Su Lista De Suscriptores". [Acceder](#)

## Guía de recursos

### Libros electrónicos recomendados

[El Poder De Los Derechos De Reventa](#) - Inaugure Hoy Mismo Su Propio Negocio Online Con El Poder De Los Derechos De Reventa ... Y Comience A Comercializar Productos De Alto Valor Que Le Reporten Grandes Beneficios En Cada Venta, ¡Día a Día!

Si usted esta buscando la manera de iniciar su propio negocio en Internet, lo antes posible o bien desea comenzar a comercializar productos de alto valor y ganar 100% de cada transacción, usted ha llegado al sitio correcto. Porque esta a punto de aprender como lograr todo esto y mucho mas con el Poder de Los Derechos de Reventa, ¡totalmente en Español!

[Máster En Derechos De Reventa Para Autores De Ebooks](#) - "Descubra Como Incrementar Drásticamente Las Ventas De Su Libro Electrónico, Su Estatus De Experto, Sus Suscriptores, Y Sus Ingresos Mensuales Explosivamente Con Nuestro Máster en Derechos de Reventa Para Autores De Ebooks "

Entérese Hoy Mismo Como Puede Utilizar El Máster En Derechos de Reventa En Su Favor Y Convertir Su Libro Electrónico En El Próximo Bestseller

[Como escribir, Publicar y Vender Su Propio Libro Electrónico](#) - Conoce hoy todos los secretos sobre la realización, publicación, promoción y venta de tu propio libro electrónico. Nosotros Te Enseñamos A Editar Publicar y Vender Tu Propio Libro Electrónico En Pocas Semanas y Convertirlo En Tu Fuente De Ingresos. ¡Los secretos mejor guardados! Apréndelos hoy mismo. Desde 2002, "el manual" para crear, editar y vender ebooks.

### Productos Con Derechos De Reventa

[ResellReady.Com](http://ResellReady.Com) - 275+ Productos Con Derechos de Reventa.

### Servicios de Hospedaje Web

- [Hostifex.Com](http://Hostifex.Com)
- [HostGator.Com](http://HostGator.Com)
- [IPowerWeb.Com](http://IPowerWeb.Com)

### Servicios de Autoresponders

- [Gert-Response.Com](http://Gert-Response.Com)
- [A-Weber.Com](http://A-Weber.Com)

### Sistemas de Cobro Mediante Tarjeta de Crédito

[2Checkout.Com](http://2Checkout.Com) – Comience a aceptar tarjetas de crédito en su sitio web de clientes de los mas variados sitios del mundo. Si usted se encuentra en un país donde no se acepta Paypal o ClickBank, le recomiendo este servicio.

[ClickBank.Com](http://ClickBank.Com) – El prestigioso servicio de cobro mediante tarjeta de crédito. Incluye programa de afiliados y varias novedades en el 2007. Aceptación de abono mediante Paypal opcional dentro del mismo formulario y aceptación de pagos recurrentes para suscripciones y membresias.

[PayPal.Com](http://PayPal.Com) - El modo sencillo de recibir pagos. Acepte todas las principales

tarjetas de crédito, débito y transferencias bancarias sin incomodidades. Pagos en el sitio Web es: Sencillo. Es fácil de configurar en su sitio Web, en cuestión de minutos. Seguro. Los sistemas avanzados de prevención de fraudes le ayudan a hacer negocios de forma segura. Completo. No necesita una cuenta de vendedor ni una pasarela por separado. Sus clientes no necesitan una cuenta PayPal.

### **Diseño de Portadas en Tres Dimensiones**

- [Kill eCovers](#)
- [Instant eCover](#)



## 35 Poderosos Secretos Para Construir Su Lista De Suscriptores

[www.secretospoderosos.com](http://www.secretospoderosos.com)

© 2007