



Técnicas Para Generación de Tráfico

**Información que Todos los Propietarios de
Sitios Web Deben Conocer**

© 2008 TraficoViral.com

<http://www.traficoviral.com>

Tabla de Contenidos

Introducción	4
Capítulo 1	5
Técnicas Para Generar Tráfico.....	5
Tráfico y Ventas de su Sitio Web	6
Las Dos Estrategias Para Generación de Tráfico.....	7
Entender el SEO (Search Engine Optimization)	7
Indexar su Sitio en los Motores de Búsqueda, Rápidamente	9
Optimización de Su Sitio para Tráfico Gratuito.....	9
Capítulo 2	11
Marketing de Artículos para Obtener Tráfico	11
A Los Motores de Búsqueda Les Gusta El Contenido Fresco	11
Blogs.....	12
Directorios de Artículos.....	13
Consejos Para Escribir Artículos.....	13
Presentar Artículos a los Directorios	14
¿Sufre de Falta de Tiempo o Habilidad Para Escribir?.....	15
Capítulo 3	16
Técnicas Para Generación de Tráfico Pago	16
Inicie Su Propio Programa de Afiliados.....	16
Programas de Pago- Por- Clic	18
Comunicados de Prensa.....	19
Comprar Espacio Publicitario	20
Capítulo 4	22
Técnicas Para Generación de Tráfico que Deben Ser Evitadas & Consejos Para Lograr El Éxito	22
Campañas de Tráfico Segmentado.....	22

Anuncios Clasificados.....	22
Obtener Tráfico Constante.....	23
Promoción Viral.....	23
Intercambio de Enlaces.....	24
Script Cuéntele-A-Un-Amigo.....	24
Recursos Recomendados.....	25
Gane Dinero con este Reporte.....	Error! Bookmark not defined.

Introducción

En 1989, Hollywood produjo una película fantástica protagonizada por Kevin Costner. La película fue *Field of Dreams* (Campo de Sueños) y su línea más famosa fue: “Si usted construye, ellos vendrán”. Aunque esto funcionó en la película de Kevin Costner, donde sacrificó su campo de maíz para convertirlo en un diamantino campo de baseball para jugadores de baseball fallecidos, esto no funcionará para su trabajo en lo que respecta a enviar gente a su sitio web, así como en ningún otro trabajo en lo que a esto respecta.

La teoría “Si usted construye, ellos vendrán” ha existido ya por algún tiempo, y la película en realidad la hizo más popular. Desafortunadamente, esta teoría no funciona muy bien en el comercio electrónico y al seguirla, usted sólo logrará terminar con su negocio en Internet, el cual podría haber crecido, tanto en tamaño como en ganancias. Además, al seguir esta teoría usted no le estará dando a su negocio –ni a usted–, ninguna oportunidad de obtener ganancias.

Cuando usted inicia un negocio en línea, debe ser conciente de que existen millones de personas en Internet. Y también existen millones de sitios web, así como nuevos sitios que están siendo lanzados a diario. Para poder lograr obtener ganancias, tiene que mercadear y publicitar su negocio. Usted no puede sólo sentarse y esperar que los visitantes comiencen a aparecer, y existen muchas razones de por qué esto es así.

Primero de todo, si usted construye un sitio web y no le cuenta a nadie acerca de él, entonces usted sólo obtendrá visitantes que llegarán a su sitio en forma accidental. La cantidad de tiempo que ellos dediquen a su sitio será mínimo, y seguramente esas visitas no resultarán en ninguna venta. En segundo lugar, usted no estará atrayendo a ningún motor de búsqueda al lanzar un sitio y luego quedarse quieto, esperando en que alguien lo encuentre en la página número 1000 de los resultados de búsqueda de Google. Así que usted puede estar preguntándose: “¿Cómo hago para ser reconocido entre millones de sitios web en Internet?” La respuesta a esta pregunta podrá ser encontrada a través de las páginas de este e-book, mientras exploremos las numerosas formas en las que usted puede derivar tráfico a su sitio, abandonando la perspectiva de “Si usted construye, ellos vendrán”.

Henry Arribas
TraficoViral.com

Capítulo 1

Técnicas Para Generar Tráfico

Sin tráfico en su sitio web, el tener un sitio no le servirá para nada. Mucha gente no se da cuenta de esto, creyendo que todo lo que tienen que hacer es construir un sitio web y lanzarlo a Internet. Desafortunadamente, esto además de simplemente no ser cierto, es el acta de defunción de muchos sitios web.

Existen aproximadamente 4 millones de sitios web en Internet. Adicionalmente, existen alrededor de 1 millón de sitios spam. Estos sitios roban el tráfico de otros sitios que son realmente útiles, derivando a sus lectores a trampas publicitarias de las que resulta difícil escapar. Estos sitios también son diseñados para generar tráfico sin brindar ninguna información realmente buena.

El tráfico simplemente no aparece. Seguro, usted tendrá personas que pasen por su sitio web, pero seguramente no se quedarán en él gran cantidad de tiempo, y las posibilidades de que vuelvan son muy pocas o nulas. La razón principal por la que usted no ve un tráfico inmediato en su sitio, una vez que lo lanza a Internet, es porque el tráfico tiene que tener una fuente. La gente tiene que ver un enlace de su sitio o una publicidad sobre la cual pueda hacer clic y encontrarse redireccionada a su sitio. O, al menos tienen que ver la dirección en algún material de marketing, que los incentive a “revisar” qué es lo que hay en su sitio web.

Existe otro tipo de tráfico que también querrá generar. Es el llamado tráfico orgánico de los motores de búsqueda. Cuando usted esté tratando de que su sitio sea notado por los motores de búsqueda, este es el tipo de tráfico que está intentando atraer. Este tipo de tráfico es el más difícil de construir porque su sitio tiene que saltar razonablemente cerca de los primeros puestos de resultados de los motores de búsqueda, y luego atraer a alguien para que haga clic allí. Usted también estará compitiendo con alrededor de otros 4 millones de sitios. Si usted está en la página 100 de los resultados de búsqueda de Google, como resultado de una palabra clave en particular, seguramente no tendrá oportunidad de ser notado. Las palabras clave también necesitan ser populares y por lo tanto, frecuentemente buscadas. Las palabras clave oscuras, sólo le brindarán resultados oscuros.

También es importante que sepa que usted puede construir tráfico. Por \$100 usted puede comprar resultados de alguna compañía. Ahora, sólo porque usted compre estos resultados, ello no significa

que usted ganará dinero. Y, si los resultados son aleatorios o no selectivos, usted no generará ganancias, y seguramente malgastará su dinero y su tiempo.

La clave es encontrar, finalmente, métodos viables que le brindarán tráfico hacia su sitio web. Usted necesita generar un flujo de tráfico constante, porque sin él, no podrá generar mucho dinero con su negocio en línea, y no le irá muy bien.

Tráfico y Ventas de su Sitio Web

Si usted ha estado en Internet por algún tiempo, probablemente sabe que el tráfico es la clave para generar ventas, y las ventas son clave para generar dinero. El tráfico no es en sí una cosa muy redituable, pero el tráfico selectivo sí lo es. El tráfico le puede generar un puñado de visitas que pasen por su sitio sin la intención de comprar sus productos. También significa que usted debe evitar generar esquemas de tráfico que parezcan “demasiado buenos para ser ciertos”, porque probablemente no lo son.

Existen varias formas en que el tráfico puede generarle dinero, incluyendo:

- **Incrementar Ventas** –Cuantas más personas atraiga, mejores oportunidades tendrá de venderles sus productos o servicios. Cuantos más productos o servicios venda, más dinero ganará.
- **Construir Su Propia Lista de Suscriptores** –Las listas de correo por suscripción voluntaria (*mailing lists*) son una increíble forma de mantener a la gente informada acerca de su negocio. Usted puede generar tanto tráfico, como listas de suscriptores.
- **Exponer la Popularidad de Su Marca o Servicios** –Cuanto más tráfico usted pueda atraer, más personas lo conocerán. Ellos pasarán la información y alabanzas acerca de su sitio a otras personas, que luego visitarán su sitio y posiblemente comprarán sus productos.

Directa y simplemente: si usted no tiene tráfico, no tiene dinero. Así es como el mundo funciona en relación a los negocios, y es especialmente cierto para los negocios en línea.

Las Dos Estrategias Para Generación de Tráfico

Existen dos formas en que usted puede generar tráfico en Internet. Ambas son muy simples y concisas, e incluyen:

- Tráfico Gratuito
- Tráfico Pago

El tráfico gratuito no es enteramente gratuito, ya que aún requerirá una inversión de tiempo. Además, no hay garantías de que estas dos estrategias generen dinero, pero sin dudas es por donde usted querrá comenzar; y ambas son dos formas muy poderosas de generación de tráfico, si son utilizadas apropiadamente.

El tráfico pago puede ser útil dependiendo del tipo de producto que usted está vendiendo. Si usted está en un programa Google Adwords, usted puede utilizar la publicidad paga y generar tráfico de una manera muy efectiva. Las personas que hagan clic sobre sus publicidades, seguramente estarán interesadas en su producto, y estarán mejor predispuestas a comprar. Además, estas personas saben que están siendo enviados a un sitio que ha pagado para la obtener un posicionamiento de su publicidad, y saben que es un sitio donde podrán comprar algo. Sin embargo, esta es la “forma correcta” para generar dinero a partir del tráfico pago. Usted puede utilizar este programa en la “forma equivocada” y aún lograr generar dinero. Por ejemplo, Perry Marshall es un experto en la utilización de publicidad paga para generar tráfico y ganancias, pero usualmente utiliza Adwords en la “forma equivocada”.

Por otro lado, usted puede ver a alguien como Jimmy D. Brown. Él brinda informes gratis y genera tráfico viral de esta manera, es capaz de generar tráfico sin esfuerzo, y lo hace gratuitamente.

Al mirar ambas perspectivas, seguramente encontrará que no existe una respuesta directa a la pregunta de qué método es el mejor. Ambos pueden ser utilizados efectivamente si se los utiliza en forma apropiada. De otro modo, usted puede trabajar mucho y ganar nada. Se trata de que conozca como controlar el medio.

Entender el SEO (Search Engine Optimization)

Para poder ser exitoso en Internet, usted tiene que tener un claro entendimiento del *search engine optimization*, (en inglés y de aquí en adelante referenciado como SEO): cómo obtener la optimización de su sitio en los motores de búsqueda. Mucha gente ha escuchado acerca del SEO, pero muy pocos la entienden completamente. La optimización en motores de búsqueda es en realidad bastante simple, y

es una de las formas para generar tráfico a su sitio web, en forma gratuita. Este método toma algo de tiempo, pero si usted trabaja bien en él, logrará ver los resultados dentro de unas pocas semanas.

El primer concepto que debe entender es cómo los motores de búsqueda ordenan el posicionamiento de las páginas. Las páginas son posicionadas de acuerdo a su relevancia en relación a palabras clave específicas que las personas utilizan cuando están buscando información. Cuantos más enlaces contenga el sitio –de sitios similares con alta calidad de información–, mejor se posicionará. Cuando más relevante y útil sea la información del sitio, mejor posicionado estará con respecto a las palabras clave específicas. Sin embargo, esto no significa necesariamente, que el sitio se posicionará alto cuando se busquen las palabras o frases clave que usted ha establecido.

Cuando la gente hace una búsqueda en Internet, usualmente no está interesada en aquellas páginas que están posicionadas como número 200. Estas personas están más interesadas en las primeras 10 o 20 páginas, porque no quieren gastar demasiado tiempo mirando y hurgando a través de cientos de páginas. La idea es que a través del método SEO usted puede mover su sitio a un mejor posicionamiento con contenido fresco y palabras clave que atraerán a los motores de búsqueda y al tráfico que está buscando. A su vez, cuanto más tráfico genere, mejor posicionado estará en los listados de resultados. Cuando esté pensando en optimizar su sitio web, piense acerca de sus propios hábitos de búsqueda. Si usted está planificando unas vacaciones en Las Vegas, ¿realmente va a mirar la página 40 para encontrar hotel o casinos? Seguramente no.

En Segundo lugar, las palabras clave que son utilizadas tendrán frecuentemente mucha competencia. Así que usted ya sabe que existen alrededor de 4 millones de sitios web en Internet. Ahora asumamos que usted tiene un sitio web sobre vinos. Obviamente usted pensará en “vino” como su palabra clave principal. Ahora, si usted busca vino en un motor de búsqueda, ¿cuántas páginas existen para visitar? Seguramente usted encontrará cientos, o miles, y todos estos sitios constituyen su competencia. Cuando usted esté apuntando a su sitio con una palabra clave, necesitará elegir un camino para encontrarse con menos resistencia. La clave es determinar qué palabras claves son populares, pero no altamente competitivas.

En tercer lugar, usted querrá comenzar eligiendo las palabras clave que le resulten fáciles para competir. Luego querrá construir páginas que estén basadas en esas palabras clave que reciben tráfico, pero no competición. Al hacer esto, usted querrá comenzar a construir páginas que apunten a palabras clave más competitivas. Esencialmente, estará construyendo una escalera que le permitirá intercambiar enlaces con sitios relevantes, utilizando luego sus palabras clave como ancla hacia su sitio.

Indexar su Sitio en los Motores de Búsqueda, Rápidamente

Para poder ganar exposición, usted debe estar indexado. Usted puede garantizar estar colocado en su “cajón de arena” simplemente presentando sus sitios. Sin embargo, tal vez tenga que esperar varias semanas o meses antes de que finalmente su sitio web se haga su propio lugar.

La clave para ser notado rápidamente es hacer que un enlace a su sitio web esté en una página altamente posicionada. Esto es debido a que las páginas más altamente posicionadas son más revisadas por los motores de búsqueda, más rápido que aquellos sitios que están en espera. Si usted está enlazado con sitios que estén en las páginas más altamente posicionadas, entonces el robot buscador moverá su sitio a través de ese enlace.

Para poder enlazarse a esos sitios altamente posicionados, usted puede simplemente comprar espacio publicitario. Puede gastar de \$10 a \$100 y conseguir un espacio en este tipo de sitios, lo cual hará que su propio sitio web sea indexado. Luego del período de tiempo en que su enlace se venza, usted no está obligado a volver a comprarlo, pero disfrutará de haber sido indexado rápidamente.

El siguiente paso para ser notado es unirse a un forum altamente posicionado. Deje mensajes útiles e incluya una firma con la dirección de su sitio web. Usted también puede colocar comentarios en los blogs más populares. Asegúrese de que no utilicen et iquetas de “no seguimiento” (*no follow tags*), de otro modo, usted estaría dejando un comentario que no será notado por los motores de búsqueda. Asegúrese siempre de que su firma constituya un enlace hacia su sitio web.

Estas son sólo un par de formas para conseguir enlaces a páginas altamente posicionadas. Existen muchos otros métodos que también podrá utilizar.

Optimización de Su Sitio para Tráfico Gratuito

Esto es crucial cuando esté desarrollando su sitio web. No sólo le ahorrará mucho dinero en publicidad, sino que siempre funcionará a su favor. Los resultados orgánicos son los mejores, ya que usted puede recibirlos todos, y luego su sitio será de gran valor. Esto es especialmente cierto si usted estuviera considerando vender su sitio web en algún momento del camino.

La mejor manera de comenzar a recibir tráfico gratuito es mediante el intercambio de enlaces. Usted querrá encontrar otros sitios web que se encuentren en su misma área o sector, y luego puede solicitar la posibilidad de publicar su enlace en la página de ellos, y el enlace de ellos en su página. Puede utilizar <http://www.linkmetro.com> para identificar qué sitios están involucrados en el intercambio de enlaces.

Usted también querrá establecer enlaces con sitios que están altamente posicionados y relacionados con su área. Debiendo también optimizar la palabra clave, y su “texto ancla” para su enlace, así logrará también tener una optimización de su palabra clave trabajando para usted. Esto es lo que los motores de búsqueda mirarán cuando estén determinando de qué se trata su sitio.

Mientras que usted escribe su texto ancla, es importante tener algunas variaciones diferentes. Utilice palabras clave diferentes para lograr recibir tráfico a partir de varias palabras clave. Esto también ayudará a prevenir la duplicación de contenido.

Al mismo tiempo, usted querrá mantener fresco el contenido de su sitio web. Usted debe establecer un programa de creación de contenido, que utilizará para agregar nuevas páginas con palabras claves optimizadas en su sitio web, para que su sitio se vea nuevo y siempre cambiante. Cuanto más a menudo actualice su sitio, más a menudo los robots buscadores irán hacia usted para revisar el nuevo contenido. Como devolución, usted comenzará a moverse hacia los primeros posicionamientos.

Capítulo 2

Marketing de Artículos para Obtener Tráfico

El marketing de artículos se ha convertido en un método muy popular, y por una buena causa. La gente visita Internet por una de dos razones. Están queriendo comprar algo, o están necesitando información acerca de algo. Si usted brinda un producto y luego profundiza la información acerca de su producto, estará ayudándose a obtener el doble de tráfico a su sitio web.

El marketing de artículos puede ser utilizado en una variedad de modos diferentes, incluyendo:

- Agregar artículos a su sitio para refrescar el contenido
- Agregar artículos a un blog para derivar tráfico a su sitio
- Agregar artículos a directorios de artículos para derivar tráfico a su sitio.

Es importante que usted recuerde que sus artículos necesitan tener información útil en ellos. Y no querrá que sus artículos se vean como artículos de venta barata o bajo presión. Estos deben ser artículos informativos que lleven a sus lectores a querer más información de usted, causando que visiten su página para encontrar de qué se trata.

A Los Motores de Búsqueda Les Gusta El Contenido Fresco

Existen toneladas de sitios web en Internet, y muchos de ellos están estancados o son inútiles. A los motores de búsqueda no les gusta este tipo de sitios, por lo que normalmente son indexados al final del orden de posicionamiento. Si usted lanza un sitio y luego nunca lo actualiza, entonces seguramente el suyo se convertirá en otro sitio web estancado que sólo terminará al final del posicionamiento y nadie sabrá que existe. Este no es, obviamente, el modo de generar tráfico. Para mantener a los motores de búsqueda interesados en posicionarlo mejor, usted les debe brindar carne fresca en forma de nuevo contenido. Y aquí es donde los artículos resultan útiles y entran en juego.

Si usted publica artículos informativos en su sitio web, entonces está agregando contenido fresco. Es mejor hacer esto lentamente. Usted puede agregar una página por día o un par de páginas cada unos pocos días. Esto dependerá de qué tanto tiempo usted tenga para actualizar su sitio. Siempre será mejor que alimente a los motores de búsqueda lentamente, en vez de sobrecargarlos con muchas

páginas al mismo tiempo. Al alimentarlos lentamente, usted los mantendrá ligados a su sitio. Esta es una forma en la cual los artículos lo pueden ayudar a obtener tráfico.

Blogs

A los motores de búsqueda también les gustan los blogs, especialmente WordPress.com. Este servicio le permite establecer tantos blogs gratuitos como quiera, y a Google le encantan estos sitios. Los blogs son indexados rápidamente si usted brinda contenido útil y con optimización de palabras clave, entonces encontrará que atraerá la atención de los motores de búsqueda. Asegúrese siempre de tener un enlace para redireccionar a las personas a su sitio real, y comenzará a ganar tráfico en menos tiempo del que imagina. Debido a que los proveedores de blogs populares son posicionados en las primeras páginas de posicionamiento, todo lo que esté asociado a dichos blogs también es revisado e indexado por el robot buscador. Los motores de búsqueda adoran los contenidos nuevos y frescos, y se mantienen ligados a los blogs que brindan este tipo de contenidos por bastante tiempo. Además, todo lo que usted ha enlazado a su blog también será registrado por el robot de búsqueda. Cada vez que usted actualice su blog, será enviado a la cima de su sección, dentro de la categoría o etiqueta que usted haya seleccionado. Si usted selecciona sus etiquetas cuidadosamente, y utiliza palabras clave populares, podría recibir rápidas cantidades de tráfico. Usted puede entonces canalizar ese tráfico a través de sus páginas de productos y a la página principal de su blog o sitio web.

Los blogs son muy populares y fáciles de mantener. Habiéndose encargado de enlazar su blog a su sitio web, todo lo que tiene que hacer es utilizar este formato para agregar publicaciones. Microsoft Office 2007 también hace que la actualización de los blogs resulte sencilla. Usted puede elegir una nueva publicación en blog, tipearla y brindar su información de conexión a través de Microsoft Word 2007. El programa publicará el contenido tipeado en su blog, sin que usted tenga siquiera que ir allí en realidad. Este es un método increíble para agregar varias publicaciones en su blog, rápida y eficientemente. Lo rápidas que son las publicaciones en un blog, es una de las razones de por qué se han convertido en un formato de promoción tan popular. Usted puede publicar contenido en blogs en cuestión de minutos, y los motores de búsqueda adoran este contenido nuevo y fresco.

Muchas personas agregarán contenido a sus blogs varias veces por día. Un blog es similar a un sitio web. Cuanto más lo alimente consistentemente, más atención atraerá por parte de los motores de búsqueda. Sin embargo, no olvide que usted necesita tener al menos un párrafo conclusivo en el contenido que publique, que sirva para enviar a las personas a su sitio para conocer más acerca de usted.

Otro increíble modo de obtener atención en su blog, es publicar comentarios en otros blogs. Al hacer esto, usted puede incluir un archivo de firma que sirva de enlace para su propio blog o sitio web

principal. Usted también puede publicar comentarios con enlaces que sugieran a los visitantes revisar otra página, si es que están interesados en aprender más acerca de un tema en particular.

Otra forma de crear tráfico mediante blogs, es tener múltiples blogs en diferentes áreas o categorías. Cada uno de los blogs puede ser optimizado en referencia a distintas palabras clave. Usted puede utilizar cada uno de los blogs para hacer promociones en relación a esa palabra clave solamente, y luego encontrar un camino para encauzar el tráfico hacia su sitio principal o páginas de producto.

Directorios de Artículos

Otra manera increíble de ser notado es publicar sus artículos en directorios de artículos. Estos artículos deben ser muy informativos. Usted también querrá que contengan entre 300 y 500 palabras. Estos artículos deben resultar de fácil lectura y deben tener una conclusión que logre dejar al lector queriendo aprender y leer más. Al final del artículo usted tendrá una caja de recursos. Esta es una caja que cuenta un poco acerca de usted y de su negocio. También debe incluir un enlace hacia su sitio web para que las personas puedan aprender más acerca de sus productos o servicios, con sólo hacer un clic.

Cuando esté escribiendo para los directorios de artículos, usted tendrá una opción para optimizar una palabra clave o no. Muchas personas eligen no hacerlo, pero al optimizar sus artículos usted puede incrementar sus oportunidades de generar tráfico selectivo, interesado en esa palabra clave. Los directorios de artículos son populares y los motores de búsqueda invierten mucho tiempo indexando su información. Si usted está utilizando buenas palabras clave, entonces sus artículos serán notados. Además, las palabras clave también son seleccionadas por el motor de búsqueda propio del directorio, lo cual incrementa las oportunidades de que alguien lea su artículo.

Consejos Para Escribir Artículos

No existe ningún conjunto de reglas para aplicar cuando uno escribe artículos, que no sean la necesidad de que tales artículos resulten útiles, informativos y por supuesto, que no contengan errores gramaticales. Existen unos pocos lineamientos que la mayoría de los marketers siguen para asegurar su éxito en las campañas de marketing de artículos.

Lo primero que querrá recordar es que usted necesita mantener sus artículos relativamente cortos y concisos. Las personas están siempre apuradas en estos días, y no querrán leer un trabajo de mil palabras que usted escribió acerca de su palabra clave. La idea es que usted les debe dar una degustación en alrededor de 300-500 palabras. Las personas se tomarán el tiempo para leer este tipo de artículos pequeños, y si es que están interesadas en aprender más, visitarán su sitio mediante el

enlace proveído. Los artículos que parecen ensayos universitarios harán que la gente se desinterese. Ellos no quieren gastar su tiempo leyendo artículos largos. Por otro lado, los artículos de menos de 300 palabras parecieran no ser capaces de brindar la información suficiente, y también desalentarán al lector.

La próxima cosa importante que usted debe considerar es la caja de recursos. La caja de recursos no es un lugar donde usted coloca una descripción acerca de usted mismo, sino más vale sobre su negocio. Usted no querrá sonar demasiado vendedor, pero sí querrá tentar a las personas para que aprendan más acerca de usted y de lo que tiene para ofrecerles.

Lo más importante que debe recordar es hacer una prueba de lectura de sus artículos. Esto sólo debería tomarle algunos minutos, y es muy importante, especialmente si usted está escribiendo varios artículos. Usted está intentando construir credibilidad mediante sus artículos, por lo que querrá que se vean profesionales, aún cuando usted no sea el mejor escritor del mundo.

Finalmente, usted no querrá que su artículo resulte en un formato de carta de ventas. Provéalo de información útil. Si usted brinda buena información, entonces las personas estarán mejor dispuestas a averiguar más acerca de lo que usted tiene para ofrecerles.

Presentar Artículos a los Directorios

Existen cientos de directorios en Internet a los que usted puede presentar su artículo, pero muchos de ellos no han estado en línea el tiempo suficiente. Seleccione unos pocos directorios selectos que han probado mantener su presencia en el tiempo. La presentación a directorios puede consumir bastante tiempo, así que usted querrá asegurarse de que está utilizando este servicio inteligentemente. Los mejores directorios incluyen:

1. EzineArticles.com
2. GoArticles.com
3. ArticleCity.com
4. SearchWarp.com
5. IdeaMarketers.com

Existen también muchos directorios que están enfocados específicamente en ciertas áreas, como el comercio electrónico por ejemplo. Si usted presenta artículos en estos directorios, será capaz de obtener un tráfico más selectivo, interesado en su área o sector específico. Los cinco directorios listados anteriormente valen la pena su tiempo, y cuentan con una alta exposición. Muchas personas van a ellos buscando información, y además son indexados frecuentemente por los motores de búsqueda.

Adicionalmente, usted puede ver otras áreas donde publicar sus artículos. Los forums, blogs y otros sitios web están a menudo interesados en publicar artículos de personas que llamen la atención hacia ellos también. Si usted se siente curioso acerca de si un blog o sitio web estaría interesado en su artículo, envíeles un correo electrónico y pregúnteles. Sólo le tomará unos pocos minutos, y si ellos están interesados, entonces usted podrá obtener una increíble exposición y tráfico.

¿Sufre de Falta de Tiempo o Habilidad Para Escribir?

La mayoría de las personas estarán listas para declarar que no son escritores. También estarán listos para decir que no tienen tiempo. Si usted está dentro de alguno de estos dos grupos, no sienta temor, existen opciones disponibles para usted.

Si usted está bajo la categoría “faltos de habilidad para escribir”, puede solucionar esto contratando a un escritor anónimo. Cuando usted contrata a un escritor anónimo, usted mantiene el derecho de autor sobre el artículo una vez que paga por él, y puede colocar su nombre como autor. Nadie tiene que saber que usted no lo escribió. Todo lo que tiene que hacer es encontrar un sitio como Elance.com y colocar un proyecto gratuitamente. Dependiendo del tema y del número de palabras, usted recibirá ofertas de escritores. La mayoría de los escritores basan su trabajo en el conteo de palabras. Si usted está buscando buenos artículos de alrededor de 400 palabras, entonces pagará alrededor de \$10 por artículo. Este es un pequeño monto para pagar por contenido profesionalmente escrito y por supuesto, por el tráfico que ese artículo generará para usted. Todo lo que tiene que hacer es enviarle al escritor su tema y palabra clave, y él o ella escribirá sus artículos informativos.

La mayoría de los marketers admitirán que el presentar los artículos a los directorios es un trabajo que demanda una cantidad significativa de tiempo. Existen programas de software disponibles para ayudarlo en esta tarea, como Article Announcer, pero usted aún necesitará que alguien se conecte con los sitios y se asegure de que los artículos son presentados correctamente, y con el formato apropiado. Estos son escritores u otros individuos que ofrecen este servicio. Ellos se encargarán de colocar su información de conexión, caja de recursos y biografía por usted. Luego presentarán sus artículos a los directorios que usted prefiera. El costo de este servicio dependerá de cuántos artículos usted esté publicando, y en cuántos directorios lo hará. Usted también tendrá un cargo basado en la cantidad de veces que necesitará publicar su artículo. Este precio también puede resultar bajo considerando que pagará a alguien para hacer todo el “trabajo sucio” por usted, y le permitirá recoger la recompensa a largo plazo.

Capítulo 3

Técnicas Para Generación de Tráfico Pago

Existen numerosas técnicas de tráfico pago, que usted puede explorar. El marketing es algo necesario para su negocio en línea, y como puede ver, necesitará planificar algunas pocas inversiones para un marketing efectivo de su sitio, así como para la generación de tráfico. Aquí hay algunas técnicas pagas que usted puede utilizar.

Inicie Su Propio Programa de Afiliados

Existen varias razones por las cuales usted podría elegir iniciar su propio programa de afiliación. La mayoría de las personas se afilian porque estos programas brindan la oportunidad de generar dinero. ¡Esa es una buena razón! Existen dos formas en que los programas de afiliación pueden trabajar para usted, pudiendo tomar ventaja de ambos lados.

La mayoría de las personas se asocian a los programas de afiliación mediante el concepto de que al unirse a ellos, para vender productos de alguien más, resultando un atajo en las ventas. Usted puede implementar esto en su sitio web, aunque no necesariamente estos programas le derivarán tráfico hacia su sitio. Una vez que usted tenga tráfico en su sitio, los programas de afiliación se convierten en una forma increíble de suplementar sus ingresos. Para utilizar los programas de afiliación de un modo que le permitan ganar dinero con sus propios productos, usted necesita iniciar su propio programa de afiliación.

Si usted promociona un producto por usted mismo, estará limitando sus ventas sólo a su sitio, y a las personas que se detengan en él. Si usted desarrolla su propio programa de afiliación, sus productos pueden ser vendidos en innumerables otros lugares, incluyendo newsletters y los sitios web de otras personas. Ellos se unen a su programa, colocan enlaces en sus páginas y hacen toda la venta por usted. Todo lo que usted debe hacer es pagarles una comisión, la cual es usualmente manejada mediante el servicio con el que usted lanza su programa.

Existen otras varias buenas razones para iniciar programas de afiliados para promocionar su producto. Una de las mejores razones es que usted puede penetrar nichos que puedan no conocerlo. Debido a la variedad de personas diferentes que estarán viendo sus productos, ellos colocarán su enlace en sitios web, que tal vez usted nunca supo que existían.

La mayoría de las personas no tienen ni la más remota idea de cómo iniciar un programa de afiliación. Este proceso requiere algo de planificación, y usted debe comenzar esa planificación antes de lanzar

su sitio o producto. Su mejor apuesta consistirá en comenzar acercándose a personas que puedan estar interesadas en vender sus productos. Ofrezcales una comisión generosa por cada producto vendido, algo alrededor del 50% es una buena idea para atraer a la gente. Además, cuanto más caro sea su producto, más dispuestos estarán a venderlo.

El próximo paso es crear una página profesional de ventas para su producto. Esta es una página que facilitará las ventas de sus afiliados. Además, puede brindarles herramientas tales como banners y fotos, que ellos puedan utilizar para promocionar el producto en sus sitios web.

Existen unas pocas personas que querrá considerar cuando esté buscando sus primeros afiliados, incluyendo:

1. Amigos y familia que tengan sus propios sitios web. Son su familia, por lo que se sentirán obligados.
2. Cualquiera que venda productos o tenga un sitio web dentro de su nicho.
3. Personas que no ha considerado. Si usted se acerca a estas personas correctamente, estará impactado ante quién terminará vendiendo sus productos.

Si usted está evaluando iniciar un programa de afiliación, pero aún no sabe por dónde empezar, aquí encontrará varios servicios que puede utilizar. El contratiempo principal que presentan estos tipos de servicios, es que a menudo consumen del 30 al 50% del valor de ventas, pero le otorgan los cheques correspondientes a sus afiliados. En esencia, puede valer la pena para obtener el tráfico que necesita, y no tener que preocuparse por el fastidio de pagarle a sus afiliados y rastrear sus ventas. El punto positivo es que pueden ayudarlo a encontrar afiliados, lo cual le ahorrará tiempo. Finalmente, depende de cuánto usted está dispuesto a ganar y perder sobre las comisiones. De cualquier modo, usted es capaz de obtener un tráfico valioso, y si los compradores llegan a necesitar su servicio o producto nuevamente en el futuro, seguramente se dirigirán a usted directamente.

Si usted no está interesado en pagar a una compañía de afiliación, también tiene la posibilidad de comprar un software que lo ayudará a gestionar su propio programa. Este software es instalado en su servidor, y también puede realizar pagos automáticos a sus afiliados.

Cuando esté estableciendo su programa de afiliados, es buena idea que revise sus opciones y elija la que cubre mejor sus necesidades, tanto financieramente como en términos de tiempo.

Programas de Pago-Por- Clic

Los programas de pago-por-clic han existido desde hace bastante tiempo, pero también han cambiado un poco. Cuando primero comenzaron, la gente los encontró relativamente fácil de utilizar. Básicamente todo lo que usted debía hacer era establecer una lista de palabras clave y realizar ofertas bajas. Eventualmente, usted ganaría algún tipo de retorno. Este sistema no estaba realmente preocupado acerca de cuánto era ese retorno, siempre y cuando el programa estuviera funcionando.

Hoy en día, los programas de pago-por-clic han avanzado un poco. Usted es ahora capaz de segmentar su publicidad y llevar adelante campañas múltiples. Debido a esto, también tiene la posibilidad de hacer que sus campañas sean más efectivas.

Usted puede segmentar sus campañas utilizando palabras clave. Esto significa que usted simplemente encuentra una lista de palabras clave –constituida por al menos dos palabras similares–, y luego las coloca en grupos. Al hacer esto, usted puede crear campañas basadas en un conjunto de palabras en vez de en una sola. Estas dos palabras son colocadas en negrita en sus publicidades, para incrementar la posibilidad de que sus publicidades reciban clics.

La otra técnica nueva que puede ser utilizada es el uso de palabras clave más largas. En el pasado, la mayoría de los publicistas utilizaban palabras o frases clave altamente competitivas, pero ahora esto no es necesario. El 50% de las búsquedas que se llevan a cabo en los motores de búsqueda son completamente únicas. Cuanto más únicas sean sus palabras clave, mejor le irá. La idea es que si usted utiliza listados más largos y desarrollados, será capaz de generar más tráfico que con listas de palabras clave cortas y altamente competitivas.

Si usted ha estado utilizando un programa de pago-por-clic con sólo algunas pocas palabras o frases clave, es buena idea que le de un nuevo giro a su campaña, mediante la incorporación de palabras clave similares y relacionadas.

Para establecer su campaña de pago-por-clic, todo lo que tiene que hacer es encontrar un proveedor. Existen muchos proveedores, incluyendo:

- Google AdWords
- Yahoo Advertiser Network
- Overture

Google AdWords es uno de los más populares, y la mayoría de las personas lo usan porque puede generar una enorme cantidad de tráfico. Usted también puede utilizar otros servicios brindados para suplementar sus campañas.

Lo próximo que necesita hacer es utilizar la herramienta de palabras clave de AdWords para generar las suyas propias. Esta herramienta es increíble porque muestra qué tan a menudo una palabra es buscada, y qué tan competitiva es. Usted querrá desarrollar una lista amplia que le permitirá utilizar cada una de las palabras similares o permutas que son ofrecidas.

Luego de que tenga su lista, usted querrá dividirla en varias listas. Utilice dos o tres grupos de palabras clave para cada lista, y agregue más palabras clave similares en cada uno de los nuevos listados. Muchos expertos recomiendan tener un mínimo de 40 grupos de publicidad.

Ahora usted puede crear campañas para cada uno de los grupos de palabras clave. En cada campaña, usted querrá optimizar sus anuncios para que muestren una palabra o frase clave como raíz. Éstas serán resaltadas en negrita para que resulten más notorias y logren atraer mayor cantidad de clics.

Cuando usted haya establecido su campaña, necesitará mantener en mente su margen de ganancia. Por ejemplo, si usted cuenta con una tasa de conversión del 1%, y el valor de su producto es de \$50, entonces no puede darse el lujo de pagar más de 50 centavos por clic. Si paga más, no obtendrá ganancia alguna.

Comunicados de Prensa

Cualquier experto en marketing le dirá que los comunicados de prensa resultan imprescindibles. Resultan esenciales para las campañas de generación de tráfico, y son perfectos si usted está lanzando su nuevo sitio, un nuevo producto o aún un concurso.

Existen muchos servicios de comunicados de prensa disponibles en Internet, pero PR Web está entre los más populares. Ofrece numerosas opciones, pero su servicio de \$500 le dará mucha atención. Este servicio envía su comunicado de prensa a diarios, boletines, estaciones radiales, webmasters y otros servicios de comunicados de prensa. Pero no se preocupe, no tiene que pagar \$500 para lograr esto. Existen suscripciones gratuitas y planes mucho más accesibles que le brindarán miles de vistas a su comunicado de prensa. Aunque al pagar \$500 usted puede obtener decenas de miles de visitas en su sitio.

El escribir comunicados de prensa es realmente un arte. Usted quiere que este comunicado venda, pero no quiere que presione a los lectores, y necesita también tener nuevos aspectos. Usted tendrá que seguir los lineamientos para la presentación, requeridos por el servicio que usted elija. Algunos servicios requieren que utilice un formato de cantidad de caracteres por línea. Usted también puede elegir incluir o no elementos como su número telefónico, dirección o nombre de autor.

La segunda cosa que querrá considerar es la construcción. Los comunicados de prensa no son exactamente un artículo, aunque tienen elementos similares. Cuando usted escribe un comunicado de prensa, quiere que muestre evidencia y sea informativo. En el cuerpo del comunicado de prensa usted necesita tener una perspectiva similar a los diarios. Colocar detalles pertinentes en el primer párrafo y luego desarrollar lentamente la historia en modo informativo y acerca de su negocio, con una pizca de intención de ventas. Es importante que el comunicado en su totalidad no intente vender, ya que los periodistas y otros medios no están interesados en leer charlatanería de ventas. También es una buena idea utilizar citas, aún cuando sean generadas por usted mismo, ya que este elemento le brindará al comunicado una sensación de noticia.

Comprar Espacio Publicitario

Muchos expertos le dirán que la compra de espacio publicitario ya no funciona, pero esto no es necesariamente cierto. Es posible comprar un espacio publicitario y recibir tráfico a partir de allí; sólo lo tiene que hacer.

Una forma de comprar espacio publicitario es comprando banners en la parte superior de algún sitio web relacionado con su producto. Si fuera posible, también querrá comprar programas-de-clic en vez de impresiones publicitarias. Usted puede comprar impresiones, pero no habrán clics involucrados, y por lo tanto no recibirá tráfico. Si usted se decide por los banners publicitarios que sean vendidos mediante impresiones, entonces querrá discutir dónde estará situado el banner, y cuál es la tasa promedio de los clics realizados.

La otra forma de generar tráfico mediante la compra del espacio publicitario, es comprar este espacio en sitios de autoridad, que vendan enlaces de texto. Esto es muy común, pero AdSense ha acaparado muchos de los enlaces de texto localizados en sitios de autoridad. Sin embargo, usted puede solicitar colocar su publicidad a través de AdWords en sitios específicos. Todo lo que tiene que hacer es ir al sitio y hacer clic en su enlace de “publicite (o promocióne) en este sitio” de los anuncios de texto de Google.

La última forma en la que usted puede comprar espacio publicitario es intercambiando banners o enlaces con otros sitios web. La gente normalmente ve esto como una situación pierde-o-pierde, pero si usted está buscando generar tráfico, entonces puede ser una forma de publicidad bastante útil. Sólo tiene que asegurarse de seleccionar el lugar correcto para su anuncio.

Existen dos cosas que usted necesita considerar cuando esté evaluando la compra de espacio publicitario. Primero es el posicionamiento de la página. Usted puede descargar la barra de herramientas de Google, que le brindará los posicionamientos de los sitios que usted visita en Internet,

mientras busca sitios web potenciales donde comprar su espacio publicitario. Antes de comprar el espacio, asegúrese de utilizar http://www.iwebtool.com/pagerank_prediction. Este sitio le dirá el valor real de posicionamiento de la página, ya que algunos propietarios de sitios web pueden hacer que su sitio aparezca posicionado más alto de lo que en realidad está.

Una vez que tenga el posicionamiento de la página y el índice Alexa, usted querrá considerar el precio que debe pagar, así como la ubicación que tendrá su anuncio. Su publicidad debe ser colocada en un lugar que le resulte redituable. Sería fantástico si usted puede dilucidar qué tan bien le fue al sitio que tuvo ese espacio publicitario antes que usted. También querrá saber la cantidad aproximada de clics establecida mediante porcentajes o índices.

Lo que necesita considerar finalmente es el precio. Si el sitio tiene un índice de Alexa bajo, un buen posicionamiento alto de página, pero el precio es demasiado alto, tal vez quiera ir a algún otro lado. Sin embargo, usted debe mantener en mente que estará pagando por un alto posicionamiento y el redireccionamiento de tráfico. Depende de usted cuánto estos factores pesen en la balanza, así como determinar cuánto es lo que está dispuesto a gastar. Esto es importante cuando considere tanto anuncios de texto como banners. Ambos tipos de publicidad deben ser colocadas en lugares donde obtendrán mayor cantidad de clics.

El anuncio en sí mismo también debe ser escrito y diseñado apropiadamente. Si usted creará una publicidad de enlace de texto, utilice los lineamientos de Google AdWords. Querrá un título fuerte, un breve desarrollo y el llamado de atención.

Si usted estará creando un banner, necesitará seguir los lineamientos del sitio en cuestión. No todos los sitios permitirán flash, mientras que otros sí. Usted también necesitará varias versiones de sus banners. Y querrá que contenga algún movimiento, ya sea de algo que se mueva a través de él o un banner que sea interactivo.

Si usted estará creando una imagen publicitaria pequeña, o un botón, asegúrese de que le agregue valor a su sitio, y que refleje de qué se trata su sitio, al mismo tiempo de ser muy conciso.

Capítulo 4

Técnicas Para Generación de Tráfico que Deben Ser Evitadas & Consejos Para Lograr El Éxito

Existen numerosas técnicas para la generación de tráfico que en realidad funcionan, y también existen varias que no. Algunas personas han tenido suerte al utilizarlas, mientras que otras no tuvieron suerte para nada.

Campañas de Tráfico Segmentado.

Estos son sitios que básicamente no hacen nada más que enojar a las personas. Envían spam, utilizan ventanas de apertura automática y ocupan dominios ilegalmente. La ocupación ilegal de dominios seguramente sea algo con lo que usted ya se ha encontrado, al tipear accidentalmente una dirección incorrecta de un sitio web determinado. Estos sitios establecen dominios cuyos nombres consisten en errores tipográficos comúnmente cometidos, y llenan las páginas del sitio con publicidades. Los visitantes inesperados quedan así enredados en un sitio lleno de anuncios publicitarios inútiles. Esto es algo que usted no querrá para su sitio, ya que sólo disminuirá su credibilidad y enojará a las personas que lo visiten.

Los visitantes que están realmente insatisfechos con esto pueden además informar del hecho a su host. Esto puede causarle problemas con su servicio de hospedaje, que usted querrá evitar. Estas campañas son usualmente fraudulentas y usted terminará desperdiciando su dinero.

Anuncios Clasificados

Raramente logrará escribir un anuncio clasificado que logre enviar visitantes a su sitio web. Ellos tal vez no pertenezcan al grupo de interés selectivo (el relacionado con su producto), ya que estos anuncios publicarán su texto entre un millón de otras cajas de texto mezcladas entre sí. El aviso puede ser visto por cientos de visitantes, pero en realidad obtendrá una horriblemente baja tasa de conversión. También son pequeñas las posibilidades de que alguien encuentre su anuncio clasificado, aún en los diarios de mayor circulación. Los clasificados en línea son aún peores. Muchos sitios sólo

tienen anuncios clasificados para generar ingresos mediante los anuncios y sus publicidades de afiliación.

Aunque es una buena idea utilizarlos para conseguir enlaces a su sitio web para conseguir un posicionamiento decente en los buscadores.

Obtener Tráfico Constante

La clave número uno para obtener tráfico constante es hacer que la gente regrese. Si usted recibe miles de visitas, realmente querrá duplicar el número durante el mes entrante. Esto significa que usted necesita darles a las personas una razón para continuar visitando su sitio. Si usted es capaz de reciclar su tráfico, sus visitas incrementarán mes tras mes, y mantendrá a las personas regresando a su sitio, especialmente si usted ofrece algo por lo que volver.

Una forma de hacer que los visitantes regresen, es ofrecer un servicio como un foro comunitario. Esto les brinda a las personas un lugar para visitar y donde volver para ver si otras personas han publicado mensajes de su interés. Usted puede también establecer un servicio, como un servicio de encubrimiento de URL (*URL cloaking service*), o un hospedaje de imágenes gratuito. Si usted brinda estas herramientas únicas, las personas continuarán utilizando su sitio y les dirán a otras personas acerca de él.

Promoción Viral

El marketing viral está por toda Internet debido a que funciona. Si usted crea un producto viral con bases regulares, tales como una pieza de software gratuito, un artículo PDF, un e-book, un archivo de audio o un video, la gente siempre vendrá a ver qué es lo que usted tiene para ofrecerles cada mes. Y tenderán a contarles a otras personas acerca de su sitio. Además, usted también puede ofrecer algo gratuito para ayudar a otras personas a generar tráfico en sus sitios web, y así su sitio se convertirá en más popular aún.

El marketing viral se trata de creatividad. Cuanto más creativo usted pueda ser, más tráfico conseguirá. Si a alguien le gusta lo que ve, pasará la información a sus amigos y a su familia. Esto significa que usted será capaz de duplicar su tráfico gracias a la popularidad del producto gratuito que ofrece. Esta se ha convertido en una forma muy popular de publicidad y marketing, debido a que tiene un costo relativamente bajo. Usted también puede llenar el producto con la dirección de su sitio web y logotipos de la compañía. Muchas compañías también ofrecen descuentos y rebajas o reembolsos de sus productos, para mantener a la gente volviendo a su sitio para comprar productos, y ver cuál es el nuevo producto gratuito.

Lo mejor del marketing viral es que usted estará atrayendo tráfico repetitivo, dispuesto a comprar algo, lo cual significa que sus ventas se irán a las nubes.

Intercambio de Enlaces

Los motores de búsqueda adoran ver enlaces de recepción y emisión. Si usted utiliza sitios que tienen mucho tráfico, también conseguirá mucho tráfico así como un posicionamiento de página decente. Esta es una excelente forma para ganar tráfico que usted puede no obtener de otro modo.

Script Cuéntele-A-Un-Amigo

¿Alguna vez leyó alguna noticia en MSN, Google, CNN, etc. y notó que hay un pequeño sobre que dice “enviar a un amigo”? Esta es una herramienta similar que las personas raramente utilizan. Sin embargo, si usted elige utilizarla, encontrará que es un modo increíble de construir tráfico para su sitio.

Esta es una forma increíblemente fácil para obtener tráfico, especialmente si su contenido es bueno. Es un simple script (*guión o conjunto de instrucciones*) que puede adjuntarse al código de su sitio web. Se instala en las páginas donde se encuentra el medio para que la persona pueda enviar el contenido a sus amigos o familia.

La persona ingresa el nombre de su amigo, su dirección de correo electrónico y envía el medio a la persona designada como un archivo adjunto de correo electrónico. La persona recibe el correo electrónico de su amigo, por lo cual no se percibe como spam. Adicionalmente, muestra la dirección de correo electrónico de su amigo, por lo cual generalmente no es borrado y es motivo suficiente para abrirlo y leerlo.

El script elimina las posibilidades del bloqueo del correo electrónico, porque la información es ingresada por el remitente. También permite una amplia área de marketing. Con el correo electrónico, los destinatarios reciben el medio con una breve descripción del sitio de donde el medio fue tomado. Cuanta más y más personas lo utilicen, continuará dispersándose a más amigos y familiares.

Es script es simple y no requiere de conocimientos de programación complicados. Usted puede simplemente copiar-y-pegar el script y colocarlo en sus páginas. Usted puede encontrar el código simplemente buscándolo en cualquier motor de búsqueda.

Esta es una campaña de marketing viral que puede ser muy útil, y lo mejor de todo, es que es gratis. Asegúrese de colocarlo en lugares de su sitio que alentarán a sus visitantes a utilizarlo en forma regular.

Recursos Recomendados

<http://www.traficoviral.com>

<http://www.adsensepack.com/?descargar=1000>

<http://www.masresponse.com>

<http://www.sistema viral.com/go/trafficjs>

<http://www.dinero-en-internet.com/?thankyou-page=1002>