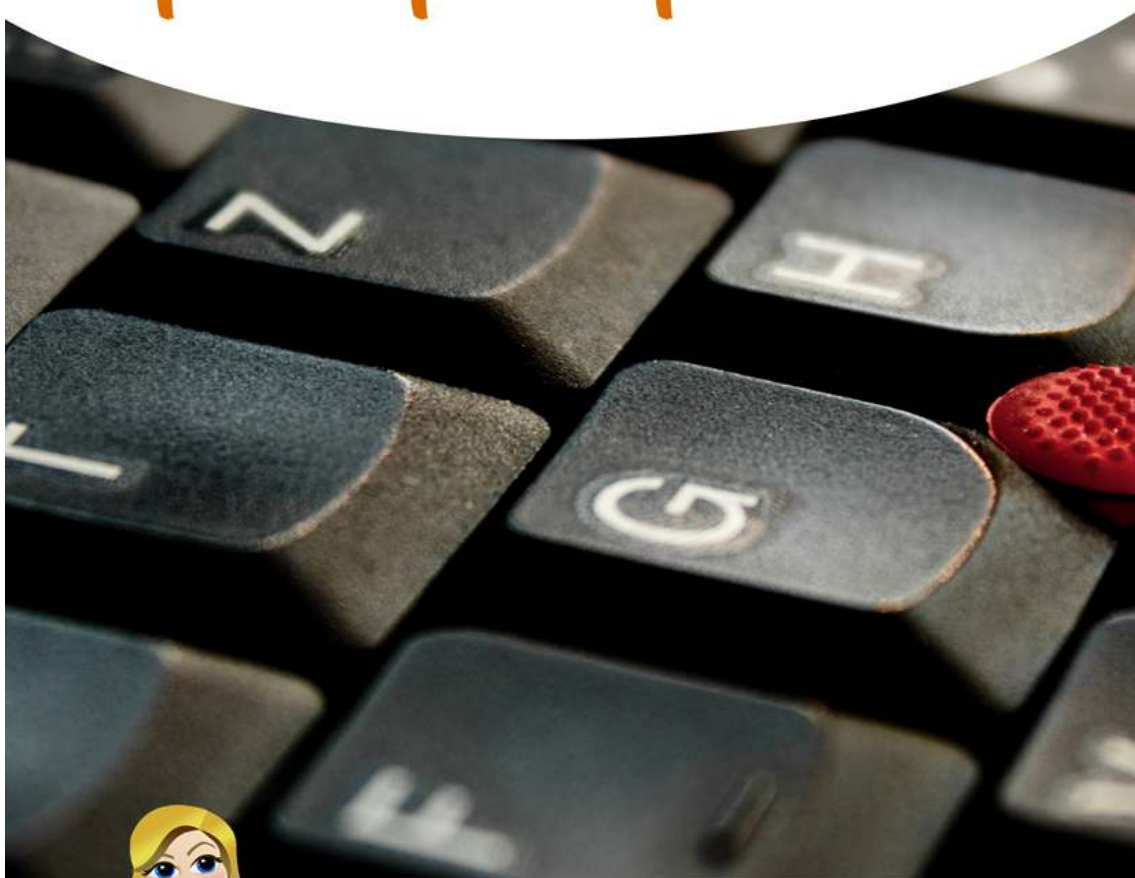


# **Mercadeo Por Internet** *para principiantes*



**FrancisTeAyuda.com\_**



Dedicado a:

**Mi Marido, y Mi Familia**

Por su apoyo incondicional en mi proyecto, y sus valiosos consejos, que hacen que vaya mejorando a cada paso.

A las personas que gracias a ellas surgió la idea de crear FrancisTeAyuda

**Erika Zarate**, por ayudarme a vencer mis miedos, y hacer que con sus críticas constructivas, vaya superándome día a día.

**Carla Delgado**, por hacer posible que pueda desarrollar mi pasión, y haber diseñado con tanto gusto todo el material que estoy utilizando.

**Leandro Ariel Marín**, porque gracias a su apoyo en mis primeros pasos en el Mercadeo por Internet, hoy se ha hecho posible mi proyecto

A todas las personas que me están ayudando de alguna u otra manera, a que pueda seguir mi camino.

Y a todos los seguidores que con su apoyo, comentarios y sugerencias, me animan a que continúe.



## INDICE

1. PROLOGO	4
2. ¿Cómo Saber si una Empresa es Seria, Real y Fiable?	5
3. Diferencias entre Distintos tipos de Empresas y Comercios	8
4. Los 4 elementos que se Necesitan para Desarrollar tu Negocio	11
A. Un Producto	11
B. La tecnología	14
(a) El Conocimiento	14
(b) Las Herramientas	16
1) Un Dominio	17
• ¿Qué es un Dominio en Internet?	17
• ¿Por qué la Necesidad de Tener un Dominio?	20
• Criterios para elegir un Buen Nombre de Dominio	23
2) Hosting o Alojamiento web	25
3) Cuentas de Correo Electrónico	27
4) Página de Aterrizaje	29
5) Blog	32
6) Autoresponder o Contestador Automático	35
(c) Estrategias y sus Especialistas	36
C. El Tráfico	39
D. El Convertir	40
5. ¿Qué es una Lista de Prospectos?	42
6. ¿Cómo Medir y Hacer Seguimiento al Tráfico?	44
7. Documentación	49



## **1.- PROLOGO**

El libro que presento ha sido sacado de los artículos que he escrito hasta ahora, en algunos casos he añadido información, modificado, o anulado.

He intentado hacer una recopilación, para que las personas, que empiezan a seguirme, no se pierdan ninguna información de las que he ido publicando.

Y así de esa manera puedan estar al día con los contenidos que desean obtener y aprender.

Lo que estoy publicando esta pensado para las personas que empiezan a trabajar por Internet y necesitan ayuda, para salir adelante en sus negocios.



## **2.- ¿Cómo Saber si una Empresa es Seria, Real y Fiable?**

Voy a explicar algo que precisamente porque parece muy obvio lo pasamos por alto, pero que es muy importante, y son los pasos que se deben realizar para empezar a trabajar por Internet:

Para los que habéis decidido, como muchos en su día, trabajar para una empresa ajena

**A.- Lo 1º que hay que hacer es no tener prisa**, tomate tu tiempo para mirar e informarte.

**B.-** Debes buscar una buena empresa, que sea seria, real y confiable, da igual el tipo de empresa que sea, multinivel, o para un jefe directo, lo importante, es cerciorarse de que no es un fraude, ni te van a estafar, porque te aseguro que en este medio te vas a encontrar con todo tipo de casos.

**C.- ¿CÓMO SABER SI ES FIABLE?,** debes mirar

- Que tenga una **Dirección Física**,
- Un **Teléfono** al que puedas llamar, y que cuando lo hagas sea una persona la que te resuelva las dudas y preguntas. Lo que es valido para las empresas en la vida real, que utilizan locuciones automáticas, no lo es para Internet, porque aquí no sabes con quien estas tratando.
- Que tenga **Fax**,
- Que tenga **Correo Electrónico**, y **MUY IMPORTANTE** que te resuelvan las dudas con la mayor brevedad.
- En **Resumen**: que tenga un **Servicio De Soporte**, o **Atención Al Cliente**, donde dirigirte en caso de tener problemas,
- Si la empresa, distribuye, promociona o comercializa algún producto de forma directa, debería estar **Registrado en la DSA**, (Direct Selling Association), **Asociación de Venta Directa**.



Las empresas que están registradas tiene de manera visible el Logotipo en sus páginas Web.



- Y para empresas de cualquier parte del mundo, que tenga todos los certificados en regla,
- Si lo que maneja son productos para el consumo humano, mira que tenga todas las **Certificaciones Sanitarias Necesarias y en Regla.**
- Que esté **Registrada Legalmente**, o sea un Registro Empresarial.
- Últimamente están apareciendo muchas **Empresas Multinivel**, creadas por equipos de personas, mira que sean de confianza, que los nombres te suenen, y sino búscalos en Internet.
- Pregunta a la gente y **Consigue Información**, no te de vergüenza, busca en Google o en cualquier buscador que utilices, y mira la información a favor y en contra, y compáralas, porque piensa que no todo el mundo va a estar de acuerdo con esa empresa, cada uno cuenta la historia según le ha ido, así que cuanto más información tengas mejor opinión tendrás.
- Entérate de que sea **Económicamente Solvente**, si es una gran empresa, si tiene **Socios Financieros** muy conocidos mucho mejor, ¿Qué como puedes saber eso?, muy fácil, cuando una empresa realmente es seria y solvente, no le importa publicarlo a los 4 vientos, para que todos lo sepan,
- **Desconfía** de aquellas que **no quieren dar este tipo de información**, porque te aseguro que cuanto más capital ganan, más les gusta publicarlo, y que se sepa.
- Y algo imprescindible, es que firmes una especie de contrato, que en algunos casos serán: **Los Términos y Condiciones**, o



**Derechos y Deberes**, donde se regulan tus condiciones, y las de la empresa.

- **ANTES** de inscribirte o registrarte, **MIRA BIEN**, que te den las mismas facilidades para **CANCELAR** tu membresía, que las que te dan para inscribirte, es decir que quede bien claro **COMO, DONDE** y **DE QUE MANERA** hacer la cancelación, por teléfono, por fax, o email, etc. Porque te puedes encontrar con la desagradable sorpresa de no saber como cancelar, y todos te dan largas.

Estos puntos que te he dado, son muy importantes a tener en cuenta para no encontrarnos con problemas desagradables, en un futuro.



### **3.- Diferencia entre los Distintos Tipos de Empresas y Comercios**

Para saber adecuadamente el tipo de empresa que quieres elegir, 1º deberás saber la diferencia que existe entre cada una de ellas.

- **Empresa Multinivel o de Mercadeo en Red**

Básicamente es un sistema de comercialización donde las empresas no hacen publicidad y todo ese dinero que podrían gastar en promocionarse en la TV, en la radio, o en la prensa, lo van a repartir entre una cantidad de personas que son los **Consumidores-Distribuidores** de la empresa, que van a llevar los productos y servicios de persona a persona, y de boca en boca.

Por tanto existe **un productor** o fabricante y **un consumidor**, pero en el Mercadeo en Red **el producto** va directamente de manos del productor, al consumidor, **sin intermediarios**.

Y las ganancias se reparten entre **productor y consumidor-distribuidor**

- **Empresa Tradicional**

Aquí de igual manera existe **un productor, un consumidor y un producto**, que al salir de fábrica cuesta un dinero determinado, y para cuando llega a nosotros su valor se incrementa considerablemente.

Ya que hay muchos intermediarios, tales como almacenistas, transportistas, agentes de ventas o representantes, tiendas o comercios y Publicidad, en TV, prensa y radio.

Finalmente cuando el producto llega a nuestras manos, hemos sido nosotros quienes hemos absorbido los costos de los intermediarios.



Y precisamente son los **intermediarios** quienes **se quedan con el dinero**.

- **Pirámides de Dinero**

**Son ilegales** y el problema es que la gente las confunde con Empresas Multinivel, estas empresas no tienen **ningún productor** o fabricante, ni hay **ningún consumidor**, y por supuesto **NO están sustentadas por ningún producto**.

Es decir se invita a las personas a meter dinero, para que a su vez estas personas inviten a nuevas personas a hacer lo mismo.

Pero al cabo de un tiempo se desploman, y se terminan, por lo tanto los últimos de la fila, **pierden su dinero** y **jamás reciben nada** a cambio.

- **Comercio Convencional**

Si decidiéramos independizarnos e instalamos con una empresa en nuestra localidad, necesitaríamos no sólo **Tiempo Extra, Un local Físico** y también **Importantes Recursos Económicos** y además el Mercado estaría Limitado sólo a ese Entorno.

- **Comercio Electrónico.**

Se dispone de un **Mercado Ilimitado**, puesto que **en Internet el Mercado es Mundial**.

Por tanto nunca debemos pensar ni limitarnos a un grupo pequeño de población, nuestro mercado es enorme y tiene uno de los más grandes índices de crecimiento (gente que se incorpora a Internet cada día).

**Y además la inversión es mínima.**



Esto nos asegura un mercado gigantesco y en franco crecimiento, y que se espera que en los próximos años se tenga un crecimiento superior al 300%.

Así que por lo tanto, tenemos los 2 elementos básicos para tener éxito en estos negocios,

**A.-** Estamos en un sector que esta creciendo exponencialmente que son los **Negocios de Internet** y

**B.- Los Negocios Llevados Desde Casa.**



#### **4.- Los 4 Elementos que se Necesitan para Desarrollar tu Negocio**

Hay 4 elementos necesarios para emprender un Negocio por Internet son:

**A.- Un Producto** o servicio por el que la gente esta dispuesta a pagar.

**B.- La Tecnología** para vender y entregar por Internet

**C.- El Tráfico** de prospectos interesados hacia el sitio.

**D.- El Convertir** a esos prospectos en compradores y dinero.

En principio, el resto los artículos aunque serán pensados por mí, y dándoles mi toque personal, me basaré en esos 4 elementos que serán tenidos como referencia.

Y la forma en la que aprendas a utilizarlos es lo que hará que tengas éxito o no.

\* Ver documentación

#### **A.- Un Producto**

##### **Tipos de Productos para Mercadear en Internet**

A estas alturas espero que ya tengáis claro que es lo que queréis hacer y que tipo de trabajo deseáis desarrollar.

Lo que esta claro es que para ganar dinero en línea necesariamente hay que vender algo, es decir que exista un producto.

Así que para los que todavía no lo tenéis muy claro, vamos a ver el tipo de Productos que se pueden Mercadear por Internet.



- **Productos Producidos por Otros y de los que Cobras una Comisión.**

Este tipo esta muy establecido en Internet.

Estos productos son los que se representan o distribuyen en las empresas de mercadeo en red o empresas multinivel.

Te inscribes como afiliado, y debes conseguir gente que promocióne y comercialice y crear tu red de afiliados.

Así que como **consumidor - distribuidor** de la empresa recibirás una comisión mensual, por todos los clientes directos que consigas y por los clientes de tus clientes hasta la generación establecida por tu empresa multinivel.

- **Productos Físicos**

Estos pueden ser desde ropa, zapatos, complementos para deporte, libros, vinos, etc.,

El inconveniente de estos productos es que necesitas una serie de recursos que si no posees ya, porque vas a empezar ahora te resultará económicamente caro, y complicado de llevar a cabo.

Estos productos deben de ser:

**1º.- Fabricados.**

**2º.- Almacenados**, por lo que deberás tener una cantidad determinada para poder servir.

**3º.-** Deberás disponer de un **Espacio para Alojarse** o almacenamiento de los artículos, como un almacén, una nave. Etc.

**4º.- Inventariados.**

**5º.- Distribuidos**, y entregados al comprador, por lo que se necesitará,



**A.- Medios de Transporte.**

**B.- y Personas para el manejo y envío de los artículos.**

Es decir que la **logística** que se necesita es **muy grande**, eso sin contar con la **competencia** que tendrías con empresas muy establecidas como **eBay, Amazon, Best Buy**, etc., por nombrar algunas

- **Productos Digitales**

Estos productos suelen ser de información, como son libros, (llamados en Internet e-books), MP3, DVDs o videos, Seminarios, Cursos, Programas o Aplicaciones de software, y cualquier cosa susceptible de ser digitalizada.

**VENTAJAS:**

**1º.- No necesitas fabricarlos**

**2º.- Ni un sitio para almacenarlos, simplemente se archivan en un disco duro, y se van duplicando según la demanda del artículo.**

**3º.- No se necesitan empleados** para inventariar, almacenar, manejar, y distribuir el producto, porque se hace de forma **AUTOMATIZADA**, es decir que son entregados electrónicamente.

**4º.- Pueden ser enviados a cualquier parte del mundo sin coste ninguno.**

**5º-** Por tanto con todo lo dicho anteriormente, vemos que el **ahorro en recursos y dinero** es extraordinario, y además es cómodo, porque al estar automatizado, trabaja por ti las 24 horas del día, 7 días a la semana, los 365 días del año.

**6º.- Y lo más IMPORTANTE**, los cyber productos, son **ECOLOGICOS**

Así que aclaradas estas cuestiones, creo que ya tendrás claro el tipo de producto con el que te vas a manejar.



## **B.- La Tecnología**

Ahora voy a tratar **La Tecnología** para Vender y Entregar en Línea, para eso tendré en cuenta

### **(a) El Conocimiento**

### **(b) Las Herramientas**

- 1) Nombre de Dominio
- 2) Hosting o Alojamiento Web
- 3) Cuentas de Correo Electrónico
- 4) Página de Aterrizaje
- 5) Blog
- 6) Autoreponder o auto contestador

### **(c) Estrategias y sus Especialistas**

#### **(a) El Conocimiento**

Muchos vais a tener la duda, de si estáis suficientemente preparados para emprender un negocio por Internet, porque os da la sensación de que necesitáis más conocimientos.

Nunca se sabe suficiente, y si esperáis para tener los conocimientos que queréis, **NUNCA** empezareis vuestro negocio por Internet.

Porque se **TRABAJA** mientras se **APRENDE**, y se **APRENDE** mientras se **TRABAJA**

Te voy a dar 3 consejos

- ***Aprender de los profesionales***

Se consiguen estudiando y leyendo todos los artículos, que caigan en tus manos, haciendo seminarios, cursos, viendo videos, etc.



Te aconsejo que no dejes nunca de estudiar, porque las técnicas para promocionarte por Internet están cambiando continuamente, y lo que en un momento dado es útil, dentro de unos meses ha dejado de ser lo, así que debes de estar siempre a la última.

Además tienes que tener en cuenta que dependiendo de lo que quieras para tu negocio, deberás utilizar una técnica u otra, y para eso es necesario prepararse y no parar de hacerlo, para conocerlas todas y **saber cual necesitas en cada momento**.

Así que tu **Objetivo Principal** es aprender de los que están teniendo éxito profesional, de los grandes emprendedores.

Debes aprender lo que funciona y lo que no, para después ponerlo en práctica

En principio te diría que eligieras 1 ó 2 profesionales en los que basarte, dependiendo de la estrategia que quieras seguir.

**NO** cometas el error, de querer aprender todo de golpe y desear recibir información de muchos a la vez, porque te veras saturado de información, no te dará tiempo a leerla, y estudiarla toda, y lo único que puedes conseguir es colapsarte.

Y eso es lo que no queremos que te ocurra, planifica lo que quieres y en función de eso elige 1 ó 2, y empieza a partir de ahí, para después ir ampliando.

- ***Invertir en educación en línea***

Cuando vayas a iniciar tu negocio debes pensar que la inversión en Internet es minima, pero la más importante, es la que inviertas en tu educación y en conseguir conocimientos.

### **¿Cómo?**

Los que suelen costar dinero son los cursos, y algunos seminarios, el pertenecer a algún club de marketing, etc.

No todo lo que estudies para capacitarte, va a ser pagando, procura invertir en la manera justa, y en lo que realmente te



interesa, porque por Internet hay muchos seminarios, artículos, videos, y algunos incluso te los vas a poder descargar a tu ordenador, que son completamente **GRATIS**.

- ***Trabajar inteligentemente***

Te aconsejo que no **inviertas más del 10% de tu tiempo**, en lo anterior, porque de lo contrario no le estarías dedicando el tiempo necesario **al Tráfico** y a **la Conversión**, que realmente es lo importante y lo que te va hacer ganar dinero, y al que debes dedicar alrededor del 90% de tu tiempo

Es decir que debes:

- Obtener las herramientas adecuadas
- Utilizar estrategias comprobadas

### **(b) Las Herramientas**

Tienes que tener muy claro que emprender un negocio por Internet requiere una importante infraestructura de tecnología, y para ello necesitas de unas determinadas herramientas.

Las herramientas principales serían en principio las siguientes:

- 1).**- Un Dominio
- 2).**- Hosting o Alojamiento Web
- 3).**- Cuentas de Correo Electrónico
- 4).**- Página de Aterrizaje
- 5).**- Blog
- 6).**- Autoresponder o Contestador Automático



## **1).- Un Dominio**

Lo 1º que debes hacer es elegir un Nombre para tu Negocio, y en Internet es lo que llamamos **Nombre de Dominio**

### **¿Qué es un Dominio en Internet?**

Resumidamente y en pocas palabras, para que sea lo mas entendible posible,

**Un Dominio** o **Nombre de Dominio** es el nombre que Identifica un Sitio Web.

Es decir, un Dominio es el nombre con el que identificamos las páginas en Internet. Por ejemplo, si queremos entrar a la página de **TuSitioWeb.com**, colocamos en el navegador la siguiente dirección:

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

Como podemos observar El Dominio es el nombre que viene después de www.

### **A.- Cada Dominio es Único en Internet**

Cada Dominio tiene que ser único en Internet, no pueden existir 2 iguales, por ejemplo: **TuSitioWeb.com** solo va a existir ese

### **B.- Identifica una Dirección Numérica.**

Todas las maquinas u ordenadores se comunican entre sí con números, por tanto todos los servidores y páginas de Internet tienen una **Dirección Numérica**, que se conoce como "**dirección IP**" (Protocolo de Internet). Por ejemplo: 192.204.15.23



Por esa razón los Dominios fueron creados para evitar el que las personas tuviéramos que recordar las direcciones numéricas de las páginas y servidores Web.

Puesto que Internet se basa en direcciones IP, y no en nombres de dominio, cada servidor Web requiere de un servidor de nombres de dominio (DNS) para traducir los nombres de los dominios a direcciones IP.

De forma que cuando escribimos en Internet el dominio **TuSitioWeb.com** el servidor de DNS (Servidor de Nombres de Dominio), del proveedor de Web Hosting, donde tenemos alojado nuestro Dominio, proporciona la dirección IP 192.204.15.23 y nuestro navegador se va directamente a esa dirección numérica e identifica nuestra pagina Web y nos la muestra.

### C.- Partes de un Dominio

Los dominios están formados por 2 partes:

- **El Nombre**

El nombre del dominio es el que contiene generalmente, marca, nombre de la empresa o nombre de la página. Por ejemplo en **TuSitioWeb.com**, el nombre del dominio es "**TuSitioWeb**"

- **La extensión**

La extensión identifica el tipo de dominio que es, y al tipo de organización al que pertenece

### D.- Tipos de Dominios

Existen 2 tipos de Nombres de Dominio:

- **Los Genéricos** cuyo Código o Extensión define el tipo de organización al que pertenecen, como por ejemplo **.COM, .NET, .BIZ, .WS, ORG, .MANE**, etc.



Los tipos de organización más comunes son:

- **.COM**, que se refieren a comercial,
  - **.NET**, que se refieren a Network,
  - **.MIL**, que se refieren a militar,
  - **.ORG**, que se refieren a organización (originalmente sin ánimo de lucro, aunque ahora cualquier persona puede registrar un dominio .org).
  - **.NAME**, que se refieren a nombre
- Y **los Particulares** de cada **País**, terminan con un Código o Extensión de 2 letras y fueron creados para representar a cada país, como por ejemplo: España **.es**, Francia **.fr**, México **.mx**, Argentina **.ar**,

### **E.- ¿Mayúsculas o Minúsculas?**

Los dominios **NO son sensibles a mayúsculas o minúsculas**, es decir, a pesar de que escribamos en mayúsculas o minúsculas el dominio, el ordenador únicamente interpreta las letras, de forma que podemos acceder a una página Web escribiéndolo de cualquier manera.

Esto es un gran acierto, de lo contrario imagina la gran cantidad de combinaciones que podrían existir para una misma página y lo complicado que sería recordar su dirección.

De forma que a la próxima que dicte una dirección de correo electrónico y le pregunten ¿Con mayúsculas o minúsculas? Puede contestar que da lo mismo.



## F.- Cantidad de letras

Todos los dominios de Internet deben tener un nombre de al menos 3 letras (por ejemplo "abc.com") y pueden tener un máximo de 63 letras sin contar la extensión del dominio.

## G.- Caracteres Permitidos

Los dominios de Internet pueden tener los siguientes caracteres:

- a. Letras de la **A a la Z** (con la excepción de la Ñ)
- b. Números del **1 al 0**
- c. Guión medio "-"

Cualquier otro carácter como espacios en blanco, acentos, signos de puntuación, paréntesis, guión bajo "\_", etc. no pueden ser parte de un dominio.

Además los nombres de dominios no pueden comenzar con un guión medio "-".

\* Ver documentación

## ¿Por qué la Necesidad de Tener un Dominio?

Por razones obvias, al igual que las personas nos identificamos con un nombre, es necesario que **tu Empresa** tenga un **Nombre** con el que las personas **la Identifiquen**.

Y como ya dijimos en Internet se llama **Nombre de Dominio**, como verás todos los especialistas en Marketing por Internet coinciden en lo mismo.



Se han escrito muchos artículos sobre este tema, pero me voy a basar en un artículo que leí de Álvaro Mendoza, de MercadeoGlobal.com donde explica muy bien las razones por las que se necesita un Dominio propio, aunque en FrancisTeAyuda le voy a dar mi toque personal

Las razones más importantes son:

**A.- Te da Exclusividad**

**B.- Te da Credibilidad**

**C.- Te permite Movilidad**

**D.- Y el Impulso de la Promoción** no lo pierdes.

### **A.- ¿Por qué te da Exclusividad?**

Porque el hecho de tener un Dominio Propio, hace que puedas tener:

- Cuentas de **Correo Electrónico**
- Y un **Sitio Web**

Asociados a tu Dominio, lo que te da **Profesionalidad**, y te **Distingue** de otras empresas, porque te hace **Único**.

No cometas el error de querer ahorrarte unos pocos dólares, y que el nombre de tu empresa este sujeto al Dominio de tu proveedor de hospedaje Web

### **B.- ¿Por qué te da Credibilidad?**

Piensa que la 1º Impresión siempre es la que cuenta, y no vas a tener otra como la impresión que se lleven de tu empresa no sea buena.



¿Qué **Credibilidad** o **Confianza** puedes causar tú o tu empresa si eres incapaz de gastar unos pocos dólares con tu Nombre?

Necesitas que te vean como una **Persona de Negocios Seria, Comprometida, y Profesional**, que dirige un **Negocio Establecido** y con todas las **Garantías**, da igual que sea desde casa o desde una nave o local destinado para ello.

Debes dar buena Impresión

### C.- ¿Por qué te permite Movilidad?

Pues porque si en un momento dado, necesitas marcharte a otro proveedor de hospedaje, por las razones que sean, lo puedes hacer tranquilamente, porque tú eres **el Dueño del Dominio**, y puedes tener toda **la Movilidad**, que quieras.

Si en cambio tu nombre esta sujeto al dominio del proveedor que te suministra el hospedaje Web, cuando te marches, pierdes todo lo que tengas hasta entonces, como **Documentos, Artículos Escritos** por ti, **Promociones** que tengas hechas, en fin todo el **Stock de Material** que en ellas hayas depositado.

Además **Pierdes** lo que para mi es más grave, ese **Nombre** y esa **Dirección**.

### D.- ¿Por qué Evita perder el Impulso de la Promoción

Pues la evita precisamente, porque al ser dueño de tu Nombre de Dominio, todo el esfuerzo y dinero que has **INVERTIDO**, en **Promocionarte**, en **Posicionarte** atrayendo más y más trafico hacia **tu Sitio Web**, no lo vas a perder, te puedes ir tranquilamente, porque todo eso no lo pierdes.

Mientras que si el dominio no te pertenece, deberás crear **otro Nombre**, y **otra Dirección**, con lo cual **Deberás Empezar de Nuevo**.

\* Ver documentación



## **Criterios para Elegir un Buen Nombre de Dominio**

Para elegir un buen Nombre de Dominio, voy a indicarte cuales son los criterios más comunes:

**A.-** Que sea **Corto** y **Fácil de Recordar**.

**B.-** Que **NO** sea **Confuso**, y **NO** de lugar a **Errores Ortográficos**.

**C.-** Que este **Relacionado** con la **Actividad** que estas **Desarrollando**.

**D.-** Que coincida con alguna **Palabra Clave**.

Lo primero que debes hacer, es una lista bien larga de nombre de dominio que puedan adecuarse a estos 4 criterios, y desde luego no os de vergüenza pedir opinión a vuestro entorno.

En mi caso, hice una lista larga, y fui preguntando, y descartando hasta que encontré el adecuado.

**¿Por qué hacer esto?**, pues porque a veces nosotros no somos objetivos con nosotros mismos o con nuestras cosas, y necesitas que la gente que te rodea y que es de confianza, que ve las cosas desde afuera y es objetiva, te vaya indicando, hasta que encuentres el que te acomode.

### **A.- Que sea Corto y Fácil de Recordar.**

Porque cuanto más **Fácil** de **Divulgar** sea, y de **Distribuir** mejor, porque debemos facilitar a las personas el trabajo a la hora de escribir nuestra **Dirección Web**, ya sea en los buscadores, como en cualquier medio de publicación.

Si un Dominio **NO** es Fácil de Recordar, y **NO** se puede Distribuir o Divulgar fácilmente, **estamos perdiendo** prospectos, y **tráfico** hacia nuestro Sitio Web.



### **B.- Que NO sea Confuso, y NO de lugar a Errores Ortográficos**

Como he dicho antes es **IMPORTANTISIMO**, que sea **Fácil de Escribir** nuestra **Dirección Web**, por tanto buscaremos nombres que no puedan llevar a confusión su escritura, ni podamos cometer errores ortográficos.

Porque un Sitio Web mal escrito puede hacer que lleve a los posibles prospectos o clientes hacia la competencia, que a lo mejor ha elegido ese nombre con toda la intención del mundo.

Con lo cual estaríamos perdiendo tráfico hacia nuestro sitio Web.

### **C.- Que este Relacionado con la Actividad que estas Desarrollando.**

Bueno esto es lógico, no Vamos a utilizar nombres que no estén relacionados con nuestro negocio, por mucho que a nuestra madre, padre, tío etc., le guste, o por seguir la tradición de la familia, o te guste, o cualquier otra cosa.

Nos interesa que cuanto más se relacione con nuestra actividad, más fácil será de recordar, que es justo la intención del punto 1º, y de encontrar en los buscadores si la actividad que tú realizas, se refleja tu Dominio.

### **D.- Que coincida con alguna Palabra Clave.**

Pero si buscas con que **Palabra Clave** quieres que te posicionen los buscadores en el momento de escribir tu Sitio Web, le estas facilitando a los motores de búsqueda que te encuentren con mayor facilidad.

Y esa palabra clave debes elegirla pensando a que mercado va dirigida

Además a la hora de hacer una campaña con Google AdWords, si tu Dominio coincide con la **Palabra Clave** con la que pretendes



que busquen tu anuncio, estas aumentando las posibilidades que este se publique con más facilidad.

### **EN CONCLUSION:**

Lo que queremos es **Atraer el Máximo Tráfico** posible hacia nuestro Sitio Web, y si elegimos el nombre adecuado, hemos avanzado mucho a la hora de hacer publicidad, pues nos encontrarán de manera más rápida.

Espero que ya tengas vuestra lista de nombres de dominio hecha, y empieces a trabajar con ella.

\* Ver documentación

## **2).- Hosting o Alojamiento Web**

### **DEFINICION**

Es el espacio que te suministran algunas empresas, en sus servidores para que puedas, Alojar, Almacenar tus **Páginas Web** y Mantener tus Archivos, Almacenar **Información, Imágenes, Video** o cualquier contenido accesible vía Web.

Hay varias cosas que debes tener en cuenta a la hora de elegir un Servidor de Hosting, y son:

**A.- La Capacidad** que dispone de **Almacenamiento**, ósea el espacio que te dan o proporcionan para los archivos de Tu Sitio WEB.

**B.-** Pero mucho más importante que eso, es la **Conexión Rápida a Internet**. Es decir Contratar **Anchos de Banda GIGANTESCOS**

**C.-** Y en nuestro caso nos interesará que el servidor admita **Bases de Datos**, (en otro tema ya explicare porque).



**D.-** Mantenimiento las 24 horas del día, los 7 días de la semana, los 365 del año

**E.-** Que tenga un buen Sistema Anti Hackers

Para mi esto de momento es lo más imprescindible, aunque puedes buscar además otros criterios que consideres convenientes.

### **Distintos tipos de Hosting o Alojamiento**

- **Alojamiento compartido**

Varios clientes comparten un servidor

Esto se hace así porque si una persona individualmente tuviera que hacerse cargo de la conexión a Internet de un servidor. Con todo lo que eso implica le resultaría muy costoso.

Por eso existen los servicios de Hosting, porque permiten que varias empresas compartan el coste de una conexión rápida a Internet, para tener el acceso a sus archivos situados en su sitio Web.

Estos Servicios de Hosting serán transparentes y cada sitio Web tendrá su propio Alojamiento de Dominio, y sus propias direcciones de correo, de manera que da la sensación de tener tu propio servidor virtual, con la apariencia de que el usuario está controlando un servidor dedicado enteramente a su sitio Web.

- **Alojamiento dedicado**

Consisten en el uso exclusivo de todo un servidor por un único cliente. Aunque este no nos interesa porque es para grandes empresas, y de momento no es nuestro caso.



- **Alojamiento Web**

Es un Hosting de archivos, que será el que nosotros contrataremos, y el que nos hace falta para nuestra empresa o negocio.

En ellos se pueden alojar las páginas de tus sitios Web, archivos digitales como documentos, videos, imágenes.

Y los subiremos a través de vía ftp o una interfaz Web de fácil manejo para el usuario. Los archivos se muestran en la Web tal cual o sin procesado, es decir que tal cual los subes al Hosting, se muestran sin ninguna manipulación.

### **3).- Cuentas de Correo Electrónico**

#### **DEFINICION**

Es un servicio de red que te suministran los servidores, y que permite a los usuarios **Enviar y Recibir Mensajes Rápidamente**, mediante sistemas de comunicación electrónicos.

Por medio de mensajes de correo electrónico se puede enviar, no solamente texto, sino todo tipo de documentos digitales. Su eficiencia, conveniencia y bajo coste (normalmente nulos) están logrando que el correo electrónico desplace al correo ordinario para muchos usos habituales.

#### **Porque tener Cuentas de Correo y tu Firma basadas en tu dominio**

- Dan confianza
- Dan Credibilidad
- Dan prestigio
- Es un buen Marketing



- **Cuenta de correo personalizada basada en el nombre de tu dominio**

Es importante que hagas esto porque, le da una imagen mucho más profesional a tu negocio, lo que refuerza la confianza y la credibilidad que tus potenciales prospectos, clientes o afiliados tengan hacia ti.

En lugar de utilizar tu cuenta de correo, habitual de Hotmail, Gmail, Yahoo, Telefónica, etc., estarás utilizando tu correo electrónico personal **asociado a tu dominio**.

Puede que te parezca inútil hacer esto. Que no necesitas hacerlo, que utilizas tu correo habitual y ya está, pero da prestigio y es un **Buen Marketing**.

- **La Firma en tus cartas, artículos, escritos**

Es conveniente que te crees un **Pie de Firma**, y lo configures en tu correo habitual, donde ponga tu nombre, el de tu empresa, tu Web y tu correo asociado a tu dominio.

Sinceramente te recomiendo que te tomes esta pequeña molestia, ya que realmente le dará una imagen más seria a tu negocio.

Además de estar promocionándolo, con cada mensaje que envíes.

Ten en cuenta que suele pasar que en algún momento le envíes un correo a alguien que nunca visitó tu página, y tenga curiosidad y quiera saber como es tu negocio.



#### 4).- Página de Aterrizaje

Es el escaparate de nuestro negocio o de nuestra empresa, donde vamos a exponer nuestros productos, artículos, o los servicios que ofrecemos. Y donde necesariamente deben dejar sus datos, para poder acceder al resto de la información.

Lo que aconsejaría es:

**A.-** Lo más importante y lo primero es, buscar una **Palabra Clave**, que en los meta tags o etiquetas, que vayas a poner en el código HTML y que se colocan al principio de tu página, aunque no son visibles a los ojos humanos, pero si a los robots de los buscadores, elijas bien con que **Palabras Clave** quieres que te localicen los buscadores.

Te aconsejo como ya te dije en anteriores ocasiones, que elijas el dominio buscando una palabra clave y relacionada con la información con la que pretendes que te encuentren.

Y al diseñar la pagina de aterrizaje, hazlo pensando en tu sitio Web, a que mercado va dirigido, es decir el nicho de mercado al que va dirigido, para eso debes investigar y buscar las posibles palabras que utilizan tus potenciales clientes, para buscar tus productos o tus servicios.

Y en base a eso elige las palabras clave con las que quieres que te encuentren.

- **Populares**
- **Poco Competitivas**

Google Adwords posee una herramienta externa para buscar palabras clave:

<https://adwords.google.com/select/KeywordToolExternal>

**¿Y esto porque es importante?**, porque cuando alguien va buscando información sobre algo, debes facilitarle a los buscadores para que te coloquen en las primeras posiciones, y el posible cliente te encuentre con facilidad.



Por lo tanto en los meta tags o etiquetas

- **El Título** sea esa palabra clave,
- dentro de la **Descripción** a ser posible al principio lleve la palabra clave,
- y por supuesto en los **Keywords o Palabras Clave** debe de estar la 1ª posición,
- y que de algún modo esa palabra **se encuentre estratégicamente colocada dentro del texto** de la página de aterrizaje. Al principio, en el medio, y al final, y para eso tendrás en cuenta:

**a).-** Qué la cantidad de palabras clave sea proporcional a la cantidad de palabras que tenga la página, a esto se le llama **Densidad**.

**b).-** Que tengan **Relevancia**, o sea que haya relación y concordancia con el resto del contenido de tu página. Para ello te recomiendo que la pongas en **negrita** para que la haga más relevante a los motores de búsqueda y comprueben la importancia de esta.

**c).- Frecuencia**, el nº de veces que una palabra clave se repite en tu página.

Aquí te daré un pequeño truco que viene muy bien para aumentar la densidad, y la frecuencia de las palabras clave, sin perder la relevancia.

Y es que cuando insertes una imagen, banner, etc., formato .jpg, .png, .gif, y te pida el título, texto o la descripción, dependiendo del programa con el que generes la página, le pongas la palabra clave.

Si te fijas cuando cargues tu Web en el navegador para verla, y pases el ratón por encima de la imagen, aparece el texto que le has introducido.

A esto se le llama optimización o **SEO**



**B.-** Captén la atención del posible cliente, en el primer contacto, por lo que el **TÍTULO** debe ser impactante y cautivador.

**C.- Sencillas, y Profesionalmente Diseñadas**, que no sean demasiado recargadas, y con demasiado texto que haga que el posible cliente se canse de leer y se vaya.

Que el texto que incluyas exprese en pocas palabras y resumidamente todo lo que se va a encontrar en tu sitio Web, para que va a servir, y que utilidad va a tener, para que se queden contigo.

**D.- Rápidas de Cargar**, porque la gente si tarda mucho se cansa y se va, te recomendaría entre 3 seg. y 20 seg., no más tiempo.

**E.-** Poner un **Video** o **Audio**, explicativo del perfil de tu negocio, que sea corto y no dure más de 1 ó 2 min. Para que no sea muy pesada de cargar la página.

### **Para que necesitamos una Pagina de Aterrizaje**

**La Pagina de Aterrizaje** su principal objetivo es el capturar los datos de tus prospectos y posibles clientes, a través del formulario.

Y cuya finalidad será:

- La de **seducir o captar la atención** del visitante a nuestro sitio, para que nos deje sus datos, y así poder mantenernos en contacto con él, a través de artículos, boletines, o cartas, sobre nuestro producto, ofertas, o novedades que vayan surgiendo,
- De mostrarle **Profesionalidad**,
- Generar su **Confianza** y
- Así conseguir **Fidelizarlo**, para poder venderle lo que ofrecemos.



## 5).- Blog

A diferencia de la Página de Aterrizaje, que sirve de escaparate para tu negocio, y la de captar los datos de tus posibles cliente.

El Blog su **Principal Función** es la de **Suministrar Información**, así que resumidamente diré que es donde vas a publicar tus artículos:

- para darte a conocer,
- para mostrar profesionalidad,
- para conseguir una buena reputación.
- Para demostrar lo entendido que eres en tu campo,
- Para que confíen en ti,
- Para tener presencia en Internet, sobre todo en las redes sociales.
- etc.

O sea que es una herramienta muy buena para hacerte publicidad, mientras mantienes informados a tus posibles clientes, por lo que es un buen marketing, sin anunciar tu producto.

Cuando hoy en día te cuestionas todo lo que te promocionan por ahí, el hecho de que una persona real, exprese y **comparta información veraz, y valorable**, hace que el lector experimente lo que le cuentas, sin que intentes embutirle publicidad, eso lo tiene muy en cuenta, y además agradece lo que estas compartiendo con él, y por cierto de forma **GRATUITA**.

Por lo que, te hace mas fiable y las personas lo acogen con más entusiasmo.

Cuanta más **información** des y **gratis**, y más **cubras sus necesidades, gustos y deseos**, a sus ojos te conviertes en un experto en el tema, en consecuencia hace que más personas visiten tu sitio.



Son tan importantes también porque:

- Millones de personas visitan y leen diariamente los Blogs
- Los Blogs tienen **mucha divulgación** a través de los **RSS**
- Los buscadores **los posicionan mejor**, que las paginas de aterrizaje
- Google los reconoce en seguida porque tienen un **sistema de búsqueda muy amistoso**, y los pone en sus listas después de solo unos días
- Sirve también para tener a tus clientes actuales, al día sobre los **nuevos productos o servicios disponibles**.

### **¿Cómo utilizar el Blog?**

El Blog debes de tenerlo **Constantemente Actualizado**, y desarrollando constantemente contenido que sea relevante e interesante, que capte la atención de las personas.

El Blog no sirve para escribir un artículo y olvidarte de él, o escribir un artículo al mes, según **la presencia que deseas** tener en Internet, deberás escribir o publicar contenido de 2 a 3 veces a la semana, y hacerla visible en las redes sociales y/o en los medios que tu consideres conveniente.

- Debes escribir un artículo **pensando en los usuarios**
- Es **MUY IMPORTANTE**, escribir de una forma que todos puedan entender, **sin buscar palabras científicas o rebuscadas** para lucirte tú. Piensa siempre en ellos.
- Que los artículos **sean cortos**, para que el usuario no se aburra, ajústate a los hechos simples.
- El Blog debe ser **interactivo**, es decir que haya un **espacio para los comentarios** y que tu puedas responder, aceptando todas las opiniones, siempre y cuando no falten al respeto o hagan SPAM. Es decir que la comunicación sea de ida y vuelta



Cuando digo que publiques contenido e información no me refiero a **sólo** artículos escritos, el contenido puede ser

- Artículos Escrito
- De audio, o
- De Vídeo
- O con Imágenes si son imaginativas, y transmiten algo importante, o información con un solo impacto.

En principio para el Blog en general tendremos en cuenta las mismas normas que hemos dicho para la página de aterrizaje con respecto a la optimización para el SEO, (y como ya explique en el artículo anterior, no voy a volver a repetir).

Y además también tendremos en cuenta al escribir cada artículo, cuando lo escribamos, miraremos que se cumplan cada una de las características ya dichas, y optimizarla para el SEO, y así para que sea bien posicionado por los buscadores.

Además:

- Si contratas **Google Adsense**, te puede producir beneficios económicos
- Aunque, su principal función sea la de ofrecernos información y contenido, desde aquí también puedes **Capturar los Datos** de tus Prospectos colocando un formulario.

Y precisamente porque vamos a necesitar un Blog, que va a estar constantemente actualizándose, exigiremos que el Hosting admita Bases de Datos.



## 6).- Autoresponder o Contestador Automático

**Autoresponder**, o contestador automático, es un servicio, programa, aplicación, que te suministran algunas empresas, y que te permite gestionar las listas de tus subscriptores, capturando sus datos a través del formulario, que colocaremos estratégicamente en nuestra página de aterrizaje, nuestro sitio Web, o nuestro Blog.

El **Autoresponder** es donde programamos los mensajes, cartas, boletines de auto respuesta y que te permite mejorar las relaciones con tus subscriptores o clientes fidelizándolos. Dándoles información sobre los productos o servicios que ofreces, ofertas y promociones, nuevos eventos, etc. Y todo de forma automática.

Sirve para adquirir nuevos clientes o convencer a clientes que ya tienes a comprar algo de inmediato.

### **Ventajas del Autoresponder**

- **Bajo Costo** pues enviar mensajes en forma masiva es muy económico.
- Se puede **saber quién lee un mensaje** y si responde a nuestro llamado a la acción y todo esto en **tiempo directo**
- Se puede **configurar el envío** de varios mensajes durante un cierto período de tiempo
- Y permite **optimizar la eficacia de una campaña**, dado que se puede instantáneamente y en base a la respuesta obtenida, cambiar los parámetros de la misma.
- Hace que **trabaje por ti** incluso mientras duermes, y puedas hacerle el seguimiento a tus posibles clientes, pues este sistema se encargará de enviarle la información que necesita para aclarar prácticamente todas las dudas, y cerrar la negociación por nosotros.



**EN CONCLUSIÓN:** sirven para

- Enviar e-mails automáticamente al prospecto o al cliente.
- Crea una base de datos
- Seguimiento del cliente
- Permite enviar e-mails masivos
- Cerrar negociaciones

Algo **MUY IMPORTANTE**, que debemos tener en cuenta, es no colocar en nuestra base de datos, ni enviar correo a nadie que no se haya suscrito voluntariamente, por que de lo contrario estaríamos haciendo SPAM

Y en cada carta que enviemos, demos la opción de que las personas voluntariamente puedan anular su suscripción, con una **NOTA ANTI-SPAM** bien visible y que posea un enlace para este propósito.

También se encarga de proporcionar información (automática) si se produce algún problema.

### **(c) Estrategias y sus Especialistas**

Pretendo enumerar las estrategias y sus especialistas. Como te prometí te iré guiando según mi experiencia personal.

### **PASOS QUE DEBES SEGUIR**

**1º.-** A partir de ahora ya debes empezar a **Crear Tu Marca**, y para eso tenemos a una especialista muy buena: "Carla Delgado" en [CreaTuMarcaOnline.com](http://CreaTuMarcaOnline.com)

Para eso deberás tener:



- A.- El Logotipo que identifique tu empresa
- B.- Tu Pagina de Aterrizaje
- C.- Blog
- E.- o un Sitio Web, si es autoeditable mejor

Te recomiendo que para que este muy bien diseñado que elijas un diseñador gráfico para que te haga estos trabajos, en este caso, Carla Delgado es una diseñadora muy profesional, en mi caso es la que lo ha diseñado todo, en CajaDeIdeas.com.

Si lo que necesitas es un **Sitio Web Autoeditable**, que no es lo mismo que una pagina de registro o de aterrizaje, ni sirven para lo mismo, te a consejo a Marurico Binetti en QueSeEnteren.com.

Pero en caso de que no tengas dinero, no te venga bien y no seas un experto en diseñar Webs, esta Axel San Miguel que tiene un curso para diseñar tu primera pagina Web.

**2º.-** Elegir por donde quieres promocionarte, porque hay diferentes Técnicas para hacerlo por:

#### **A.- Google Adwords,**

El especialista indiscutible es Carlos Gallego, que tiene un curso que es muy interesante y te puede ahorrar mucho dinero el saber como manejar esta herramienta.

También tenemos a Carlos Adwords, que te puede ayudar a hacer una campaña con esta herramienta, para sacarle mas rendimiento a tu promoción

#### **B.- Marketing con Videos**

Aquí tenemos un gran abanico de posibilidades, pero de los que he aprendido es de Álvaro Mendoza, Carla Delgado, Ronald Vásquez

#### **C.- Promoción a través de las Redes Sociales,**

También hay varios especialistas, pero como siempre hablo desde mi experiencia



Roberto Cerrada, en su Club de Marketing, esta dando un curso muy amplio y muy intenso, sobre como promocionarte a través de las Redes Sociales,

También tenemos a Carlos Cabrera, y Javier Quiroz, Lorenzo Pomares, que tienen buenos artículos y videos tutoriales sobre **Facebook**,

Y en **Twitter**, esta Joannix, Carla Delgado, y Lasse

#### **D.- Sindicación de Contenidos**

Para tener la máxima presencia en Internet. Álvaro Mendoza, Carla Delgado, Roberto Cerrada, los 3 tienen cursos donde explican como hacer sindicación de contenido

**E.-** Y con respecto a **Métodos de Marketing Tradicionales**, están las conferencias que se dan todos los viernes, en la sala destinada para ello del Autoresponder Myresponder, donde cada semana tratan de un tema distinto para poder promocionar tu negocio.

**F.-** También están los anuncios en los **Tablones de Anuncios** (a mi no me han gustado, aunque dependiendo para que cosas si que puede funcionar),

#### **G.- Intercambio de Banners y de Links,**

Todos estos ya están desfasados, y las nuevas tendencias son las que te he dicho antes, y te dan mucho más prestigio, porque demuestran lo profesional, y lo experto que eres en alguna materia.

Con los intercambios hay que tener cuidado de con quien los haces pues dependiendo de la pagina donde lo hagas, puedes perder prestigio como profesional, así que si decides hacerlo por ahí, tengas mucho cuidado, y mires bien el PageRank, o el Caché de la página donde vayas a ponerlo

**H.-** A través de los **Foros** en estos también escribes y das tu opinión, demuestras profesionalidad, aunque el trato con las personas no es directo como en las Redes Sociales, puede funcionar también etc.,



### C.- El Tráfico

Una vez tengas toda la infraestructura tecnológica instalada, y hayas seleccionado los productos para vender, debes centrarte en el tráfico. Sin él lo demás no te va a servir.

**¿Qué es el Tráfico?**, es conseguir prospectos hacia tu sitio Web, y construir así tu lista de posibles clientes.

Tendrás en cuenta que el hecho de que hayas puesto en marcha tu Sitio Web, **NO** significa que vayas a obtener algún tráfico:

- Debes **darte a conocer** para que los internautas sepan que estas allí.
- Necesitarás **saber donde está** la gente a la que va dirigido tu negocio, y la que te interesa, es decir **tu Nicho de Mercado**
- Y **como encontrarlo**

A esto se le llama conseguir **Tráfico Cualificado**.

Para eso debes:

- **Aprender las estrategias**, que más te interesan, y de eso ya hable en el artículo anterior.
- Probar **nuevas ideas**, hay que estar constantemente probando y mejorando las estrategias de tráfico:
  - Los titulares
  - El cuerpo del mensaje
  - Las palabras de convencimiento
  - El ritmo
  - El diseño, etc.
- Y dar **seguimiento a los resultados**, para mejorar debes medir, eso es lo fundamental.



## **D.- El Convertir**

El paso siguiente es conseguir **la Conversión**

**¿Qué es la Conversión?**, es convertir esos prospectos en compradores y en dinero, que en términos cotidianos es **“vender”**, o **“cerrar la venta”**, y que en el mundo virtual se llama Conversión.

Para mi **el tráfico y la conversión** son las más importantes de los 4 elementos para desarrollar tu negocio.

Por tanto tu **OBJETIVO PRINCIPAL** es aumentar el tráfico y conseguir la conversión, en palabras más sencillas debes **construir tu lista de prospectos y estos convertirlos en clientes**.

Por eso te digo que debes trabajar inteligentemente y dedicarle el 90% de tu esfuerzo y tu tiempo, porque son los que te darán dinero.

Aunque para que tu negocio prospere debes tener en cuenta cada uno de todos los 4 elementos.

Por lo que te aconsejo, que para la parte técnica si puedes contrates especialistas, por tanto busca que tu Sitio Web te lo diseñe, no pierdas tiempo en eso, y además quedará mucho más profesional, **céntrate en el tráfico y la conversión**.

**¿Cómo lograremos la conversión?**

A través de los mensajes publicitarios o de ventas:

- En Audio
- En Video
- Textos escritos
- Ofertas y promociones
- Precios
- Y Garantías



### **CONSEJOS**

1. Pon tu Sitio Web en línea lo más rápidamente posible
2. Hazle un seguimiento al tráfico
3. Medir y mejorar las conversiones
4. Construye, desarrolla y administra tu lista
5. Gestiona tu dinero

Con esto ya he terminado, los 4 elementos para desarrollar tu negocio



## **5.- ¿Qué es la Lista de Prospectos?**

Antes que nada explicar que los **Prospectos** son personas interesadas en tus productos o tus servicios, y que son potenciales clientes, por lo que los debes cuidar.

### **¿Y como se consiguen los prospectos?**

Creando precisamente una lista de correo de los posibles clientes y/o de los clientes se convertirán en activos que te generaran dinero.

La construcción de una lista es esencial para alcanzar tu éxito en línea

### **¿Qué es una lista?**

Es una base de datos de las personas que han visitado tu Sitio Web, y ha dejado sus datos, como son el nombre y el correo electrónico, a cambio de recibir información valiosa, o un regalo que consideren importante para ellos.

A esto se le llama "**Lista de Registro Voluntario**"

Esta se puede hacer de 2 maneras:

- A través de una Página de Registro o **Página de Aterrizaje**, que ya explique y no voy a extenderme, donde necesariamente deben dejar sus datos, para poder acceder al resto de la información.
- O a través de tu **Sitio Web**, que no es lo mismo que Página de Aterrizaje, o de tu **Blog**, donde por medio de un formulario quien desee, puede suscribirse, pero aunque no lo haga continuar teniendo acceso a la información que allí se encuentra



### **Razones para construir una lista**

Esta demostrado estadísticamente que más del **95% de las personas** que visitan nuestro sitio **NO hacen una compra** la 1ª vez, esto significa que si no recoges sus datos, habrás perdido a esa persona para siempre.

De esta forma si deja sus datos aunque no haya comprado puedes seguir informándole, y si consigues fidelizarla, en un futuro pueda ser un cliente,

Y a los clientes actuales, continuar vendiéndoles, ofreciéndoles nuevas oportunidades, u ofertas.

Por tanto es interesante disponer de una lista segmentada, esto significa, que deberás tener una lista para cada cosa y cada caso, por ejemplo:

- Una lista para los prospectos
- Varias listas para los clientes, dependiendo del producto o servicio que te hayan comprado.

Y otra cosa **MUY IMPORTANTE**, es que solo debes enviar a esa lista la información, u ofertas que estén relacionadas con el motivo por el que se han registrado. Por ejemplo, no puedes enviar información de calzado, a personas que se han registrado para obtener información de vinos

Así que como hemos visto hay 2 cosas fundamentales para construir una lista y que sin ellas será complicado o difícil.

- Disponer de Página de Aterrizaje o Página de Registro
- Y disponer de un Autorespondedor.

Así que te vuelvo a dar el consejo del artículo anterior, Construye, Desarrolla y Administra tu lista



## **6.- ¿Cómo Medir y Hacer un Seguimiento al Tráfico?**

Muchas personas me han preguntado como se mide y se hace el seguimiento del tráfico, solo decirte que hay varias formas de hacer un seguimiento:

### **A.- A través de Google Analytics**

La más normal es a través de Google Analytics

Creas una cuenta, donde puedes crear varios perfiles dependiendo de los subdominios que tengas, me explico: en mi caso he creado la cuenta FrancisTeAyuda, y dentro de ella el perfil para la pagina de aterrizaje o página de registro, y el perfil para el blog, así poder medir cada una de ellas como funciona.

De esta manera obtienes un código HTML, para cada perfil que te crees, que insertarás, dentro del código HTML de cada una de tus páginas Web, al final de todo y antes de </body>, para que puedas hacer el seguimiento.

Ejemplo.

```
<script type="text/javascript">
var gaJsHost = (("https:" == document.location.protocol) ?
"https://ssl." : "http://www.");
document.write(unescape("%3Cscript src='" + gaJsHost + "google-analytics.com/ga.js' type='text/javascript'%3E%3C/script%3E"));
</script>
<script type="text/javascript">
var pageTracker = _gat._getTracker("UA-xxxxxx-x");
pageTracker._initData();
pageTracker._trackPageview();
</script>
```

Es una herramienta muy potente, donde te hace informes, y te mide todo lo que te puede interesar,

- Desde el nº de visitas,



- el nº de rebotes,
- Desde los sitios donde se han metido en tu Web,
- Situación geográfica,
- El tiempo que han estado, etc.,

Tiene muchas mas funciones solo digo, unas pocas.

### ***B.-A través del autoresponder***

Si tienes un autoresponder, normalmente todos tienen un sistema de análisis, y te envían informes donde incluso en tiempo real vas a poder ver como reacciona la gente y puedes cambiar la estrategia, puedes ver

- Las personas que se han suscrito,
- las que han dejado de suscribirse,
- algunos incluso de si el enlace de la carta que has enviado se ha abierto,
- La IP
- La Situación Geográfica

También es verdad que eso depende mucho del Autoresponder que se utilices puede tener más o menos utilidades para analizar tu campaña



### **C.- A través de Google Adwords**

Si te vas a promocionar a través de Google Adwords, por aquí hay una herramienta muy potente también, que te mide todo lo que te he dicho antes, como en Google Analytics.

Puedes confeccionarte un informe a tu medida según lo que desees medir y/o seguir, y hacer que te llegue a tu correo con el ritmo que tu le pongas, en mi caso me gusta que me lo envíen todos los días, para sin necesidad de entrar a la aplicación, desde mi correo poder ver como va evolucionando.

- El informe te mide
  - los clics,
  - la posición donde sale el anuncio,
  - las palabras clave que han tenido mayor efectividad,
  - las menos populares o las que han hecho que tu anuncio no se publique
  - el porcentaje de dinero por el que tienes que pujar, para que sea efectiva una palabra clave
  - Desde la URL que se han hecho los clics
  - Porcentajes geográficos para ver donde ha tenido más incidencia.
  - Si has elegido por la red de contenido, puedes ver que ubicaciones fueron más efectivas.

Y un sin fin de posibilidades.

Además de que el resultado es inmediato, en seguida que sale tu anuncio publicado ves como va evolucionando.



### ***D.- A través de las Redes Sociales***

Aquí podemos ver como reaccionan las personas ante un determinado

- Artículo, mirar por ejemplo:
  - i. Las veces que se ha Retwiteado (Twitter), o compartido (distintas Redes Sociales)
  - ii. Las veces que te han pinchado Me gusta
  - iii. La cantidad de comentarios que se han hecho,
  - iv. Los comentarios positivos
  - v. Los negativos
  - vi. Etc.
- Ante la proposición de un evento, o
- La creación de un seminario
- Un curso, etc.

E ir cambiando o no tu estrategia, según sus comportamientos.

Una forma también de saber cuantos clics ha obtenido tu articulo es utilizando un a cortador de URL, **byt.ly**,

- Donde puedes ver en tiempo real los accesos,
- Ver también a que hora hay más tráfico a tu articulo, con lo que puedes programar a que horas te resulta más conveniente publicarlo,
- Te da el clic por Fechas,
- El porcentaje de clics por orientación geográfica.

Por poner algunos ejemplos



Aunque este no discrimina de donde viene el tráfico, sino que analiza todo lo que tiene que ver con el enlace que ha acertado

Hay otra utilidad que también viene bien para saber los clics que has obtenido, aunque no te dice a que horas ha habido más incidencias, si que discrimina entre los distintos sitios que hayas configurado, en mí caso Twitter y Facebook, y es: **TwitterFeed**

Básicamente estas son las formas de hacer seguimiento y medir que utilizo, aunque dependiendo de cómo estés promocionándote, pueden existir más claro esta, y elegir las que más te convienen, e incluso hacer una combinación de varias, para tener la máxima información posible.

Como siempre es grato para mí ayudarte, y recuerda que Francis Te Ayuda



## **7.- Documentación**

- Wayne Van Dyck
- Phil Alfaro
- Álvaro Mendoza
- Wikipedia
- internetworks.com.mx
- masadelante.com
- Ideas Originales de Francis Deusa