



INTRODUCCION

Estoy encantada de poner estos conocimientos en tus manos, este libro es el mismo que yo hubiese querido encontrar al lanzarme en forma independiente en el mundo de los negocios en Internet.

Mi nombre es Lorena Valiente, nacida en Asunción del Paraguay y criada en una familia en la que el negocio propio fue siempre un ideal alcanzable, primero por mi Padre Periodista de profesión, quien creo su propio Semanario, luego a ese proyecto hecho realidad se sumo mi madre Lic. en Recursos Humanos para que en poco tiempo la visión de mi padre fuera la que nos mantuviera disfrutando de todos los beneficios que se puede tener con un Negocio Rentable.

En este libro te contare basada en mis historias como cualquier persona que lo desee desde el fondo de su corazón puede tener un negocio exitoso y aunque esta orientado a los negocios rentables en Internet, muchas de las técnicas son aplicables a los negocios en el mundo físico te aseguro que te servirá para que veas y confíes en tu potencial.

Me gustaría que aproveches estas historias y estas enseñanzas para tomarte el tiempo de reflexionar y encontrar la magia que tiene decidirse a cambiar de rumbo y empezar a vivir de verdad, saliendo de las cotidianas frustraciones que conllevan desde el atasco en el transito para llegar al trabajo, hasta el mal humor de uno de tus compañeros.

Si bien siempre se dice que nadie aprende con las experiencias de los demás, te aseguro que si piensas un momento te darás cuenta que no son las experiencias las que nos enseñan, sino las reflexiones que realizamos acerca de lo que nos acontece, entonces si estas a tiempo de aprender de las experiencias de los demás este libro es un verdadero regalo para ti, ya que te ahorrara malos ratos, porque tú podrás adelantar tu camino al éxito, pasando por encima las cosas que te quitan tiempo y dinero produciéndote frustraciones.

Este libro te convierte a ti querido lector en mi confidente y amigo.

Siempre hay un momento en la vida en el que te detienes y te preguntas ¿Qué esta pasando?, ¿Por qué no lo he logrado?, seguramente ya pasaste por eso, a mi ocurrió ese despertar en el mejor momento de mi vida, cuando luego después de siete años de matrimonio y mediante un milagro llego a mi vida mi hija Valentina, deseaba ser madre con todas las fuerzas de mi ser y a pesar de que muchos médicos no me daban muchas esperanzas, yo creía en la

posibilidad del milagro y así a mis 29 años quede felizmente embarazada, en ese entonces trabaja en una empresa dedicada a las ventas, luego llego Valentina y mi vida cambio totalmente, desee pasar más tiempo con ella y confiar nuevamente en esa fuerza interior que hizo que se produjera el milagro de poder concebir un hijo, ¿Existe la fuerza interior, que produce milagros?, yo, ya lo había comprobado!, por lo tanto si algo tan difícil como quedar embarazada con pocas posibilidades medicas lo pude superar con solo desearlo intensamente cada minuto de mi vida, tener una empresa rentable ya debía ser tarea fácil.

Este libro se trata de resurgir, te llevo de la mano y me comprometo a ser tu mentora en tu próximo negocio en Internet, es diferente a cualquier otro material referente al mismo tema, porque yo querido Lector lo he vivido, recorrí el camino largo y cuesta arriba, por eso no quiero que nadie más desperdicie tiempo y dinero.

Te insito a ser valiente y a tomar las riendas de tu vida y dirigirla hacia ese lugar y momento que sueñas y deseas para ti, te pido que antes de seguir cierras ahora mismo los ojos y te sientas disfrutando de los beneficios, de la comodidad, del amor, de la abundancia, de la paz que deseas para tu vida, cierra los ojos y detalladamente imagina ese momento, hazlo ahora!, yo seguiré aquí, esperándote para continuar.

Lo que veas es lo que obtendrás, por favor deja de mirar a tu alrededor y empieza a ver tu belleza interior.

Capitulo 1

Preparando el cimiento de tu negocio

Los primeros consejos para la presentación de tu sitio Web
Como evitar caer en los tres errores más comunes que cometen los inexpertos en negocios en Internet
Cuales son las 4 reglas que debes manejar para tener éxito en tu negocio

Capitulo 2

El producto más vendido en Internet

Cual es el tipo de producto más vendido en Internet
Como crear tu propio producto
Cuales son las tres combinaciones que te hacen ganar dinero en Internet

Capitulo 3

Seduciendo a tu prospecto

Como capturar la atención de tu visitante en cada palabra que lea en tu Web.
Cómo escribir una carta de ventas que empuje a la compra sin que el cliente se sienta forzado.

Capitulo 4

El Plan B, si no te gusta escribir libros.

Las dos opciones en cuanto a e-book, con 100% de ganancias.
Otras formas de ganar dinero en Internet

Capitulo 5

Como crear credibilidad en Internet

Posicionandote como experto
Como promocionarte sin que lo noten
Reglas del éxito para mantenerte vigente

Capitulo 6

Automatizando tu negocio.

Porque debes automatizar tu negocio
Cómo puedes conseguirlo

Capitulo 7

Promoción de tu sitio Web
Ganando visitantes

Para preparar el cimiento de tu negocio debes estar dispuesto a creer y confiar. Imagínate construir tu propia casa sin cimientos sólidos, estoy segura que no querrás arriesgarte a invertir en la construcción de tu casa dirigiendo tu mismo el proceso de preparación de los cimientos sin saber exactamente la formula que se utiliza para que el hormigón este en su punto exacto.

Una vez leí sobre un sabio junto a quien acudió una persona deseosa de obtener conocimientos, quien desde que se sentó junto al sabio no hizo más que hablar de si mismo y sus proyectos. Poco después el sabio empezó a verter te en la taza de su visitante, tanto que la taza empezó a rebozar del líquido cayendo sobre la mesa y mojando todo el mantel.

En ese momento el visitante no pudo detenerse y desesperado pregunto al sabio:

-¿No ve que esta llena?, no puede seguir poniendo más!

Exactamente, respondió el sabio, al igual que esta taza tu estas lleno de tus ideas. ¿Cómo puedes esperar que te enseñe a menos que me ofrezcas una taza vacía?.

Te pido que te despojes de la idea de que solo los negocios tradicionales funcionan, la era digital nos ofrece un sin fin de oportunidades, listas para ser aprovechadas.

¿Pero como hacer entender esto a nuestros familiares adultos, que no se conformarían con la idea de salir del trabajo “seguro” para tener un negocio que ellos no pueden ver?.

No te preocupes por esto, no podrán ver a los clientes, no podrán ver cuando se realiza la transacción de compra de tu producto, pero tú les podrás mostrar tus resultados económicos.

Por ahora te pido que atiendas estos primeros consejos a la hora de tener un sitio Web.

Si ya tienes una página Web y no consigues potenciarla esto será importante para ti, si todavía no creaste tu página Web, enhorabuena cae en tus manos este material que hará que no caigas en errores que te conducen al fracaso.

Antes de hablar de formas de mercadeo, producto, etc., que lo desarrollaremos en las siguientes lecciones, es importante que tu pagina Web tenga todas las características y herramientas necesarias, como por ejemplo un buen diseño, buena combinación de colores, claridad en los textos, te recomiendo particularmente que utilices fondos claros para la mejor lectura de los textos. Es importante que no esté poluída de anuncios que molesten a la vista o que acosen al visitante, seguramente en varias ocasiones quisiste visitar algunos sitios en donde apenas ingresas y te aparece en pantalla felicidades ganaste la oportunidad de cumplir el sueño americano, y luego te persigue y no deja que hagas clic en ningún lado, es probable que así como yo, tú te sientas perseguido y esto te irrite, pues bien es así como se sentirán tus visitantes si tu haces lo mismo.

Hoy por hoy el tiempo que una persona presta atención a leer un texto de Internet es bajísimo aproximadamente entre 3 y 6 segundos, es decir que si no capturaste su atención o tu visitante no pudo encontrar lo que deseaba, o la pagina tardo mucho en abrirse, ya habrás desperdiciado una oportunidad de vender.

Soy partidaria de ser clara e ir directo al grano y esto me ha funcionado, no subestimes a tus visitantes, tu pagina no será la única que ellos visiten por lo tanto tu no serás su única opción, es por eso que la manera en la que

presentes la solución que tu visitante esta buscando será una de las formas de atraparlo.

Para hacer funcionar tu pagina correctamente debes asegurarte de que todos los link se abran, que no contenga errores ya que esto denota poco interés de tu parte, tu sitio debe estar actualizado, es decir si estas ofertando un producto ya sea físico o de envío electrónico, más vale que lo tengas listo para entregar, ya que una vez que falles será suficiente para que pierdas la confianza de ese visitante por siempre.

Si el objetivo de tu página es vender, recuerda que no lo harás antes de que el interesado obtenga toda la información que desee sobre tu producto, por lo tanto no podrás vender si no informas, debes ofrecer información a manos abiertas, esta acción hará que cierres muchas ventas.

Quiero que sepas que una mínima, pero muy mínima parte de tus visitantes compraran tu producto en la primera visita que realice a tu pagina, es decir que de trescientos visitantes te compraran dos personas a lo sumo, venderás, es cierto pero cada “muerte de un obispo” como se dice, entonces ahora que sabes esto debes concentrarte en captar la atención de tu cliente y solicitarle sus datos para que luego cuando él te de sus datos habilitándote para que lo contactes, recién ahí, le puedas hacer un ofrecimiento directo de ventas.

Perfecto hasta aquí, sigamos con lo que decía anteriormente con respecto a brindar información.

Para dar ese paso de ofrecer información, necesitas conocer a tu producto a profundidad, tu debes ser el experto con respecto a tu producto, en Internet ganar confianza es muy difícil, por lo tanto no puedes hacer las cosas a medias, debes concentrarte en tu proyecto de Internet desde el inicio para lograr buenos resultados.

Escribe cual es el objetivo principal de tu sitio Web, y comienza a realizar las demás acciones a partir de tu objetivo principal. Debes ser claro y contundente desde el principio.

Para empezar con el pie derecho tienes que tener en cuenta que el contenido de tu pagina será el te abrirá las puertas para alcanzar el éxito.

Para continuar con este pantallazo general de lo que la gente desea encontrar en tu sitio te citare los tres errores que debes evitar tener en el:

Lo primero es que tu carta de ventas no sea profesional y que no le des en el palo con lo que quieres decir, la gente leerá y no sabrá con es el objetivo real, pero no te preocupes que en los próximos capítulos sabrás exactamente cómo hacerla. Otro error que debes evitar es no tener suficientes formas de pago para todos los gustos, debes tener todas las formas de pago a disposición de tus clientes, están son, cobros por tarjetas de crédito, por correo, por giro. El último error es tener una página Web amateur, es decir que no cuente con todos los requerimientos para lograr convertir mas cantidad de visitantes en clientes, para ello necesitaras, un dominio propio, un hosting, diseñar profesionalmente la Web, un auto responder, una plataforma de cobros con tarjeta de crédito.

Las cuatro reglas de oro que debes aprender a dominar son estas:

En primer lugar tienes que detectar un mercado o un gran grupo de personas que tengan una necesidad especifica, para ello solo debes preguntarte:

¿Existe un gran grupo de personas con sobrepeso en el mundo?

¿Existe un gran grupo de personas deseosas de aprender sobre algo?

¿Existe en el mundo un gran grupo de padres que desean saber como orientar a sus hijos adolescentes?

Podemos seguir varias paginas de este libro, mostrándote la infinidad de nichos de mercado en los que tu puedes incursionar, este tipo de negocios te proporciona esa libertad de trabajar en lo que a ti realmente te gusta por eso los emprendedores en Internet son apasionados, renuevan sus productos, mejoran sus cartas de ventas, comunican sus avances, porque están tan felices de trabajar en lo que les gusta que no lo toman con un trabajo sino

como algo que completa sus vida y les hace ganar dinero, más dinero de los que ganarían en un “trabajo seguro” como dirían nuestras madres.

El segundo paso es crear un sitio Web en el que comuniques de manera efectiva a tu nicho de mercado o grupo de personas que elijas asistir, sobre los beneficios que tienes para brindarles, ya sea con la utilización de tu producto, o con la contratación de tus servicios.

Lo siguiente es promocionar efectivamente tu sitio Web, de manera que las personas a las que tu quieres llegar sepan de tu existencia, para ello aplicarás técnicas efectivas que conducirá abundante tráfico a tu sitio Web, para que por ultimo una vez que los interesados te hayan dejado sus direcciones de e-mails tu les hagas el seguimiento adecuado haciéndote más familiar para esa persona, generando confianza mediante tus conocimientos y cerrando miles de ventas mediante tu actitud positiva, tu entusiasmo y tu excelente producto que mejorara la vida de tu cliente y la tuya también.

Querido lector antes de seguir al segundo capítulo, te pido que tengas en cuenta esta frase que nos dejó Napoleón Hill: “El esfuerzo da plenamente su recompensa solo cuando la persona se ha negado a darse por vencida”.

Cuando me inicié en el mundo de los negocios en Internet era una total inexperta en el tema, navegaba buscando información gratuita sobre negocios en Internet, no me daba cuenta que lo gratuito era el camino más largo, nadie me iba a decir gratis lo que era realmente importante, por ahí me compraba un curso, pero solo abarcaba una parte de la historia dejándome con las ganas de la otra parte importante, estaba claro que debía comprar también el siguiente material para saber la siguiente estrategia, de esta manera segura de que yo iba a reinventar la rueda, me lance con mi primera página Web, para ello contrate a una empresa que me realizó mi sitio www.compreya.com.py, estaba realmente feliz!, ya tenía mi sitio listo, estaba orgullosa de él, era muuuuy lindo, por lo menos eso era lo que me decían parientes y amigos que no entendían nada de negocios en Internet y que tampoco eran mis clientes potenciales.

Pasaron los meses y no lograba vender a través de mi sitio, una vez en una clase cuando eso estaba estudiando Marketing en la Universidad Columbia, mostré mi sitio a mis compañeros, ellos enseguida criticaron el nombre, preguntaban porque le había puesto Compre ya!, muchos lo tomaron como que estaba obligando a mis visitantes a comprar, que mi dominio o nombre de mi sitio me hacia lucir desesperada y además mostraba que no sabia nada de estrategias de ventas en Internet, a nadie le gustaría entrar en un local y que al ser recibido le digan COMPRE YA!.

Luego empezaron a preguntarme sobre el trafico, cuantos visitantes por día ingresan a mi sitio y eso me sonaba a chiste, como si fuera que era importante saberlo.

Muy pronto me encontraba cancelando mi cuenta de hosting para tratar de olvidarme de la libertad financiera, de los negocios desde el hogar y de todas esas ideas que cuando uno se equivoca en no querer pagar el precio que se debe pagar, pierde la oportunidad de hacer crecer su sueño.

Repasemos lo que debes hacer:

- Respetar a tu visitante
- Ser genuino
- Conocer a profundidad lo que ofreces
- Ser generoso con la información que brindes
- Ofrecer información de calidad

Capitulo 2

.

El producto más vendido en Internet

Cual es el tipo de producto más vendido en Internet

El producto que más aceptación tiene en Internet es el de descarga inmediata, los cibernautas no tienen horarios establecidos, y desean comprar cuando su necesidad lo requiera, o mejor aún cuando tu persuasiva carta de ventas lo hipnotice. Para ello lo mejor y lo más requerido son productos de envío electrónico como e-books, audios, videos, software, reservas de pasajes, plataformas para sitios webs, etc. Todo lo que el cliente pueda comprar con su tarjeta de crédito y descargarlo inmediatamente en su computador.

Si bien un navegante puede comprar aunque no pensaba hacerlo, tu capacidad y poder de convencimiento harán que te diferencies de los demás, para ello te recomiendo el libro Locos por las ventas de Facundo de Saltarein, las técnicas de ventas y persuasión aplicables a todos los campos de la vida, Editorial Granica .

A una amiga que se quejaba de las largas horas de oficina y lo preocupada que estaba al dejar a sus dos niños al cuidado de la empleada domestica, le dije que iniciara de inmediato su negocio en Internet, a ella le apasiona el buen vestir por lo tanto creo conveniente que Sonia tenga su Web en la que enseñe a las mujeres a vestirse adecuadamente para cada ocasión, incluso para aquellas más intimas. Al escuchar mi propuesta parecería que la única palabra que había oído fue la de Internet, Internet!, me dijo....Internet! es la amante de mi marido, pasa horas en INTERNET, ese es el lugar exacto para buscar una cosa y encontrar otra!, es la mejor manera de conocer a gente que nunca imaginaste conocer!, es la cibertierra prometida....me dijo y eso me gusto, ¿La cibertierra prometida?, le pregunte y me dijo: en Internet todo brilla como el oro, mi marido compra cosas innecesarias, tiene su computador con un sin fin de libros electrónicos, no se cuando va a parar!.

Entonces le tome de las manos y le mire a los ojos, Sonia se dio cuenta, su marido era uno de los tantos cibernautas que compran compulsivamente en Internet, y ella podría ser una de las tantas personas que venden sus productos en la cibertierra prometida.

Como crear tu propio producto

Pronto tendrás todos los conocimientos para redactar tu propia carta de ventas y vender tu producto eficazmente.

Para empezar este proceso quiero que pienses en dos cosas que te gusten, vamos a empezar de a poco, solo dos cosas por ahora estará bien.

No solo te deben gustar sino debes estar realmente apasionado por esas dos cosas.

Atención aquí: Ese interés que te nace por eso que te gusta, puede ser referente a tu profesión a lo que estudiaste toda tu vida, o alguna afición que tengas, o a la vida diaria.

Ejemplos:

Suponiendo que eres sicóloga/o, solo por describir una forma de crear tu producto si eres profesional y quieres usar esos conocimientos para tu negocio en Internet: Puedes escribir un libro o editar un video, sobre tu experiencia tratando casos de niños con problemas de aprendizaje, cómo tu comprobaste tener mejores resultados, en cuantos niños pudiste observar eso, si modificaste alguna técnica para lograrlo, etc.

Suponiendo que no te interesa crear un producto referente a tu profesión, debe haber algo que te interese y que te apasione, puede ser referente a una actividad del hogar por ejemplo la cocina, que hacer para conquistar a una persona, que hacer para motivarte todos los días, puedes recopilar refranes motivadores, consejos para ahorrar en el hogar, etc. Te comento que no hay

límites y el mercado es tan grande que siempre encontraras un nicho para tu producto.

¿Cómo empezar?

Lo primero es recopilar datos, todos lo datos que se te ocurran o este a tu alcance.

Entonces allí, escribes cual será tu contenido, de acuerdo a lo que sabes será más largo o más corto, luego comienzas a escribir específicamente el texto para cada uno de esos contenidos que son como pequeños títulos inicialmente, luego podrás editar las veces que quieras.

Es importante que te concentres en este punto, ya que otra manera nunca terminarás.

Una vez que hayas escrito todo, entonces allí puedes agregar o quitar texto según tu opinión.

Inicialmente lo que harás será escribir el contenido:

Por ejemplo:

Platos sabrosos preparados con carne

- 1- Cuales son los mejores cortes de carnes, para preparar jugosas milanesas.
- 2- Cuales son los secretos para que la carne quede muy tierna.
- 3- Lo que debes saber para que la milanesa no quede aceitosa.
- 4- Cómo preparar una deliciosa milanesa Light

5- La opción irresistible: La nueva milanesa a la napolitana, receta especial y diferente.

¿Ya te dieron ganas de comerte milanesas?, verdad.

Bueno este ejemplo es solo para que veas lo fácil que es, empezar a escribir tu libro, primero escribes sobre que vas a “hablar” y luego escribes el contenido, así se simplifican las cosas porque no estarás escribiendo todo lo que sabes y luego no tendrá principio ni final, esta es la forma que yo utilizo, por eso te la recomiendo, se que hay otras pero yo no las comprobé.

Tu libro no necesariamente debe tener 500 páginas, no es necesario que llenes hojas solo por tener más páginas escritas, es importante que cada página tenga contenido valioso, recuerda que será tu primer libro y depende de ti que sea el último o el primero de varios exitosos.

Imagínate: ¿Que pasaría si el libro de las “Milanesas” comprara una mujer recién casada que no sabe de cocina y le interesa empezar a cocinar para su esposo y la familia que formará?.

Entonces busca en Internet y le interesa tu libro, lo compra, lo lee, y le encanta porque es muy bueno, y tiene muchas soluciones y consejos que a ella le ayudan a quedar como la “Reina” de las milanesas. Entonces regresa a tu página y compra otro libro LAS MEJORES GUARNICIONES PARA ACOMPAÑAR LAS CARNES.

En cambio: ¿Que pasaría si la misma mujer compra tu libro y no consigue hacer ninguna deliciosa milanesa?.

Es por esto que debes escribir sobre lo que te apasiona y te gusta porque será la forma en que mejor puedas transmitir lo que sabes.

Seguimos.

Una vez que tengas listo tu libro, tienen que leer por lo menos cinco personas diferentes para que tu te asegures, que las demás personas pueden entender fácilmente lo que tu quieres enseñar, recuerda que lo estas haciendo por primera vez y además este primer libro es súper importante porque será el que te abrirá las puertas para que los demás que escribas puedas vender.

Asegúrate de que no tenga errores ortográficos, ni gramaticales, cuida todos los detalles, estamos hablando del producto que hará que generes más ingresos, y puedas obtener mejor calidad de vida, por eso es súper importante.

Si no te gusta para nada escribir, tienes dos opciones más.

La primera es que grabes la información que tienes en formato mp3, y tus compradores lo puedan bajar inmediatamente luego de realizar el pago.

La segunda opción es que lo hagas en video, entonces es más completo al tener imagen y sonido, puedes ir mostrando paso a paso todo.

Hasta aquí tenemos las tres opciones que puedes utilizar para generar tus propios productos electrónicos. Lo mejor es combinar las tres opciones de esa forma tendrás más oportunidades ya que no a todos nos gusta lo mismo, a mi particularmente me gusta leer, pero a mi esposo le gusta escuchar y leer, aunque si existe la opción en audio lo guarda en su reproductor mp3 y mientras camina lo escucha. Esa es la solución que tú debes ofrecer, para cada uno tendrás la solución indicada si presentas la mayor cantidad de opciones.

También puedes ofrecer un extracto del libro, por ejemplo si hay personas con poco tiempo que no pueden leer el volumen completo pero les interesa tu tema, les puedes dar la opción de que lo lea en un extracto o en forma resumida.

CONSEJO IMPORTANTE: Te aconsejo que escribas todo tu e-book en un editor de texto como Microsoft Word u otro de tu preferencia, pero recuerda archivarlo con la extensión .html, para que pueda leerse sin problemas en cualquier navegador de Internet, si deseas protegerlo mejor utiliza Adobe Acrobat, puedes descargar una prueba gratuita de este programa aquí: <http://www.adobe.com/products/acrobatpro/tryout.html> o aquí <http://get.adobe.com/es/reader/>

Capitulo 3

Como capturar la atención de tu visitante en cada palabra que lea en tu Web. Te enseñare cuales son las palabras que impactan emocionalmente y psicológicamente en las personas para que tú las utilices en tu beneficio, esta es información de primera y será C-R-U-C-I-A-L para ti, y lo podrás poner en práctica en todos los campos donde desees cerrar buenos negocios.

Mi querido lector si desees conseguir buenos negocios, tienes que saber que al igual que en el mundo físico, el ciber-espacio prometido como dice mi amiga Sonia, esta habitado por personas como tu y como yo, y como a la mayoría de los seres humanos nos gusta sentir que se interesan por nuestras necesidades, no por tus necesidades como vendedor, no por tus necesidades económicas, sino por mis necesidades de encontrar una solución, de encontrar alguien que

me entienda, que sepa por lo que estoy pasando, por eso tus resultados económicos en los negocios estarán siempre ligados a las buenas relaciones que tú consigas tener con tus prospectos o clientes.

Este capítulo considero el más importante, si bien todo lo que se necesita para montar tu negocio online cuenta de varias partes como si fuera un rompecabezas esta es una pieza primordial ya que sin ella, no se cerrarían las ventas.

Pondré de ejemplo mi sitio www.ganadineroy24horas.com para poder ilustrarte lo que te voy diciendo.

Para crear todas las cartas de ventas que encontraste en el, utilice estas seis preguntas estratégicas.

- 1- ¿Qué tienes para ofrecerme Lorena?
- 2- ¿Qué harás para mejorar algo en mi vida?
- 3- ¿Por qué debería elegirte a ti?
- 4- ¿Por qué eres diferente a la competencia?
- 5- ¿Cómo me puedes asegurar que lo que tú me ofreces, funcionará al 100%?
- 6- ¿Cómo harás para enviármelo inmediatamente?

Las respuestas que realices a estas preguntas son las que le interesa escuchar a tu cliente.

Si bien hay muchos competidores, algunos todavía creen que hablar de si mismos les dará buenos resultados, yo prefiero hablar del cliente.

Esta es la fórmula mágica que yo aplico una y otra vez y que te sugiero que te empieces a aplicar.

Enfócate en tu cliente, quienes son o serán, que desean, por que lo desean, que valor agregado tu les puedes ofrecer o mejor aun cual es la diferenciación de tu producto con respecto a la competencia.

Ofrece siempre una garantía de satisfacción y no es solo porque sea ley en muchos países, sino porque tú sabes que tu producto es realmente bueno, si no eres el primero en poner la mano en el fuego por lo que vendes nadie más lo hará. Para ello debes ofrecer lo mejor, los engaños no te funcionaran, por lo menos si ves la oportunidad de hacer negocios a largo plazo, esta regla es para negocios online u off-line.

Empecemos a redactar tu carta de ventas, esta guía te será útil siempre que desees cerrar ventas, también te servirá para cualquier tipo de aviso publicitario que desees realizar.

Tienes que tener en cuenta que por más larga que sea tu carta de ventas, las personas tienen que poder enterarse de los beneficios y las ventajas en cualquier parte donde se detengan a leer, quiero que hagas un ejercicio fíjate en los canales de tele ventas cuando pasan un infomercial, tu te quedas prendido al mismo, luego haces zaping de arriba abajo y te vuelves a quedar en el infomercial y de seguro que en ese momento si lo miras igual te vas a enterar de que se trata y cuales son los beneficios, porque lo repiten una y otra vez de diferentes maneras. Esto es lo mismo que tú debes hacer.

Vamos a la acción, tú lema si quieres un cambio en tu vida debe ser: Aprendo y paso a la acción. No te servirán de nada los conocimientos que tengas si no los aplicas, esta es la diferencia entre las personas que logran sus objetivos y las que siempre están en el mismo lugar.

Evita postergar tus sueños, la vida es para vivirla y aprovecharla al máximo.

Para comenzar con el pie derecho tienes que utilizar en tu carta de ventas las palabras que de por sí cautivan a los sentidos, algunas de ellas son: Gane, ahorro, beneficio, éxito, genere, comprobado, funciona, descubrir, calidad de vida, secreto, poder, atención, tú, Usted, para ti, rápido, estratégico, regalo, importante, nuevo, sorpresa, mágico.

Imagínate contestando a la primera pregunta que te ayudara a escribir tu carta de venta: ¿Qué tienes para ofrecerme?

Eso es lo que tú visitante quiere saber al ingresar a tu página, es la primera oportunidad que tienes de marcar la diferencia.

Es importante que te concentres en cada título que vas a formular, ya que cuando más cantidad te ensayes a escribir, mejor lo irás haciendo, además aparte de elegir el que más impacte entre todos para el título principal, los demás te servirán para ir separando las distintas partes que tiene la carta de venta, así que no escatimes en escribir todos los títulos que puedas, si son más de veinte mejor para ti.

El 80 % del éxito de tu carta de venta depende del encabezado por lo tanto si el encabezado no es atractivo para el lector tampoco lo será el resto de la carta, así que atención al título principal

Si deseas que tu carta de venta impacte debes saber a quien va dirigida, es decir cual es tu nicho de mercado, recuerda que no todas las personas desean lo mismo, por lo tanto tu carta debe ir enfocada a un grupo específico de personas. Una ideal carta de ventas es la que muestra el problema y de inmediato ofrece la solución, ten cuenta esta fórmula también para crear titulares impactantes.

Por ejemplo ofreces un adelgazante tu nicho serán las personas con sobrepeso por lo tanto a esas personas le interesarían puntos como estos:

Reducir de tallas sin mucho esfuerzo

Tener el peso ideal

Verse más delgado

Sentirse mas seguro

Aprender a alimentarse correctamente

Aprender ejercicios reductores fáciles y efectivos, etc.

Las personas son movidas por sus deseos para realizar las compras sin embargo también podemos valernos de los problemas que ellas enfrentan y que deben solucionar para lograr sus objetivos, entre los problemas siguiendo el ejemplo anterior podemos mencionar:

Falta de voluntad

Stress

Falta de tiempo para realizar ejercicios

Falta de motivación

Ansiedad

Hambre, etc.

Existen muchas formas de presentar encabezados estos pueden ser:

- A) -Brindando una noticia de último momento, ya que a todos nos gusta estar informados.
- B) Realizando preguntas directas al lector, de manera que el la conteste en su mente y lo introduzca al resto de la carta, por ejemplo: ¿Le gustaría hablar en Inglés en solo tres meses?.

C) Utilizando el término COMO, te sorprenderás de los resultados que puedes obtener iniciando tu oración con esta palabra, por ejemplo:
Como reducir 1 kilo por día.

Luego del título debes identificarte, para que el cliente se sienta más gusto de saber quien se esta dirigiendo a él, para ello debes recurrir a un buen saludo, en forma personalizada, algunos saludos que te sugiero son estos:
Querido lector, Estimado lector, Apreciado colega, Apreciado profesional, etc, esto dependerá de a quien dirijas tu carta.

Mucha gente estila por incluir historias en la carta de venta, pequeñas historias cautivadoras que atrapen a la lectura, puede ser un hecho que te haya ocurrido o le haya ocurrido a algún conocido en el camino del éxito, y sea motivador para tomar acción.

En este punto debes ser corto y conciso recuerda que estas buscando atrapar al visitante y que siga leyendo y no aburrirlo y que vaya a otra pagina.

Continuamos avanzando en la carta de ventas, contestando la pregunta numero dos: ¿Qué harás para mejorar algo en mi vida?

Para agilizar la escritura recurro a lo que se llama TORMENTA DE IDEAS, comienzo a escribir todos los beneficios que se obtienen utilizando mis servicios de capacitación.

Es importante decir solo la verdad, como dicen los abuelos: LA MENTIRA TIENE PATAS CORTAS, y más cortas aún en Internet cuando la base de todo es buscar información, además jugarte a una mentira arruinará tu reputación, y ahí sí estarás fuera de toda jugada, por lo tanto debes mantenerte integro en este rubro, jugar a lo cierto y verdadero, nada más.

La siguiente pregunta que se formulará tu prospecto, es muy importante, es la pregunta numero tres: ¿Por qué debería elegirte a ti?

Este punto requiere de total sinceridad, di lo que eres, escríbeles de la misma manera en la que siempre te comunicas con los demás, se honesto y sincero. Te pongo un ejemplo, si estas vendiendo recetas de cocinas, solo es una suposición:

Yo Juan Pérez no soy chef internacional, pero soy amante de la cocina y me encanta agasajar a mis seres queridos cocinando para ellos.

La noche que le pedí la mano a la que ahora es mi esposa, hice una combinación especial con ingredientes afrodisíacos y prepare un plato tan exquisito, que ella no se pudo negar a aceptar mi propuesta de matrimonio.

Desde ese día todos mis amigos y conocidos empezaron a pedirme la receta especial a la que bautice "NOCHE DE AMOR Y LUJURIA", les aseguro que si eligen mi receta tendrán asegurada a la mujer de su vida (o al hombre de su vida), es tan especial que más de cincuenta personas entre amigos y conocidos hoy están con la persona amada utilizando mi receta "enamoradora".

Te aseguro que no encontrarás otra combinación, tan deliciosa y fantásticamente atrapante como la mía, la puedes utilizar año tras año en cada aniversario para reavivar el fuego del amor y la pasión.

Ok. Esto me servirá para explicártelo mejor:

Juan Pérez se presenta como es, una persona común y corriente a la que le gusta cocinar. Es sincero y confiesa que no es chef.

A todos nos gusta la sinceridad, porque que pasaría si Juan Pérez, te dijera soy chef internacional, todo el mundo habla de mi y mis fabulosas recetas.

Luego tu investigas, y nadie lo conoce a Juan Pérez, le escribes para saber donde trabaja y Juan Pérez nunca te contesta, porque es mentira lo que había escrito sobre el.

Lo que ocurrirá es que tal vez pienses que Juan Pérez es un gran mentiroso y por lo tanto su receta también es una farsa.

Sin embargo Juan Pérez, te habla de su experiencia de lo que vivió y comprobó el mismo y luego sus conocidos, ese hecho hace que Juan, pueda afirmar que su receta es especial.

Esto responde a la pregunta: ¿Por qué debería elegirte a ti?

Lo que la gente quiere: Porque soy autentico y original y no encontraras en ningún otro lugar lo que yo tengo para ofrecerte. Obviamente no lo dirás de esta manera, sino que encontraras la manera de decirlo indirectamente.

¿Porque eres diferente a la competencia?

En todos lo casos te recomiendo que recurras a la TORMENTA DE IDEAS, y escribas por lo menos treinta razones, en este caso el porque eres diferente a la competencia, para responder a esta pregunta tienes que darle una diferenciación a tu producto o un valor agregado, si entras a un mundo tan competitivo como es vender en Internet, sabrás que todos dicen que únicos y

diferentes, sin embargo cada uno tiene una muy buena razón para afirmarlo. Por lo tanto debes realmente tener algo muy bueno para que se te pueda elegir.

¿Pero que puede ser algo muy bueno?

Puede ser el trato que le des a tu visitante, el respeto que ellos sientan, el seguimiento que hagas, los regalos que ofrezcas, un servicio post-venta, un descuento en la siguiente compra, la calidez humana, etc.

No olvides que aunque no estés cara a cara con tu visitante, tú podrás transmitir tus valores, personalidad y calidez humana, siempre se trata de personas, así que trátalos como te gustaría que te traten a ti.

Vamos con la penúltima pregunta: ¿Cómo me puedes asegurar que lo que tú me ofreces funcionará al 100%?

Es indispensable que ofrezcas una garantía por el producto o servicio que vendas, no hay excusas para ello, ya que si tu sabes que es bueno lo que ofreces, no tienes de que temer!, además es ley en muchos países, una garantía de satisfacción hará que tu prospecto se sienta seguro y elimine el sentimiento de riesgo que siempre se posee al realizar una compra por Internet.

La última pregunta que debemos responder antes de diagramar la carta y con esto ya tendremos todos los elementos.

Pero antes te daré ideas sobre algunos párrafos que debes utilizar para ir uniendo tu carta de manera a que hagan un gancho para ir al siguiente texto:

Utiliza estas ideas y te aseguro éxito total:

Échale un vistazo a esto...

Algunos ejemplos de lo que ocurrirá cuando uses mi producto...

Y eso es solo el principio...

Te diré más sobre cómo...

Lo mejor de todo...

Y aún hay más...

Atiende esta advertencia...

Atención, continúe leyendo y se sorprenderá, etc, etc

Ahora que ya tienes la idea, puedes ensayar frases para unir.

Presenta la oferta de tu producto haciendo una lista detallada de todo lo que recibirá al comprar tu producto. Y luego llama a la acción diciéndole a tu lector que compre en ese momento, indicándole todos los pasos a seguir para que se sienta acompañado en el proceso.

¿Cómo harás para enviármelo inmediatamente?

Todas las personas que piensan en comprar algo desean sentirse seguros en cuanto a la transferencia de la información, debes decirles en cuantos minutos recibirá su producto, como lo hará, hasta como lo debe guardar, todo por más que a ti te parezca sabido, debes incluir en tu información, recuerda que en el mundo hay miles de personas que todavía nunca compraron por Internet.

Últimos consejos a tener en cuenta, debes incorporar: FECHA DE LANZAMIENTO (Generas expectativa), FECHA LIMITE (generas impulso por tomar la decisión en el momento), En varias partes un botón que lleve a la

compra Ej.: ORDENE AQUÍ, COMPRE AHORA Y OBTENGA ESTOS REGALOS, CLICK AQUÍ PARA OBTENER...etc. UTILIZA POSDATAS SIEMPRE (sirven para reafirmar ofertas y recordar los beneficios, y siempre son leídas, te lo aseguro).

Las posdatas venden también, confirmado y asegurado!

Realice esta estructura solo para ayudarte a que empieces a organizar tu propia carta de ventas pero es importante que mires muchas cartas de ventas en Internet así podrás crear con mejor precisión la tuya de acuerdo al público al que te dirijas, te recomiendo además que grabes un video y lo subas a youtube (www.youtube.com), para incluir en tu presentación de carta de ventas, el video humaniza más el sitio Web y el visitante toma más confianza cuando el vendedor muestra la cara.

Aquí va la volanta que se complementará con el título de la carta

AQUÍ IRA EL TÍTULO EN LETRAS MAS GRANDES A LAS QUE PUEDES CAMBIAR DE COLOR ESPECIALMENTE EN LAS PALABRAS QUE TÚ YA SABES QUE SON IMPACTANTES Y ATREN VENTAS.

De: Aquí va tu nombre

Desde: Aquí va la ciudad y el país

- Aquí pones los primeros cuatro beneficios que escribiste
- Atiende que sean los mas cautivantes
- Para que tu prospecto no deje de leer
- Y vaya hasta el final

AQUÍ PONES OTRO DE LOS TITULOS QUE ESCRIBISTE PERO EN LETRAS MAS PEQUEÑAS QUE EL TITULO PRINCIPAL

Contesta la pregunta número 2.

Explicas que harás para mejorar algo en su vida, es útil presentar un escenario en el cual tú producto o servicio aparece como solución.

Puedes utilizar líneas horizontales para separar tres casos diferentes en el que tu producto o servicio, **CAMBIARA, LA VIDA** DEL CLIENTE.

RECUERDA QUE TIENES QUE PRESENTARLE IMÁGENES EN DONDE EL O ELLA SE SIENTAN FELICES, POR EJEMPLO COMPARTIENDO MAS TIEMPO CON LA FAMILIA O **GANANDO MAS DINERO**

Puedes utilizar además refranes de famosos entre el medio, siempre y cuando hagan alusión a lo que tú vendes, uno que me gusta mucho es:

Vacía tu bolsillo en tu mente, que tu mente llenará tu bolsillo.
Benjamín Franklin.

Un buen sub-titulo y contestarás la tercera pregunta

1. ¿Por qué debería elegirte a ti?
2. Puedes enumerar cuatro o cinco
3. hechos del porque tu eres mejor
4. que la competencia.

También puedes ponerlo sin enumerar y publicar una foto tuya, esto genera más confianza. Recuerda que Internet también se trata de personas. Si fuera el caso del cocinero Juan Pérez, que leíste arriba, una foto del casamiento quedaría perfecta.

ESTE ES UN BUEN MOMENTO PARA LLAMAR A LA ACCION CON UN BOTON COMO ESTE: [ordene aquí](#)

Seguimos con la pregunta número cuatro, no te olvides de adornar con imágenes, ya que hace que tu carta se vea mejor.

- ¿Por qué eres diferente a la competencia?
- Puedes volver a enumerar de esta forma
- Recuerda siempre que debes utilizar oraciones independientes
- En Internet habiendo tanta información a mano, la gente solo le da una repasada general, picando de aquí y de ella.
- Recuerda que en tu caso será igual leerá el encabezado principal
- Luego recorrerá muy rápido hasta abajo, buscando el precio

- Leerá las posdatas
- Y subirá de nuevo si le interesa lo que estas ofreciendo

AQUÍ PUEDES PONER LOS TESTIMONIOS QUE RECOGISTE

Si puedes obtener testimonios de personas expertas en el ramo que recomienden tu producto tendrá mayor impacto, en estos casos puedes obtener un buen testimonio, ofreciendo tu producto a modo de prueba, también puedes lograr buenos testimonios ofreciéndolo gratuitamente a una persona experta en el ramo en el que tu estas incursionando y a la que puedas acceder y que luego te deje publicar su imagen, siempre y cuando haya comprobado que efectivamente tu producto o servicio es excelente.

Serán, dos o tres testimonios uno debajo de otro, luego vuelves al llamado de acción, incitando a la compra **ORDENE AQUÍ SU COPIA Y EN MENOS DE 2 HORAS USTED SABRÁ COMO GANAR DINERO EN INTERNET.**

5- ¿Cómo me puedes asegurar que lo que tú me ofreces, funcionará al 100%?



La repuesta 6 la puedes poner aquí o atrás cuando se abra el link de compra

Ahora puedes escribir algo en forma personal, como por ejemplo:

La información que estas por adquirir tiene un valor real de 1.000 \$, sin embargo quiero que tú la obtengas por eso rebaje el precio para darte la oportunidad al 50% solo hasta el día x.

Ahora vuelves a repetir todo desde la pregunta número uno, poniendo los demás beneficios que escribiste.

Pd1: No te olvides de las posdatas, recuerda que son muy leídas.

Pd2: Si la primera leyeron, también leerán la segunda, recuerda la fecha limite de tu oferta, si la tienes respeta esa fecha.

!

**ORDENA AQUÍ YA
MISMO**

Mi apreciado lector, habiendo leído mi libro hasta aquí, ya tienes mucha información sobre como crear tu propio negocio en Internet, como te habrás dado cuenta mucho de lo que leíste también lo puedes aplicar a tu vida diaria, como por ejemplo incluir en tus conversaciones las palabras que impactan y llaman la atención, cuando quieras cerrar un buen trato, cuando quieras conquistar a alguien o persuadirlo/a.

Sin embargo en este momento te pido que nos detengamos los dos porque así como te dije al principio por el hecho de haber comprado mi libro, te convertiste en mi confidente. Por eso quiero contarte que en muchas oportunidades en mi vida tuve miedo de ser libre, de dejar “el salario fijo”, de vivir de comisiones o depender de las ventas de mis productos. Sin embargo mi parte irracional luchaba porque mi razón no me convenciera de seguir atada. Elegí como

mentor a una persona a quien admiro y esta donde yo quiero estar, y decidí seguir sus pasos. Por eso te recomiendo a ti que busques a esa persona que te de fuerzas, te acompañe y sea fuente de inspiración para que tu puedas lograr tus metas. En el año 1998, me desempeñaba como Profesora de Danzas de un Colegio Bilingüe Saint Mary Scholl, daba clases de danzas a todas las niñas desde el Jardín de infantes hasta el 6to grado, la jornada era agotadora, pero solo me daba cuenta de eso una vez que estaba en casa ya que durante mis horas de clase para mi el tiempo pasaba volando, siempre supe que el destino no estaba escrito que cada uno de nosotros somos los que nos trazamos nuestro propio destino, creo que por eso siempre elegí trabajar en lo que me gusta.

Fueron largos los años de dedicación y aprendizaje hasta obtener el Título de Profesora de danzas y aunque ya pasaron 17 años desde que me recibí, las tres maestras que me empujaron hacia delante en todos los años de estudio académico hasta hoy me siguen acompañando y hoy quiero que ellas también formen parte de tu negocio por eso te pido que las recibas con los brazos abiertos y las mantengas a tu lado a cada momento, ellas son Disciplina, Constancia y Paciencia.

Sin dudas desarrollar estos talentos es aún más importante que poseer buenas condiciones innatas.

Capitulo 4

El Plan B, si no te gusta escribir libros.

Si estas empezando a pensar que no puedes tener tu negocio rentable en Internet, solo porque no deseas escribir un e-book, estas muy equivocado/a, porque tienes dos posibilidades que te quitaran de este aprieto, la primera se trata de vender libros que poseen derechos totales de reventa, tu los compras a

un precio determinado y los vuelves a vender al mismo precio, con la primera venta ya recuperas tu inversión y el resto son puras ganancias, yo inicie mi negocio con este sistema, existen una infinidad de libros con derechos de reventa, tú no puedes modificar nada del material, lo único que puedes hacer es revenderlos así como los compraste.

Lo bueno de esta opción es que normalmente ya vienen con su carta de ventas escrita, es decir ni siquiera tienes que preocuparte de eso.

Yo particularmente, escribo una carta de ventas nueva para cada libro con derecho de reventa que compro ya que la desventaja de este tipo de materiales es que son muchas las personas que los promocionan y al no ser de exclusividad propia debo ser más astuta en la forma de mercadeo y exposición del material, además para asegurarme que los interesados me elijan a mi a la hora de comprar, ofrezco interesantes bonos de regalo por la compra de cada material, o los empaqueto de a 10, 20 o 50 ofreciendo un precio promocional, esto depende de cada autor, normalmente en cada caso te dan sugerencias en cuanto al precio y te piden que no bajes del límite que ellos establecen, en otros casos los liberan para que los ofrezcas como Bono gratis por la suscripción a tu página Web o como regalo por la compra de algún material tuyo.

La otra opción son los libros de marca blanca, más conocidos en Internet como PLR (Private Label Rights). La diferencia de estos con los libros con derechos de reventa es que los de marca blanca han sido liberados por sus autores para que la persona que lo compre, lo re-escriba a su manera modificando algunos términos tal vez y lo publique como si fuera suyo, es decir de autoría propia.

De esta forma obtienes un material fresco, propio y te liberas de competir con otros vendedores que ofrecen los mismos titulares y portadas, como ocurre en el caso de los libros con derechos de reventa.

Otras formas de ganar dinero en Internet es vendiendo espacios publicitarios en tu sitio Web o ganando por click's, con el programa de Google AdSense, ellos ponen en tu sitio publicidad relevante para tu nicho de mercado y por cada clic que reciba cada uno de los anuncios en tu sitio, te pagan un monto x, que es poco pero suma. Te advierto antes de que te equivoques, nunca hagas clic tu mismo a tus anuncios, ya que te cancelaran la cuenta. Si deseas obtener buenos resultados y que Google AdSense se convierta en una fuente interesante de monedas, debes tener mucho tráfico diario en tu sitio. Este sistema es recomendable para los blogs u otro tipo de sitios Web donde la publicidad no interfiera en el objetivo primordial de tu sitio, por ejemplo si tu estas promocionando tu propio producto, no querrás que Google te ponga aviso de la competencia o que otros avisos distraigan la atención de tu visitante, en esos casos no te aconsejo que utilices este sistema de ganancias por click's.

Marketing de afiliados

Si te afilias a un sistema como por ejemplo www.clickbank.com puedes ganar hasta el 75% de comisión por algunos de los productos que se encuentran disponibles, el sistema es de afiliación gratuita en este caso no necesitas ni siquiera tener una página Web, lo único que debes hacer es promocionar tu link de afiliado, promoverlo correctamente para que los interesados en ese producto compren desde tu link, Clickbank se encarga del cobro y la entrega de los productos que son todos digitales, y a ti te enviaran tus comisiones en cheque por correo, existen otras formas de pago si te interesa puedes ingresar al sitio. Por último con respecto a los sistemas de afiliados debes ir con cuidado a la hora de elegir uno, particularmente promociono los productos a través de mi propia pagina sin usar las cartas de ventas que ellos proporcionan, existen cursos completos referentes a este tema, es un tema muy extenso que lo abarcare en mi próximo libro.

Antes de terminar este capítulo quiero contarte que cuando inicié mi negocio en Internet pase por varios dolores de cabeza, ya que deseaba una plataforma completa, que proporcione a mis visitantes la comodidad necesaria, además necesitaba que mi lugar en Internet sea amigable, contraté para ello a una de las mejores empresas de diseño Web en mi país, y logramos juntos un buen trabajo aunque tardamos cuatro largos meses, luego conocí a Rafael Memmel un joven creativo y empresario que junto a otro empresario creó lo que hoy es tele-empresarios, crearon una herramienta utilísima que facilita a muchos de mis clientes poner su negocio en marcha inmediatamente, si te interesa formar parte de mi equipo puedes hacerlo ingresando a este link: <http://ganadineroy24horas.teleempresarios.com/> , mis clientes que se han afiliado a tele-empresarios ya están lanzando su segundo material, realizamos juntos sus campañas de lanzamiento y cuentan con mi asesoramiento permanente.

Capítulo 5

Como crear credibilidad en Internet

Posicionadote como experto

Para lograr posicionarte como experto debes dar a conocer lo que sabes, para ello tienes que tener tu propio blog ya que esto potenciara enormemente tus ventas y creara confianza de parte de tus prospectos hacia ti. Yo personalmente utilizo wordpress, <http://wordpress.com/> es una de las mejores herramientas que existe, puedes agregarle videos, formulario de contacto y mucho más, si estas decidido a ser un empresario en Internet debes aprender

a hacer tu propio blog o contratar a alguien que lo haga por ti y te lo actualice si es posible diariamente. Las personas que ingresan a tu blog deben salir satisfechos de información, y con ganas de volver porque sabrán que siempre obtendrán algo fresco.

Ahora te enseñare una técnica sencilla para promocionarte sin que lo noten, es muy útil, porque hace a diferencia entre ir tras de ti y correr de ti.

Te daré dos ejemplos:

Imagina que escribiste tu blog y dices a tu lector que tu producto es genial, que debe comprarlo inmediatamente porque quedan solo unos ejemplares, que tu eres la única persona que puede ayudarlo, etc, etc. Esa persona que esta buscando opciones en Internet en primer lugar sabe que no eres la única persona ya que aunque tu producto sea exclusivo habrán otros productos que cumplan la misma función, para graficártelo más te mencionare el caso de una persona que quiera bajar de peso, esta persona puede lograrlo, yendo a un gimnasio dos horas al día, consumiendo un producto adelgazante o utilizando una faja térmica, con todas las opciones puede bajar de peso. Esto también ocurrirá en tu caso, por ello debes ser consiente de que el hecho de que tu digas que eres único no hará la diferencia.

Lo que si hará la diferencia es que en vez de hacer lo que te expuse, escribas sobre como ha mejorado la calidad de vida de las personas que utilizaron tu producto, por ejemplo puedes hablar del caso de uno de tus clientes sin usar su identidad para protegerlo, o puedes hablar de tu experiencia personal en cuanto a lograr objetivos y dices que en varias ocasiones te escribieron personas agradecerte el cambio que lograron en sus vidas gracias a la utilización de tu libro o de tu entrenamiento, o de tus servicios. Nada más. Mencionas solo una vez tu producto o no lo mencionas, y debajo del blog pones un link que lleve a tu página de aterrizaje, es decir a la página donde expones los beneficios del producto y pides los datos a tu cliente para contactarlo.

Eso es lo que debes hacer, no debes apurarte por cerrar ventas al primer contacto, no lo conseguirás. Si lograste generar confianza y lograste que tu visitante vaya a tu pagina de aterrizaje, estas solo a un clic de que el te deje sus datos o vaya directamente a tu pagina de productos.

Así como el aprendizaje es un proceso las ventas también lo son. Educa sobre la utilización de tu producto, los beneficios, las ventajas y trata de mantenerte con la mente fría para no caer en la desesperación de ofrecerlo directamente, utiliza esta técnica y te garantizo buenos resultados.

Reglas del éxito para mantenerte vigente

Hoy por hoy la utilización de las redes sociales es un deber a la hora de mantenerse vigente, nos mantiene actualizados en contacto más directo con las personas. Este tipo de actividades se inicia a comienzos del año 2000 con sitios Web que se abren a una nueva forma de interactuar con sus visitantes creando lazos de amistad o de interés en común, formando de esta manera redes sociales, las que como era de esperar se hacen mas populares con el paso del tiempo. Las primeras apariciones las hicieron [Friendster](#), [Tribe](#) y [Myspace](#), luego la mega Google lanza lo que seria el boom en cuanto a redes [Orkut](#), luego a esta ya no tan nueva pero fascinante experiencia se suman [Yahoo 360°](#) y [Facebook](#).

Este sistema de generar vínculos entre humanos actualmente esta muy popularizado y se expande cada día más, lo importante como emprendedores en Internet es crear eficientemente un perfil indicado para crear vínculos con las personas correctas. Para ello es importante crear tu perfil profesional. Puedes empezar a crear tu red invitando a tus contactos, luego la harás crecer aceptando a los contactos de tus contactos.

Existen hoy en día muchas redes sociales muy recomendables, pero lo interesante será que encuentres la que se adecua a tus propósitos, las redes engloban generalmente personas con los mismos intereses así hay redes sociales de emprendedores, empresarios, aficionados al arte, literatura, cultura en general, encuentra la que va contigo y empieza a crear tu red y tener personas que te sigan.

Otra de las formas de mantenerte vigente es actualizarte en cuanto a la información que ofrezcas, yo particularmente indago en las páginas en Ingles, que tienen contenido muy fresco para empaparme de las nuevas noticias, de los nuevos enfoques, de las nuevas ideas.

Si para ti es un deber pendiente aprender Ingles, te recomiendo que empieces de inmediato en los negocios globalizados, hablar Ingles y si se puede Chino es sumamente importante, la mayor población de ínter nautas se encuentra en la china, que te parece ingresar a un mundo en el que Internet sea el pan de cada de día.

Por ultimo te recomiendo que te focalices, las personas exitosas que logran sus objetivos se focalizan, van detrás de su sueño paso a paso sin detenerse, para ello debes centrarte en saber cada vez mas sobre el tema que elegiste y posicionarte como experto en ese tema, una vez que tu proyecto este caminando solo y quizás corriendo, recién ahí, podrías iniciarte en otro proyecto, para ese momento ya deberás tener en funcionamiento un sistema y un staff de personas a quien delegar la mayoría de las tareas.

Yo lo hago, tanto en mi negocio de tele marketing como en mi negocio en Internet, tengo un sistema que funciona. En el caso de mi negocio de ventas telefónicas cuento con un sistema informático, en el cual están detallados los productos los precios, las ofertas, las preguntas frecuentes, tope de descuento

por producto, datos de los clientes, esto facilita que si yo no estoy en la empresa mis ayudantes puedan saber que responder de acuerdo a las respuestas que hemos creado basados en las preguntas frecuentes que realizan los clientes, como ayudar a cada uno de ellos y como satisfacer sus necesidades, cuando llamarles, cuando reponerles productos etc.

Crear un sistema de trabajo es esencial para que te puedas enfocar en otro proyecto ya que estarás mas libre de tiempo y con más energía. Mejoras tu calidad de vida y evitas el stress, pudiendo aprovechar tu buena energía para motivar a tu staff a cumplir o sobrepasar las metas.

Lo mismo ocurre con mis clientes de www.ganadineroy24horas.com, recibo muchos e-mails por día, muchos de ellos realizan preguntas no porque no saben o no hayan encontrado la respuesta en mi sitio, sino porque quieren ese contacto personal que hace que se sientan mas confiados, por eso es importante que siempre respondas los e-mails dentro de las 24 horas a más tardar 48 horas de haber recibido la consulta, para ello tengo capacitado a mi staff para que los responda de acuerdo a las respuestas tipificadas para cada consulta, solo en el caso que no tengan una respuesta acertada, me pasan el mensaje para que yo lo responda.

De esta forma tengo suficiente tiempo para ganar dinero, hacerle ganar a los demás y lo que más me gusta disfrutar de mi familia. Para mi la solución que presenta Internet es muy interesante a la hora de conservar unida a la familia, hoy por hoy los niños necesitan de mucha atención, están más expuestos a información de todo tipo y creo fundamental por ello que las madres vuelvan a ser “madres”, recuerdo que quede impactada cuando en busca de un libro de PNL que me apasionan, leí un titular que decía: Mujeres visibles, madres invisibles, y en tapa figura a una exitosa mujer de oficina que sale en TV y a un solitario niño que la mira, esa es realidad de miles de familias que en busca del

pan nuestro de cada día salen del hogar dejando a la semillita de la familia sin riego de atención y amor, el que no se compara con el que recibe de ninguna otra persona y así la sociedad va acrecentándose de personas con falencias afectivas traídas desde la niñez, por eso te pido que cuides a la base de la sociedad: la familia....tú familia.

Capitulo 6

Automatizando tu negocio.

Porque debes automatizar tu negocio

De todas las cosas que puedas llegar a hacer en Internet dentro de tu negocio, lo que te hará libre es automatizarlo. Cuando apenas era una novata no podía dimensionar la complejidad de tener un negocio en Internet, que sin haberlo asumido estaba “abierto” 24 horas al día. Yo creía neciamente que los que estaban interesados en mi productos, podían esperar por mi, de esta manera aprendí de la peor manera, “perdiendo tiempo y dinero”. En las ventas las personas son movidas por sentimientos y deseos y cuando quieren algo lo quieren ya!, y si el producto presenta una garantía de satisfacción no tienen mucho que pensar para obtener lo que desean al instante, por ello tener automatizado tu negocio en línea es fundamental, de manera que tus clientes te compren una y otra vez y reciban su link de descarga (en el caso de que el producto sea de envío electrónico) a los pocos segundos de haber finalizado el pago, al estar automatizado esto ocurrirá sin que tu intervengas. Para este efecto es primordial que cuentes con una plataforma de cobro con tarjetas de crédito, yo en mi caso utilizo la de 2checkout y contrate a una empresa experta en programación de páginas Web para que me lo automaticen. De la misma manera funcionan mis boletines electrónicos, aunque escribo diariamente de

tres a cuatro artículos y a veces más de acuerdo a mi inspiración, una serie de 10 boletines de seguimiento ya están archivados para que apenas una persona se suscriba para recibir información acerca de negocios en Internet, le llegue inmediatamente a su bandeja de entrada el primer boletín y así semanalmente cada jueves toda mi lista recibe información fresca de rico contenido motivador para aprender una estrategia ganadora que los hará libre financieramente a medida que vayan trabajando en ello.

Según mi experiencia este sistema tiene un costo un tanto elevado, sin embargo puedes conseguirlo gratis en el caso de desees vender productos de otras personas, como por ejemplo en el caso de Clickbank.

Los contras del sistema que ofrece Clickbank, es que a pesar de los esfuerzos que realices para promocionar tu link algunas personas pueden hacer esto:

Suponiendo que este sea tu link de afiliado:
<http://www.adelgazasinrebote.com/?hop=anlova76>

Donde: <http://www.adelgazasinrebote.com> es la pagina principal y la extensión: [/?hop=anlova76](http://www.adelgazasinrebote.com/?hop=anlova76), es lo que indica que se trata de un afiliado que lo esta promocionando, en este caso es mi link de afiliada a este producto.

Algunas personas no desean hacerle ganar a los afiliados por lo tanto solo pasan el Mouse sobre la terminación que indica la referencia de Afiliado y lo suprimen, yendo de esta manera a la pagina principal y quedando tus esfuerzos de promoción en vano, ya que aunque la persona compre el producto no podrás demostrar y peor aun ni siquiera te habrás enterado de cuantas personas conocieron el producto gracias a tus esfuerzos.

Lo que harán es esto:

<http://www.adelgazasinrebote.com/?hop=anlova76>

<http://www.adelgazasinrebote.com/?hop=anlova76>

<http://www.adelgazasinrebote.com>

Los sistemas de afiliados encierran todo un mundo de trucos ganadores que te pueden librar de este tipo de inconvenientes, pero te daré más detalles sobre este tema en mi siguiente libro.

Otra opción que resulta muy interesante a la hora de contar con un sistema de comercio electrónico que funcione en forma automatizada es la que yo encontré en <http://ganadineroy24horas.telempresarios.com>, te recomiendo personalmente estudiarlo para que te des cuenta de todas las ventajas que ofrece. Al ser parte de mi equipo me dedicare personalmente de que logres un sistema de seguimiento efectivo mediante el auto respondedor que te enviare de regalo.

Capitulo 7

Promoción de tu sitio Web

Ganando visitantes

Me siento emocionada de llegar hasta este punto en el que estamos empapados del tema que nos interesa:

“Hacer negocios rentables en Internet, para ganar dinero de forma ilimitada”.

Yendo directo a nuestro objetivo como se titula este libro debemos crear una lista de acciones a tomar entre ellas:

- 1- Inscribir nuestra Web en los buscadores más importantes

Para indexar nuestro sitio a Google, te dejo aquí los pasos que yo misma seguí:

Ingresando a este link: <http://www.google.com/addurl/?continue=/addurl>

Te aparece URL:....., en el lugar donde dice URL, debes poner el nombre de tu sitio, en mi caso fue <http://www.ganadineroy24horas.com> y muy importante atención, abajo te da opción de describir COMENTARIOS y es aquí donde muchos se equivocan en volver a poner la dirección de sitio, en poner palabras claves, en llamar a la acción por ejemplo ingrese y compre los mejores productos....por favor no hagas lo mismo, lo que tú debes hacer es poner en COMENTARIOS, una frase que venda la pagina, por ejemplo en mi caso sería algo así como: ¿Le gustaría saber como cancelar todas sus deudas desde hoy?, Otro: Leyó de todo y aun no gano dinero en Internet, asegúrese de hacerlo hoy mismo... Otro: Esta cansado de los charlatanes que prometen y no cumple, hoy puede empezar a ganar dinero mire como. Etc.

2- Piensa cuales serian las palabras que las personas pondrían en los buscadores para encontrar lo que tu quieres ofrecer o ya estas ofreciendo, más vale que al realizar la búsqueda tu aparezcas entre las primeras 10 paginas en el ranking, de lo contrario lo mas probable es que no te elijan a ti.

Si quieres estudiar palabras claves para posicionar tu sitio puedes ingresar a: <https://adwords.google.es/select/KeywordToolExternal> sin dudas la mejor herramienta para saber cuales son las palabras más buscadas y hacia donde debes apuntar.

3- Realiza intercambio de links con otros sitios que tengan relevancia y que además se complementen con lo que tu ofreces, imagínate si realizas este tipo de operaciones solo durante 10 minutos al día, puede que logres por lo menos intercambiar 3 link por día y eso es acumulativo, por

lo tanto al año tendrás cientos de paginas amigas con quienes habrás intercambiado links y esto llevara mucho trafico a tu sitio.

- 4- Participa de foros de discusión, antes lee las normas del foro.
- 5- Realiza publicidad fuera de Internet, aunque otros te digan que no, te aseguro que la publicidad en medios de comunicación, funciona. También incluye la dirección de tu sitio en tus tarjetas de presentación y cualquier otro material que realices.
- 6- Utiliza publicidad pagada en línea, lo que recomiendo es Google Adwords, también es muy efectiva especialmente para lanzamientos la publicidad en los medios sociales en línea como por ejemplo facebook.
- 7- Aprovecha e inscríbete en los clasificados gratis en línea.
- 8- Y el oro para tu negocio, hacer crecer tu lista de correo electrónico.

Me detengo en este último punto porque es maravilloso todo lo que puedes lograr teniendo una abultada lista de e-mails de personas que desean recibir tu información, no refiero a los e-mails de personas que no están interesadas en lo que ofreces ya que como sabrás el spam no es deseado por nadie, sino de las personas que se suscriben voluntariamente a tu boletín de noticias esas si son las que a ti te deben interesar. Si deseas capturar e-mail de personas altamente calificadas, interesadas en lo que tu ofreces te recomiendo que utilices este tipo de paginas diseñadas para el efecto, una de las que yo utilizo es esta www.paginawebvendedora.com y la otra que realice yo misma con el sistema que tiene telempresarios es esta: <http://web.telempresarios.com/mercadodeoportunidades> si deseas afiliarte y ser parte importante de mi equipo puedes ir a este link: <http://ganadineroy24horas.telempresarios.com>, recibirás de regalo un auto respondedor para capturar e-mails de prospectos altamente cualificados.

Si hacemos números imagínate tener una lista de 10.000 o mejor aún 30.000 personas o de la cantidad que tu prefieras, de toda esta cantidad de personas un porcentaje de ellas abrirá y leerá tus e-mails, yo tengo en mi Web

ganadiner24horas, el informe sobre la cantidad de personas que me leen los boletines, esto me da una idea exacta de si funcionan los “subject” de si fui lo suficientemente creativa para redactar el titular de mi boletín, además de estar segura de cuantas personas realmente me siguen. Normalmente en los boletines se deriva al lector a un link especifico en el que ofreces el producto que estas promocionando, también debes poder saber cuantas de ellas visitaron el link, para luego saber el porcentaje de conversión, es decir cuantas de todo el caudal de personas que tienes en tu lista compran tu producto y por ultimo cuantas de ellas se dieron de baja y en que momento, así puedes evaluar que estuvo mal o que debes modificar o afinar para tener menos porcentaje de personas que se den de baja, de cualquier manera, no te preocupes siempre habrán quienes lo hagan, algunas de ellas lo hacen hasta sin pensar, en mi caso, les envió un mensaje diciendo: ¿Estas seguro que quieres eliminarte de mi lista?, una vez que lo hagas ya no podrás volver a darte de alta. Entonces el que lo esta por hacer sin estar seguro lo piensa y hace lo que desea quedarse o irse para siempre.

Querid@ lector/a, si supieras lo importante que es para mi que tu estés un paso adelantado que el resto de las personas que desean iniciar un negocio en Internet, con toda la información que tienes solo te queda ser exitoso/a, ir directo al objetivo y mejorar tu calidad de vida, sin embargo quiero dejarte con una reflexión que extraje de uno de mis libros favoritos: La meta de Eliyahu M. Goldratt dice así.....”*No creo en verdades absolutas. Es más temo que tales creencias bloquean la búsqueda de una mejor comprensión del mundo. Siempre que creemos haber llegado a respuestas definitivas, se detiene el progreso, la ciencia y el mejor entendimiento de lo que nos rodea”....”Creo que debemos buscar el conocimiento para hacer nuestro mundo mejor, para dar más contenido a la vida”*

Este pedazo de texto que extraje sin permiso para ti, es para que estés atento a los cambios permanentes que ocurren en un mercado tan competitivo como

es Internet, si bien con lo que has aprendido tienes mucho terreno ganado te pido con la mano en el corazón que sigas investigando, que seas innovador y que estés atento y preparado para dar el giro que corresponda cuando sea oportuno para tu negocio y para tu vida. La decisión final la tienes tu y aunque de mi parte quede mucho por escribir sobre lo aprendido, también queda mucho más por descubrir por lo tanto espero que nuestra relación no tenga fin, aunque este mi primer libro haya llegado a el.

Espero tu valioso comentario, hazmelo llegar tan pronto como puedas a info@ganadineroy24horas.com