

Continental Market Presenta:

26 Formas de Promocionar Tu Website

Copyright © 1998-2002 Continental Market ®
Autora: Celia B. Savaris
webmaster@continentalmarket.com
ICQ: 112645003
<http://www.continentalmarket.com/index-e.htm>

Suscribite a nuestro Newsletter semanal y obtendrás GRATIS el libro

Clasificados Mágicos: el paso a paso para publicar anuncios clasificados efectivos

Además de informes, estrategias y tácticas de marketing, consejos, trucos y mucho mas!

1. Dale un título a cada página de tu website

Escribe un título descriptivo para cada página de 5 u 8 palabras. Evita todas las palabras de “relleno” del título,, como por ejemplo “el”, “y”, “los”, etc. Este título de página aparece en los motores de búsqueda cuando se muestra tu página. Tienta a los navegantes a elegir tu página, poniendo en el título algo atractivo como por ejemplo un beneficio.

Ubica este título entre las etiquetas <HEADER> y </HEADER> del código HTML de tu página. La etiqueta para mostrar el título es TITLE y se verá de esta forma:

```
<TITLE>Marketing Tips – 26 formas de promocionar tu website</TITLE>
```

NOTA: usa algunos keywords descriptivos que acompañen el nombre de tu negocio. En vez de decir “Cuchillería Acme” use “Cuchillería Acme – cuchillos de bolsillo, navajas, cuchillas de cocina”. Cuanto más específico seas en tu descripción, mas “palabras azules” aparecerán en el buscador y mas posibilidades de conseguir visitas a tu website tendrás.

2. Lista de KEYWORDS

Deja fluir tus ideas y escribe entre 50 y 100 Keywords o Keyphrases (palabras claves o frases clave). Piense que palabras o frases podría poner una persona en un buscador para llegar a tu website. Luego redefina la lista y quédate con las 20 mas relevantes.

Ubica estas palabras en tu código HTML entre las etiquetas <HEADER> y </HEADER> en una etiqueta llamada <META>, que tiene el siguiente formato:

```
<META NAME="KEYWORDS" CONTENT="promoting, promotion, web marketing, marketing, online sales...">
```

Tenga en cuenta que, según un estudio, cuanto menos Keywords pongas, mayores serán las posibilidades de encontrar potenciales clientes calificados. Use minúsculas y mayúsculas en sus Keywords. Trate de no repetir sus Keywords mas de 3 veces o puede ser penalizado por los buscadores por lo que se llama “keyword spamming”.

3. Escribe una página descriptiva

Selecciona 20 o 25 de las mas importantes Keywords o Keyphrases y escribe un párrafo de por lo menos 200 o 250 palabras (no mas de eso e incluyendo espacios). Inserta en este escrito esas palabras. No hace falta repetir las palabras del título de su página. Escribe en lenguaje sencillo y comprensible. Analiza cada palabra que escribas y reemplaza aquellas que no tengan relevancia por otras que signifiquen un beneficio para el lector.

Ubica este párrafo dentro de su código HTML dentro de las etiquetas <HEADER> y </HEADER> en una etiqueta <META> con el siguiente formato:

```
<META NAME="DESCRIPTION"CONTENT="Incrementa el tráfico a tu website, atrae visitantes poniendo tu URL en los buscadores, usa META tags, banners, artículos, etc...>
```

4. Pon tu página en los motores de búsqueda

Enrola tu página en los motores de búsqueda mas importantes y en los directorios. Hazlo tu mismo! Nunca aceptes ni contrates los “submission services” que se encuentran en la Internet. Ellos dicen cosas como:

“Ponemos tu página en 300 buscadores por solo \$99!”

NO recomendamos este servicio! Ellos no te ayudarán ya que no posicionan la página, no tienen en cuenta que es mejor la CALIDAD que la CANTIDAD. Si aún no lo hiciste, [suscríbete en nuestro newsletter](#) y

recibirás actualizaciones e informes gratuitos sobre buscadores, directorios y como posicionarse en los mismos.

5. Sube tu página a YAHOO! ... o a Google...?

Yahoo! es el directorio de directorios, es el mas importante y antiguo de los motores de búsqueda y es muy importante conseguir tener tu página listada allí. Para verificar las páginas que desean estar listadas, Yahoo! utiliza personas humanas (no software). Por ser el mas importante buscador, tiene un reglamento especial que hay que seguir al pie de la letra.

Este reglamento lo puedes leer en <http://www.yahoo.com/docs/info/include.html> .

Actualmente, Yahoo está cobrando \$299.- (dólares estadounidenses) anualmente para estar listado en su directorio. Si... es mucho dinero, especialmente si tu empresa está comenzando.

Sería ideal que tu sitio esté listado en Yahoo, pero de no ser posible, siempre hay una alternativa... y es [GOOGLE](#). La inscripción es gratuita y, en mi caso particular, Google me proporciona gran cantidad de tráfico. Personalmente lo recomiendo.

Pero, además, hay algo interesante en Google:

Si realizas una búsqueda en Yahoo, también te aparecerán páginas listadas en Google. Por lo tanto, es otra buena razón para listar todas nuestras páginas allí. A mi entender, hoy por hoy, Google es el buscador N° 1 de la internet.

6. Ubica tu página en los demás buscadores y directorios

Otra vez... no utilices jamas los servicios de ninguna empresa para este trabajo. Créeme que vale la pena hacerlo tu mismo! No es necesario poner la página en 500 buscadores, simplemente debes usar los 20 mas importantes. Con eso es mas que suficiente. Luego, con el tiempo, podrás ir incorporándote a los demás.

7. Solicita LINKS en sitios relacionados

Probablemente pertenezcas a alguna asociación o centro de comerciantes o seas miembro de algún sitio relacionado con tu negocio. Pídeles que incluyan un link con tu URL. Aún si tienes que pagar algo por ello, te será beneficioso porque conseguirás tráfico calificado para tu website.

8. Incluye tu URL en la papelería de cada día

Asegúrate de incorporar la dirección de tu website en tus remitos, facturas, hojas de presupuesto, tarjetas personales y comerciales, cartas de venta, listas de precios, encabezados de cartas, sellos, etc.

Personalmente recomiendo omitir el “http://” y poner solamente www.domain.com

9. No dejes de hacer publicidad convencional

No dejes de hacer la publicidad que ves que puede dar buenos resultados. Pero asegúrate de incluir tu URL en cada anuncio, clasificado, volante, etc. Utiliza todos los medios dentro de tus posibilidades: revistas, semanarios, periódicos, y hasta incluso la radio y la televisión. Si bien el precio de los comerciales de radio y televisión son caros, podrías considerar hacer simplemente lo que llaman “auspicio” que es igual de efectivo y es más económico.

El aviso debe ser concreto, corto y atractivo. Atrae a los visitantes y luego dales como referencia tu website para conseguir más información

10. Brinda un servicio gratuito

No es lo mismo decir: “Visita nuestro sitio y conoce nuestro negocio” que decir: “Usa nuestro servicio gratuito para calcular la remodelación de tu cocina que está disponible en nuestro sitio”.

No cometas errores, lleva mucho tiempo y energía brindar un servicio gratuito como por ejemplo nuestro Continental Market Info Center. Asegúrate que el servicio está directamente relacionado con lo que tu vendes u con el servicio que ofreces. Brinda a los visitantes múltiples oportunidades y links para llegar a ver la carta de ventas de tu website.

11. Solicita LINKS recíprocos

Encuentra websites que brinden productos o servicios relacionados con los tuyos y proponle un intercambio de links (especialmente de algún servicio gratuito que tu brindes). De esta forma, los visitantes que ingresen por medio de esos links serán potenciales clientes y estarán realmente interesados en tu producto o servicio.

12. Proporciona un servicio de noticias

Encuentra noticias, novedades, nuevas técnicas, etc, escribe un pequeño informe y envíaselos a las personas de tu lista o publícalo en tu website. Crear y mantener un website es tarea de todos los días y hay mucha competencia en este sentido. Trata de actualizarla lo mas seguido posible. Una página con consejos, trucos y noticias es lo ideal.

13. Solicita Links en los sitios de negocios

Especialmente si ofreces un servicio gratuito, puedes pedir que ubiquen tu link en las páginas de links de negocios. Cuando tienes algo gratis que ofrecer, se te abren muchas puertas. Busca en la internet páginas relacionadas que presten este servicio. Luego, envíale un e-mail al dueño o al webmaster con el nombre de tu website, URL, y un breve párrafo descriptivo de 200 palabras de lo que ofreces tu. Solicitale

amablemente un link y hazle ver de que forma pueden ellos (y sus visitantes) beneficiarse con lo que tu ofreces.

14. Captura las direcciones de e-mail y solicita permiso para mandar actualizaciones

En un formulario en tu website, solicita las direcciones de e-mail de tus visitantes. Incluye un “checkbox” donde el lector te de permiso para enviarles actualizaciones u ofertas de tus productos o servicios. Recomiendo que captures separadamente el nombre, el apellido y el e-mail, para poder enviar despues e-mails personalizados. Pero SOLO solicita los datos que son indispensables o no completarán el formulario. Conseguir las direcciones de e-mail de los visitantes es una buena forma de iniciar un diálogo o relación con esas personas y demostrarles a estas personas tus conocimientos, ofrecer tus productos y servicios, etc

15. Distribuye un NEWSLETTER

Publicar un newsletter semanal, quincenal o mensual, es otra buena forma de permanecer en contacto con los clientes o con potenciales clientes, generar confianza, demostrar responsabilidad y promover nuevos negocios. Puedes distribuir el newsletter utilizando tu programa habitual de correo electrónico. Solicita que se inscriban en tu website para recibir este tipo de servicio como en la [página de suscripcion](#) de nuestro website.

Una lista de correo es el capital mas valioso que puede tener cualquier negocio dentro o fuera de Internet. Si aún no la tienes, créala ya mismo! (no hace falta tener un definido un producto o servicio que ofrecer... las listas de correo puedes hacerlas de antemano)

16. Configura una “firma” en tu programa de e-mail

La mayoría de los programas de e-mail como Eudora, Netscape o Outlook Express te permiten designar una firma para que aparezca al final de todos

los mensajes de e-mail que envíes. Limita el tamaño de esta firma a no mas de 8 líneas las cuales deben contener: tu nombre y nombre de la empresa, dirección, número telefónico, URL, e-mail y una frase descriptiva que mencione un beneficio o una oferta. Como ejemplo, fíjate en las firmas que aparecen en mis mensajes de correo.

17. Promociona tu website en “Mailing Lists” y “Newsgroups”

La Internet ofrece miles de Mailing Lists con temas calificados y Newsgroups con gente interesada en temas específicos. Puedes visitar <http://www.dejanews.com> y tambien Yahoo Groups para encontrar algunos. No utilices el Spam y solo usa Newsgroups en donde se lleve un dialogo acorde. Nunca trates de vender directamente en tus mensajes... simplemente envía mensajes y responde con buenos contenidos. La gente, poco a poco irá conociéndote y teniendo confianza en ti... la firma de tus mensajes los llevará a visitar tu website y adquirir lo que ofreces. El objetivo principal al participar de grupos de noticias es que tus mensajes actúen como nexos para que la gente visite tu website.

18. Enrólate en algún “Mall”

Podrás obtener algo de tráfico, pero no demasiado. El mall mas grande en la Internet es Yahoo!, pero, como lo mencionamos anteriormente, ya no es gratuito. De todos modos, puedes encontrar otros “mall” o portales, como Google, Altavista o Lycos. Trata de tener la mayor cantidad de páginas en sus directorios y no necesitarás de nada mas. Pagar por estar en alguna publicidad de un mall es una buena inversión... y si tienes que elegir alguno para hacerlo, Yahoo y Google son los adecuados.

19. Anuncia un concurso

A la gente le gustan las cosas gratis, pero también les gusta competir y mas si el premio es algo útil. Podrías proponer un concurso de dibujos,

logotipos, trucos, gifs, animaciones, etc. Pronto, los mismos visitantes se encargarán de publicitarte con sus amigos y conocidos.

20. Participa en un programa de intercambio de banners

De todos los programas de este tipo, <http://www.linkexchange.com> es el mejor. Básicamente, aceptas mostrar un banner rotativo en tu website, al mismo tiempo que otros miembros mostrarán el tuyo. Pero ten cuidado! Esto también puede hacerte perder tráfico... la gente que entre a tu website se sentirá atraída por las ofertas de estos banners y pueden “clickear” en ellos ANTES de haber leído una sola palabra en tu homepage. Si decides este tipo de publicidad, debes colocar el banner en cuestión al final de tu homepage para asegurarte que el visitante pueda ver lo que tu ofreces primero.

21. Compra espacio en banners en sitios apropiados

Puedes invertir algún dinero en publicitar en banners. Elige sitios que tengan público al que también puede interesarle lo que tu ofreces. Estos anuncios pueden costar entre \$10 y \$40 por cada mil personas que vean el banner. Y, de esa cantidad, se supone que el 1% o el 2% visitarán tu website. Existen muchos sitios en la Internet que se dedican a esto y pueden orientarte para tener los mejores resultados.

22. Compra espacio publicitario en algun Newsletter

Es una de las formas de publicidad mas recomendada. Se coloca un pequeño anuncio de unas 10 o 12 líneas en Newsletter que tienen gran cantidad de suscriptores y que además tengan un tema relacionado con nuestro producto o servicio. Este pequeño anuncio debe informar y motivar a los lectores a visitar tu URL (tu nombre y la URL es el unico medio de contacto que suelen permitir incluir)

23. Renta listados de e-mail con público calificado

Todos aborrecemos el SPAM, el e-mail y la publicidad no solicitada. No debes hacer lo que no te gusta que te hagan. Es MENTIRA lo que ofrecen algunas empresas cuando dicen que poseen una lista de 10000 e-mails con gente que quisiera recibir publicidad. Nadie acepta eso! Por esa razón, si piensas en rentar un listado de e-mails, asegúrate que sea el propietario de esa lista el que se encargue de hacer el mailing por ti. Solo de esta forma se justifica rentar estas listas. De lo contrario puedes llegar a ser penalizado por tu compañía proveedora de Internet o tu servidor por "spamming".

24. Posiciónate en los primeros lugares de los buscadores

Lleva mucho tiempo y dedicación este tipo de trabajo y es conveniente hacerlo tu mismo ya que es una buena fuente de tráfico y debes asegurarte. Pero si no lo logras, existen empresas que se dedican a este tipo de servicio. Las técnicas que presento en mi libro "[posicionarse en los motores de búsqueda](#)" te guiará paso a paso para lograr estar en los primeros lugares de los buscadores mas importantes!

25. Trabaja con programas de afiliados

Básicamente, un programa de afiliados le paga una comisión por las ventas que realicen a personas referidas por los afiliados. Si tienes tu propio sitio, puedes implementar este sistema para tu negocio. Me refiero a que podrías contratar a otras personas para que vendan tus productos y servicios y pagarles una comisión cada vez que una persona referida por ellos realice una compra en tu web. Debes determinar el porcentaje o monto de la comisión, elegir un software que maneje este sistema automáticamente (hay empresas que brindan este servicio y ofrecen además soporte técnico) y luego debes promocionar, promocionar, promocionar... Puedes encontrar este tipo de sistemas en <http://www.cj.com> o en <http://www.affiliatezone.com>

26. Invita a tus visitantes a "bookmark"

Es muy simple... aunque la mayoría de la gente no utiliza esta técnica. Basta con poner un link dentro de tu homepage que le sugiera al lector que te incluya en su carpeta de "favoritos" y pueda tener acceso a tu website en otra oportunidad.

Ciertamente existen muchas formas de promocionar tu website! Pero estas te permitirán tener un muy buen comienzo. Estas técnicas, te tomarán tiempo, pero poca o nada de inversión. Todas estos métodos se encuentran detalladamente explicados, en lenguaje sencillo, paso a paso y con ejemplos sobre cada uno, en los 15 libros que integran el

"Curso intensivo de e-commerce y marketing"

Para obtener mas información, [clickea aquí](#)

Si considerarás útil este informe...

por qué no pasárselo a tus amigos, familiares, asociados y a aquellas personas que pudieran beneficiarse?

Siéntete en la libertad de hacerlo, en su totalidad y SIN modificar su contenido.

Suscribite a nuestro Newsletter gratuito y recibe informes, nueva tecnología, consejos, e-books gratis, estrategias, trucos, ayuda personalizada y todo lo que necesitas para que tu negocio funcione al 1000% !

Ingles: <http://www.continentalmarket.com>

Español: <http://www.continentalmarket.com/index-e.htm>

Gracias 😊

Celia B. Savaris

Licenciada en Marketing y Comercio Electrónico

Pres. de Continental Market ®

consult@continentalmarket.com

ICQ: 112645003