

7 ESTRATEGIAS

de

INTERNET MARKETING



para crear tu propio imperio online

MARTIN MENESES

Prefacio

7 Estrategias De Internet Marketing es un programa dedicado a tener resultados rápidos y duraderos en tu negocio online sin importar que tengas un negocio físico, seas un afiliado, un vendedor de Info Productos o incluso si aun no tienes un negocio.

En esencia se trata de una serie de elementos que puedes unir a tu sistema para tener mas resultados en tu negocio online respecto a posicionamiento, conversiones y trafico. En cualquier mercado que manejes. Si, se muy bien que el Internet avanza muy rápidamente pero en realidad lo único que cambia es el medio en que llevamos el mensaje, el mensaje permanece igual en muchos aspectos.

Personalmente he utilizado estos conceptos para tener éxito en múltiples mercados y en productos de todo tipo pero también para ayudar a negocios físicos a multiplicar sus utilidades.

Así que voy a ponerlo simple para ti: Estas estrategias, conceptos y sistemas funcionan.

Pero solo cuando las pones a trabajar.

Este libro puede quedar olvidado fácilmente en tu biblioteca pero para ser sincero contigo, la única manera en que se cumpla cualquier de tus metas es implementando.

Tan solo imagínate en un par de meses cuando tu negocio en Internet este floreciendo y generando cientos o incluso miles de dólares cada mes en piloto automático. Podrías hacer crecer tu negocio o pagar tus deudas, vacacionar o cualquier cosa que desees.

Todo por leer estas paginas. Pero en realidad no se trata de leer... Se trata de que hagas a un lado cualquier excusa y posibles miedos para cumplir tus sueños.

¡Así que bienvenido! Esto que estas leyendo representa 7 años de estudio y 4 años de experiencia en el mundo digital.

Primero que nada quiero compartir algunas cosas muy importantes para que aproveches la lectura de este libro al máximo.

Lo primero es que este libro no es 100% texto. He preparado para ti una sección de recursos especial para que puedas ver ejemplos de todo lo que hablo aquí y he decidido separarlo para que tengas un mejor acceso a todo. Ademas tendrás una hoja de recursos especial con todo lo que te recomiendo para tener un negocio eficiente.

También te pido que si encuentras algún error POR FAVOR me envíes un correo a meneses345@gmail.com para corregirlo lo mas pronto posible.

En segundo lugar quiero recalcarte que este libro es para personas que implementan y no para personas que simplemente quieren aprender por aprender, la acción imperfecta es lo primero que necesitamos para

Llevar las cosas al siguiente nivel.

Recuerda: Si no te avergüenzas de tu primer intento, entonces te tardaste bastante en hacerlo.

En tercer lugar, este libro esta lleno de idea y conceptos que puedes implementar pero en realidad no es un guía paso a paso de lo que debes hacer, mi intención es mostrarte la mejor manera de hacer las cosas, la manera que da resultados.

En cuarto lugar quiero aclararte que soy un vendedor e Internet Marketer por lo tanto en algunos momentos me promocionare a mi mismo con programas que si son paso a paso y que están diseñados para llevarte al siguiente nivel de una manera mas personalizada. Te los presento porque se que funcionan, porque los amo y porque te harán ganar dinero.

Si no te gusto mi libro puedo reembolsártelo, simplemente no lo hagas por alguna error gramatical. Enviame tu recibo de Amazon a mi correo y te regresare tu dinero por Paypal, solo te pido que no dejes comentarios negativos de nuevo a causa de un error gramatical o algo igual de simple.

Con esto en mente te pido que me dejes un comentario positivo lo mas pronto posible ya sea en Amazon para saber que seguir haciendo y que puedo mejorar. Mejor aun graba un video y postéalo en mi Facebook:

<https://facebook.com/martinmeneseslive> (No olvides dejarme un Like)

Estoy deseoso de conocerte y saber lo que mi libro ha hecho por ti.

Sinceramente,
Martin Meneses

MUY IMPORTANTE

DESCARGA TU HOJA DE RECURSOS Y TU GUIA DE EJEMPLOS

Como te dije este libro no es 100% texto. He preparado para ti muchos ejemplos para que entiendas completamente cada cosas que explico a lo largo del libro así que descargala en esta pagina. Sin mencionar que te enviare actualizaciones de este libro.

Ve a la dirección <http://martinmeneses.com/recursos/> para descargar tus recursos ahora!

Introducción

En los años que tengo trabajando como Internet Marketer siempre he tenido el deseo de dejar una huella imborrable y que perdure en el futuro, tal como lo han hecho grandes personalidades en todo el mundo. Se muy bien que muchos solo pensamos en tener una vida prospera y feliz junto a las personas cercanas a nosotros, lo cual es algo muy respetable ya que en un principio era todo lo que deseaba.

El problema es que muchas veces todos nos encontramos perdidos o simplemente no sabemos que rumbo tomar para materializar esos deseos. De hecho, lo he visto muchas veces con mis clientes que han confiado en mi para ayudarlos a alcanzar sus metas a través de consultoría o de Info Productos en línea.

He conocido a personas de todas las edades alrededor del mundo que desean tener una vida mejor usando las posibilidades que ofrece el Internet, las cuales déjame decir que son grandiosas, baratas y sumamente confiables. Pero el verdadero problema radica en que no hay muchos lugares donde se pueda aprender exactamente que debemos hacer para tener éxito expandiendo nuestro negocio o comenzando uno en Internet.

Especialmente porque la gran mayoría de la información esta presentada como una “oportunidad de negocios” en lugar de una educación formal en marketing digital, y si se trata de pensar en Internet como un negocio siempre pensamos en algo gigante como una gran red social o una gran tienda departamental en línea.

Este tipo de enfoque solo hace que nuestras metas sean imposibles o sencillamente muy grandes para alguien normal, cuando en realidad en el Internet hay un lugar para todos ¿pero como hacerlo? ¿Como llegar a nuestro publico? ¿Como usar las redes sociales? ¿Como usar el marketing móvil? ¿Como hacer publicidad en línea? ¿Como poner un sitio? ¿Como aceptar pagos? ¿Como llevar gente a nuestra pagina? ¿Como hacer contenido viral? Ahí esta el problema.

Nos saturamos de cosas y preferimos dejarlo para seguir haciendo lo que hacemos en este momento, ya sea vender nuestros productos físicamente como siempre o segur en nuestro trabajo seguro antes de emprender en algo nuevo. En esencia porque no sabemos como usar todo el poder que existe en el Internet o por el miedo que existe de probar lo desconocido.

El mundo esta cambiando, cada día hay mas personas conectadas a Internet y cada día hay mas personas comprado en Internet debido a que es mas sencillo, rápido y seguro. Lo cual en tu caso es una oportunidad, una oportunidad de llegar a un mercado que va mas allá de tus sueños mas salvajes y se expande a millones de personas a lo largo del mundo.

Las personas buscan estar conectadas, buscan saber mas de sus marcas preferidas, buscan nuevos productos, buscan una solución a sus problema, buscan comprar y usan el Internet para hacerlo. La prueba esta en que para muchas personas el Internet es algo indispensable en sus vidas y en el hecho de que pasan horas y horas en sus smartphones.

Por ejemplo en México existen 49.4 millones de usuarios de computadoras de los cuales 47.4 millones

son usuarios de Internet, 10.8 millones de hogares cuentan con conexión a Internet y el crecimiento de usuarios de 2013 a 2014 fue de 12.8%.

Lo cual como puedes ver se trata de un número muy elevado, ya que virtualmente hay millones de usuarios capaces de comprarte algo, simplemente se trata de ponerte a su alcance de la manera adecuada y de eso se trata el nuevo modelo de negocios.

De estar en contacto con tu mercado y darles exactamente lo que están buscando para que se vuelvan clientes tuyos y sigan siendo tus clientes indefinidamente, de aprovechar el poder y las herramientas que ofrece el Internet para expandir los ingresos y utilidades de tu negocio.

Como dije anteriormente, para muchos se trata de una empresa bastante arriesgada y que no dará los resultados deseados pero la diferencia radica como en todas las cosas, de saber que funciona y que no funciona para enfocarnos en hacer lo que funciona. O en pocas palabras evitar reinventar la rueda. Así que ese es mi propósito en este libro, darte mis mejores consejos para tener éxito en tu negocio en línea y evitarte dolores de cabeza traducidos en pérdida de tiempo y dinero.

Estos consejos son el resultado de años de prueba y error, miles de dólares gastados en pruebas y en educación del más alto nivel pero en especial de fracasos que terminaron resultando en valiosas lecciones que se convirtieron en éxitos en el ámbito financiero y profesional.

Veras, inicié mi negocio online el 31 de diciembre del 2010 a mitad de la noche con el propósito de que el 2011 sería un año de prosperidad y felicidad, pero fue grande mi sorpresa cuando durante meses mi negocio no tuvo prácticamente ningún resultado, todo parecía sencillamente una burla hacia mi deseo de construir un futuro propio, hasta que en el mercado inglés promocione lanzamientos de productos de información como afiliado, es decir que yo me llevaba la mitad de la transacción por cada cliente referido.

Esto fue lo que me llevo a crecer poco a poco y a liquidar mis deudas ya que el negocio comenzaba a ir bien apoyado de blogs, publicidad pagada y de mi lista de suscriptores que poco a poco iba creciendo.

Posteriormente decidí entrar en el mercado hispano y ahí fue como llegué a tener cierta popularidad entre algunos círculos, mi negocio se volvió estable y todo fue creciendo rápidamente.

En la actualidad disfruto de un estilo de vida bastante cómodo, estoy presente en varios mercados y mis productos se venden completamente en piloto automático mientras yo me dedico a expandir mi negocio, he ayudado a decenas de emprendedores a iniciar un negocio en línea 100% digital y a negocios físicos tradicionales a aumentar sus ventas sustancialmente usando el Internet.

¡Y si crees que esto es algo sencillamente imposible te aseguro que no lo es!

He trabajado junto a personas de 50 años que nunca antes habían tocado una computadora, con jóvenes emprendedores como yo que a los 22 años quieren construir un imperio online, con programadores, diseñadores, profesionistas de 30 años, etc.

Todos ellos han podido comenzar no por sus conocimientos en ventas, marketing, programación o diseño, sino por el deseo de tener una vida mejor y de la llamada libertad financiera. Así que cualquiera que sea tu sueño u objetivo ten en cuenta de que el Internet es sencillo si lo usas correctamente y de que no necesitas ser un programador o diseñador para lograrlo.

Tu puedes hacerlo sin importar a que te dediques, los conocimientos que tengas del Internet, del tamaño de tu negocio, si tu negocio esta en el mundo físico o si en realidad no tienes un negocio. Así que no desesperes, en las paginas siguientes te diré exactamente que debes hacer para tener éxito en el Internet y si ya tienes un negocio pero no te da los resultados que quisieras te mostrare como cambiar esta situación rápidamente.

Este libro es la recopilación de mis experiencias y de mi educación filtrada para dejar solo el oro, es decir, que te diré solo lo necesario para que no te satures de información que no te serviría o solo te confundiría. En mi caso he gastado miles y miles de dólares para aprender y estar adelante de mi competencia, pero todo esto estará a tu alcance tan solo con leer estas paginas, depende de ti si lo pones en practica o no, solo eso determinara tus resultados.

Aquí me enfocare principalmente en los pilares mas importantes de los negocios en linea desde mi punto de vista: el trafico, la persuasión, la interacción y el flujo de ingresos. Así que podrás esperar detalles para aumentar tus ventas, diseño, como interactuar correctamente con tu audiencia, como hacer promociones exitosas, como aprovechar el internet para aumentar tu ganancia por cliente y muchas otras cosas mas dependiendo de tus necesidades en este momento.

Y a pesar de que el Internet cambia muy rápidamente, la mayoría de estos consejos esta basados en principios que existen a la par de la negociación y las ventas así que esta información estará vigente durante bastante tiempo.

Espero que puedas llevar tu negocio a una dirección adecuada y tener el éxito que buscas usando el Internet, al menos mi compromiso es ayudarte a lograrlo.

Conoce El Terreno

Los negocios en Internet crecen a cada día.

Amazon reparte muchísimos pedidos cada día, Alibaba también lo hace, Facebook crece y gana millones con su plataforma de publicidad y otras inversiones, Instagram paso de ser comprado a 1 billón de dólares a valer 35 billones de dólares.

Alguien esta creando un Info Producto en forma de ebook, Linio esta vendiendo muchas cosas, hay millonarios en Internet disfrutando la playa mientras generan comisiones de productos automáticamente, hay millones de personas gastando en cosas para adultos, muchas personas compran libros online, alguien esta comentando un estado de su empresa favorita en las redes sociales, alguien abrial un correo para hacer clic en su enlace y comprar una oferta, etc.

Cada segundo alguien esta comprando y ganando en Internet, la pregunta es si tu quieres entrar a pescar en ese gran océano, veras, en la actualidad las oportunidades abundan.

Si eres un emprendedor sin negocio puedes:

- Crear un Info Producto
- Promocionar productos de información de alguien por comisión
- Promocionar ofertas de CPA
- Contactar productores y vender sus productos en Amazon
- Ser Youtuber
- Ganar dinero poniendo publicidad en tu pagina
- Invertir en Forex o en acciones
- Contestar encuestas remuneradas
- Puedes crear una aplicación

Si tienes un negocio físico o eres un experto ademas podrías:

- Hacer una tienda en linea o mejorarla
- Vender lugares para tus conferencias online
- Ser consultor
- Posicionarte con las redes sociales
- Vender tus servicios a través de paginas de freelancer
- Ser broker

En resumidas cuentas, puedes hacer muchas cosas para comenzar a aprovechar el poder del Internet y en todo el mundo alguien lo esta haciendo para generar un ingreso constante. En este momento están sucediendo muchas cosas y existen muchos ángulos para emprender y generar mas ingresos dependiendo de lo que busques y se ajuste a tus habilidades.

El Internet crece cada día y cada día hay mas oportunidades para ganar con el, pero también hay mas competencia. En el pasado usar el Internet para expandir un negocio o para crearlo era un mito, el tabú. O en otras palabras un truco para estafar a la gente que quería salir adelante, lo se porque todo aquel cercano a mi me lo dijo.

Pero lo cierto es que entre el 2000 y el 2010 el Internet paso por una época de oro.

La competencia no era tan feroz, las posibilidades no eran tan amplias y las posibles clientes no estaban tan a la defensiva, muchos se hicieron millonarios usando Google Adwords ya que no habían tantos lineamientos, etc.

Todo era nuevo y las personas compraban, hubieron lanzamientos multimillonarios en los que los creadores hacia millones y decenas de millones por Info Productos, era una locura hasta que posteriormente los mercados fueron calmándose y la competencia fue mayor. Hay mas regulaciones y hay mas oportunidades, razón por la cual cada vez mas personas tratan de encontrar el sueño dorado del Internet.

Afortunadamente en estos momento el mercado crece a pasos agigantados y prácticamente hay lugar para todos, pero todo recae en algo... El competidor mas importante es aquel que puede gastar mas en conseguir un cliente.

Aquel con el mayor flujo de efectivo para conseguir clientes es aquel que tiene mas posibilidades de ganar debido a que tiene los recursos para hacer publicidad, subcontratar y escalar su negocio, expandirse.

Nuestra meta es llegar a ese punto o al menos poder tener un flujo de efectivo constante para poder invertir en la expansión de nuestro negocio y al mismo tiempo generar utilidades para nosotros mas grandes de lo que probablemente llegamos a imaginar. ¿Así que cual es la situación de tu negocio?

¿Luchas por sobrevivir? ¿Lo vas haciendo bien pero quieres dar el siguiente paso? ¿O sencillamente quieres seguir siendo el mejor? Cualquiera que sea tu situación se puede mejorar haciendo tan solo unos cambios a tu negocio actual.

Veras, en el pasado (y estoy hablando de hace un par de años) las cosas eran muy diferentes a como son ahora. Los negocios no pensaban tanto en el Internet a menos que fueran grandes empresas buscadas por muchas personas y de hecho, muchas de ellas solo usaban sus paginas para estar presentes y posicionarse pero no con ánimos de vender, otras eran muy rústicas (muy feas), confusas y unos cuantos querían vender pero no sabia la manera de hacerlo.

En fin, fueron eran muchísimos los errores que hacían las personas en su negocio online y no había casi ninguna información de como podías tener éxito vendiendo productos online, si acaso lo único que al menos yo conocía era la pagina Mercado Libre.

Las personas en el mercado hispano simplemente no deseaban invertir en publicidad por el miedo a fraudes y porque muchas veces los precios eran muy elevados para poner un anuncio digamos en Google

Adwords. Por ejemplo, si un clic te costaba un dólar, solo bastaba un día para hacerte perder \$1,000 dólares y como la gran mayoría no sabía como convertir ese tráfico en ventas, la situación se traducían en pérdidas terribles.

Solo unos pocos afortunados tenían conocimiento para vender y para optimizar los precios de su campaña de publicidad pero lo mas importante era que no había mucha competencia y que era una época dorada para invertir en internet.

Esta situación cambio rápidamente debido a que hubo varios cursos de libertad financiera que enseñaban como hacer publicidad en Adwords para ganar dinero como afiliados de Info Productos, por esta razón hubo mas competencia, los precios se elevaron y ademas Google determino que estos anunciantes sencillamente eran malignos.

Por otro lado, muchas otras personas decidieron que no querían gastar un dólar en publicidad por lo que se enfocaron en posicionar sus paginas en el buscador de Google y otros buscadores (una practica llamada Search Engine Optimization o simplemente SEO), de esta manera las personas solo buscaban por cierta cosa y su pagina debía aparecer en los primeros lugares, publicidad gratis si lo quieres llamar así.

Esto suena muy bien, pero hace varios años las personas se dieron cuenta de que haciendo algunas practicas nefastas podían obtener resultados fácil y rápidamente, lo cual solo hizo que Google hiciera cambios para evitar estas practicas, en fin, podría decirte todas las practicas pero no tiene caso porque sencillamente ya no funcionan. Ahora lo mas fácil es hacer contenido de calidad y que la pagina tenga una estructura amigable para el buscador pero sin “sobre optimizar”.

Si hablamos de las redes sociales, en mi opinión hasta que llego Facebook y LinkedIn (mas recientemente Twitter) el tema de la publicidad no era sencillo pero tratando la cuestión de engage, post y posicionamiento las cosas cambiaban.

Unas cuantas personas pudieron aprovechar los post gratuitos para hacer dinero pero eran casos muy contados.

Ahora las cosas son extremadamente diferentes ya que las redes sociales reinan en muchas plataformas. La publicidad es mas sencilla, las personas buscan información de nuestros productos en las redes sociales y el engage es enorme.

De hecho Facebook en mi opinión es la plataforma mas rentable de publicidad, para hacer contenido en post y para acercarte a tus clientes o prospectos. De hecho, podríamos decir que es la edad de oro de las redes sociales.

Pero no todo son buenas noticias... Aunque haya muchas cosas nuevas y extremadamente rentables, aunque haya muchísima información en este momento para poder hacer un negocio rentable en Internet y aunque sea muy fácil llegar a tus prospectos ideales o clientes para venderles mas productos o servicios, la gran mayoría sigue sin saber como aprovechar todo este potencial.

Y las cifras son contundentes, en mi investigación supe que al menos el 90% de las personas abandonan

casi al mes de comenzar debido a la falta de resultados y el 7% restante abandona en el lapso de un año, el 2% se mantienen en ingresos débiles y solo el 1% tiene éxito (no necesariamente enorme) en sus negocios online.

Algunos tienen grandes problemas para hacer tráfico y solo consiguen unas decenas de visitantes al mes, lo cual no es suficiente, otros tienen problemas para convertir su tráfico en ventas ya que pueden conseguir miles de visitantes al mes pero no consiguen clientes. La mayoría tiene problemas con los dos aspectos: tráfico y conversiones.

Puede sonar un poco sencillo pero hay muchos factores que influyen en este proceso (puede sonar como una gran carga pero no lo es) y que no dejan a los emprendedores o negocios tener éxito online, por ejemplo: conseguir tráfico que realmente quiera lo que ofrecemos, saber llegar a ese tráfico, como hacer publicidad correctamente, como capturar el correo de tus prospectos, que seguimiento darles para que eventualmente compren de ti, como escribir una pieza de ventas correctamente, como hacer títulos, como hacer una pagina adecuada, como hacer los gráficos (imágenes), como hacer un producto, como saber que vende, como saber que no vende y un largo etc.

Si, se que puede sonar como demasiado pero si alguna vez haz estado en un negocio tradicional o lo tienes, sabes que estas mismas cosas que acabo de enumerar también están presentes solo que estamos tan acostumbrados a ellas que no las vemos como tal.

Todo depende de tener el enfoque adecuado para hacerlo en linea correctamente y para adoptar las practicas que realmente dan resultados en Internet. Como dije anteriormente, suena a que son muchas cosas, pero lo que debemos hacer es iniciar poco a poco y desde los factores que controlamos completamente.

Es decir, primero nos enfocamos en nuestro sitio para que este listo para recibir visitantes (y hacer ventas) después en la pagina de captura (para tener el correo de nuestros prospectos y posteriormente al trafico (para que nos podamos enfocar especialmente en aquellos que quieren lo que tenemos).

Pero también debemos tomar en cuenta que, si se trata de muchos factores, debemos enfocarnos solo en una cosa a la vez (en lugar de tratar de hacer todo al mismo tiempo) o de lo contrario no haremos nada bien.

Eso es lo que hacen los emprendedores o empresarios que tienen éxito ya que trata de enfocarte en muchas actividades al mismo tiempo solo nos hace procrastinar y no tener resultados, en caso de que tengas un equipo grande puedes delegar las tareas a cada departamento para lograr resultados mas rápidos, siempre y cuando haya buena comunicación por parte de todos ya sea diseñador, programador, copywriter, marketer y tu que eres el jefe.

Otra opción que se puede tomar es subcontratar estas tareas con freelancers o asociándote con otras personas pero eso lo veremos mas adelante.

Como puedes ver en resumidas cuentas los factores del éxito envuelven tener una maquina generadora de ventas (un sitio que haga ventas), un trafico constante por anuncios publicitarios y mediante plataformas

orgánicas, enfócate a los proyectos con un factor a la vez y estar determinado a lograrlo.

¿Es este tu caso? Espero que pronto lo sea porque en mi caso me tomo varios meses aprender todo esto y más aun hacerlo de la manera correcta. Veras, lo primero que intente hacer para ganar dinero en internet fue el marketing de afiliados, mi estrategia fue la de hacer varios sitios pequeños en forma de blog y posicionar mi sitio para una determinada palabra clave. El problema fue que trate de hacer 20 al mismo tiempo, razón por la cual ninguno de todos esos sitios tuvo algún resultado.

Lo único que hice fue perder cientos de dólares en dominios y trabajar sin cansancio, sin lograr nada... No investigue bien los mercados, las palabras clave, el contenido era sin dudas malo y esa fue la razón por la que ninguno de mis sitios se posicionó o me dio algún resultado.

Pero yo no quiero que pases por una situación similar, nada de eso, yo quiero que tengas éxito y es por eso que he preparado esto para ti. Así que sin más preámbulos comencemos.

Consejo Numero 1 - Un Sitio Rentable

Un sitio web sin duda es la piedra angular de nuestro negocio en línea y aunque muchos digan que lo más importante son las redes sociales o varias cosas por el estilo sencillamente no lo son, ¿Porque? Porque el sitio web es donde finalmente recaen todos nuestros esfuerzos: Nuestros productos listos para vender estarán en el sitio web, nuestros formularios de suscripción estarán ahí, el contenido que podemos ofrecer a nuestros prospectos estará ahí. No en las redes sociales a final de cuentas.

Es una práctica muy común dejar de lado nuestra página web y enfocarnos a nuestras redes sociales pero para realmente hacer ventas, al menos directamente de internet, debemos tener nuestro sitio optimizado para recibir visitantes y convencerlos de comprar nuestros productos o servicios, de lo contrario por más que nos adoren en Facebook, nuestros resultados serían bastante bajos.

Un sitio web te puede ayudar a generar suscriptores, digamos que ellos llegan a tu página por cualquier motivo y tu simplemente les pones un formulario de registro enfrente, asumiendo que sea un buen formulario muy probablemente ellos te dejarán su correo para recibir noticias tuyas en el futuro. Noticias en forma de emails con promociones, los cuales te pueden llegar a generar muchísimo dinero tal y como muchísimas personas y empresas lo hacen actualmente.

Otra cosa que puedes ganar es más engage, si está bien que nos amen en las redes sociales, pero si también aman el contenido que está en tu página en forma de post entonces tu crecimiento será exponencial, y lo será porque es más fácil que un prospecto se haga cliente tuyo si ya está dentro de tu página, es mucho más fácil que se vuelva un suscriptor y por supuesto eso se resume en más dinero para ti muy fácilmente, sin mencionar que ese tráfico y engage dentro de tu página se convertirá en un mejor posicionamiento en buscadores para obtener más tráfico gratuito.

Velo como si se tratara de un sitio enfocado a las noticias, en Facebook hacen un pequeño post acerca de la noticia y una vez adentro les muestran publicidad, ofertas y formularios de suscripción. Ya que la mejor manera de obtener clientes es cuando están en tu página, nadie quiere comprar algo cuando están en las redes sociales, están viendo fotos de sus amigos y familiares y viendo cosas divertidas, necesitas sacarlos de ese espacio tan competido para centrar su atención sobre ti.

Así que como puedes darte cuenta lo más importante que tienes además de tu lista de suscriptores es tu sitio web ya que a medida que crece, su valor y tu presencia en el Internet también lo hace, así como tu ingreso.

Obviamente hay modelos de negocio en Internet que no necesariamente necesitan de un sitio web en forma de Blog para subsistir o para tener un ingreso bastante elevado, pero si quieres llevar tu negocio al siguiente nivel como líder o si eres un negocio físico entonces es muy probable que necesites uno. Si eres un afiliado, un appreneur, un youtuber, haces Forex, haces encuestas pagas o tienes Info Productos en Clickbank probablemente no necesites de un blog para tener éxito en lo que haces ya que estos negocios tienen un enfoque distinto.

A pesar de todo, recuerda que los negocios online están basados en la teoría de las múltiples fuentes de

ingreso, múltiples fuentes de tráfico y múltiples fuentes de suscriptores. Cada una de las cosas que te mostrare puede incluso funcionar por si sola, pero en conjunto serán mucho mas poderosas y te darán resultados mucho mas contundentes, tu decidirás cuales de estos consejos son los mas viables para tu negocio y cuales puedes dejar atrás, solo ten en mente que si te saturas y tratas de hacer todo al mismo tiempo muy probablemente perderás el tiempo a menos que lo dejes en manos de alguien mas, pero ya hablaremos de eso mas adelante.

Ahora bien, recordando a nuestros prospectos.

Ellos también se pueden beneficiar muchísimo de nuestro contenido y de nuestra pagina web ya que les permite investigar aun mas de lo que decimos en un simple post o un tweet. De hecho, una de las mejores cosas que podemos hacer en las redes sociales es incluir un enlace hacia un post referente a la información que estamos dando.

Un sitio web incluso puede llegar a convertirse en una comunidad de personas que te siguen debido al contenido que creas para ellos independientemente del nicho o mercado en el que participes y también podrán compartir tu contenido en las redes sociales desde la pagina, lo cual te permitirá llegar a mas personas y será publicidad gratuita.

Recuerda que a los usuarios les fascina la información y son muchos los casos de publicidad que al mismo tiempo enseña, seguramente los haz podido ver en revistas o en otros lugares. Una de las maneras mas fácil de hacer publicidad sin ser invasiva es combinando con información de esta manera no resulta muy agresivo para ellos y ademas tiene un engage mucho mas grande, por ejemplo, un anuncio en una revista sobre cerveza contenía los tipos de cerveza que había y cuales eran las virtudes de cada una y ofreciendo su cerveza. De esta manera enseñan a su audiencia, a ellos les gusta y presentan las variedades que tienen para que puedan comprarlas después.

En este momento eso se podría dar a través de las famosas infografías, las cuales están siendo muy famosas en las redes sociales y tienen un valor muy grande a los ojos de nuestros prospectos, a final de cuentas eso es lo que queremos. Que confíen en nosotros, que nos vean como una fuente de valor inconmensurable y que nos vean no como una solución sino como la única solución que tienen para solucionar sus problemas.

Esa percepción logra que nos posiciones como los mejores y como sea, los mejores son los que se llevan la mayor parte del dinero en cualquier mercado, se dice que en varios mercados el líder de la industria es capaz de llevarse el 95% de todo el ingreso del mercado, así que... ¿Que esperamos? Si no es una prioridad para tu modelo de negocios simplemente déjalo para después, pero si en realidad puede ayudarte un sitio web entonces hazlo.

Si eres un profesionista independiente, digamos un odontólogo o un abogado entonces muy probablemente un sitio web te ayudaría bastante a captar mas clientes para tu negocio y si le agregas contenido de valor a tu sito entonces serás mas visible en Internet, tanto para las personas como para los buscadores.

El mundo se esta dando cuenta de este potencial y de que no solamente existen los medios de comunicación. esto obliga a las empresas a tener una pagina web y tener contenidos que atraigan a su

publico.

Pero además de las conversiones a prospectos tenemos ciertos beneficios que también nos ayudaran a tener un crecimiento mas acelerado al menos en nuestro posicionamiento ya que te ayudara por ejemplo a diferenciarte de tus competidores llevando tu contenido mas a fondo y mostrándoles exactamente lo que van a lograr contigo.

En el caso de que seas un afiliado o te dediques a crear Info Productos necesitas un sitio web que al menos tenga una pagina de captura y en su caso una carta o video de ventas para lograr tu objetivo de ventas. Es necesario tenerlo como afiliado porque al momento de crear una campaña digamos en Facebook tenemos que recolectar suscriptores y para aumentar las conversiones lo ideal es que al menos tengas un dominio relacionado con la oferta que estas promocionando.

Si te dedicas a crear Info Productos entonces obviamente necesitas un sitio web para capturar suscriptores y para tener una carta de ventas lista para recibir a cualquier prospecto. De cualquier manera debemos contar con una pagina gracias para entregar el producto y una pagina de afiliados donde los interesados puedan encontrar las herramientas necesarias para promocionar tu producto. De cualquier manera necesitamos un sitio web para ganar dinero a menos que seas un afiliado y no quieras recolectar suscriptores, solamente enviar prospecto a una carta de ventas.

Cada día mas y mas personas, empresas, pymes, emprendedores, se dan cuenta del potencial que tiene el internet para generar ingresos y también para crearlos. Estadísticas en Hubspot mencionan que el 65% de las empresas B2B no hacen un seguimiento de sus prospectos y el 79% de los prospectos que vienen de publicidad nunca se convierten en clientes debido a esta falta de seguimiento.

Es por eso que necesitamos varios canales para llegar a nuestra audiencia y así maximizar los ingresos que podemos tener y por lo que un sitio web es algo absolutamente necesario para cualquier negocio en linea.

Pero no solo se trata de que nuestro sitio de ventas o nuestro blog se vea bonito o tenga contenido solo porque si. El contenido y la estructura de nuestra pagina debe estar optimizada para que se posiciona en los buscadores y para que llame a tus prospectos hacia la acción. Ya que si nuestro sitio esta bien posicionado pero no puede convertir a nadie a suscriptor o cliente entonces no servirá de mucho.

Primero que nada hablemos sobre la optimización en buscadores, esta optimización es conocida como SEO (Search Engine Optimization) y no es sino la manera de incrementar nuestra visibilidad ante los “robots” que navegan la web buscando los sitios mas relevantes para cierto termino.

Aunque personalmente no soy un gran experto o “Gurú” en SEO te puedo decir cuales son las reglas mas básicas y mas te funcionaran cuando se trata de optimizar tu sitio web y si no tienes idea de lo que voy a decirte entonces te sugiero que busques tutoriales en YouTube o que le pidas a un programador que te ayude a implementarlas.

En primer lugar tu sitio web deberá estar basado en un Blog preferiblemente de Wordpress, la razón es porque Google ama este tipo de sitios además de que te será muy fácil administrarlos. Te recomiendo

comprar un tema en Theme Forest ya que tienen una gran variedad a buenos precios, si lo prefieres puedes mandar a hacer un tema personalizado, lo cual te recomiendo solo si ya tienes un negocio bien establecido.

Si no tienes una pagina entonces te recomiendo el servidor que yo uso, ahí te darán un dominio gratis, no tendrás limites de ninguna clase y su servicio es realmente bueno. Su precio es de solo \$10 dólares mensuales por lo que es muy barato (pero no por esto deja de ser un gran servicio). Puedes verlo en la hoja de recursos.

Por cierto, programa tu Blog como oculto a los buscadores hasta que lo tengas completamente listo.

Una vez que tienes el blog instalado entonces viene lo segundo, instalar el plugin Wordpress SEO, para que no tengas dudas, los plugins son pequeños software que te ayudan a administrar tu sitio, algunos te pueden ayudar con tus imágenes, con videos, para hacer suscriptores y para cosas que ni siquiera imaginamos.

El Plugin Wordpress SEO es una suite de herramientas dedicadas al SEO, es gratis y muy funcional. Ahora bien, lo primero que debes hacer es configurarlo para lo cual te recomiendo que acudas a YouTube en busca de un tutorial, pidas ayuda a un programador o te acerques al servicio técnico de Wordpress SEO quienes por una pequeña cuota te lo dejaran listo.

Una vez configurado este Plugin nos enfocaremos al contenido que pones en tu sitio, bien, las paginas que sean estáticas como, por ejemplo tu Home, deberán estar en el formato de “Pagina” y todas aquellas que sean contenido publicado deberán estar en forma de “Post”.

Si ya tienes todo listo, el contenido de tu Blog es lo mas importante para que se posiciones tu sitio, mientras mas contenido y mas constante tendrás mas éxito. Ese contenido lo subiremos en forma de artículos dirigidos a tu audiencia (Te recuerdo “Post”).

Con esto en mente no debes hacer nada que suene muy enredado o algo por el estilo, debe ser algo que entiendan TODOS los que lleguen a tu pagina (Te vuelvo a recordar, siempre debes hacer tus artículos en forma de Post - Entrada, no de Page - Pagina).

Ahora tocaremos un punto realmente importante en el SEO que son las palabras clave, y con esto me refiero a como buscan las personas en Google, es decir, el texto que escriben como por ejemplo:

- como bajar de peso
- dentista ciudad de México
- como eliminar mi Facebook
- como ganar dinero en internet
- fotos de Justin Bieber

Y todo tipo de cosas similares, si haz buscado alguna vez algo en Google seguramente sabes a lo que me refiero. Bien, cuando hablamos de SEO las palabras claves serán nuestra meta, es decir, que cuando las personas busquen cierta frase, nuestro sitio aparezca frente a ellos.

Esta en ti decidir en que palabras clave vas a utilizar para tratar de posicionar tu contenido.

Pero... ¿Que tipo de palabras clave son las que necesitas?

Necesitas probar cuales son las que te dejan dinero y apegarte a ellas. ¿Como puedes saber cuales hacen dinero? Existen dos maneras básicas, la primera es que mientras mas especifica sea la palabra clave mas oportunidades de éxito tendrás para convertirlo de prospecto a cliente, sin mencionar que mientras mas búsquedas tenga la palabra, mas difícil será posicionarla.

No es lo mismo por ejemplo “odontólogos df” que “ortodoncia invisible en Polanco”. Y esto es algo que debes tomar muy en cuenta para todos tus esfuerzos en SEO, ya que elegir malas palabras clave puede llevarte la pagina 10 de resultados si no lo manejas adecuadamente.

Por eso mismo te recomiendo únicamente enfocarte a aquellas que son especificas y una vez que tengas cierto éxito con palabras clave pequeñas, puedes tratar de entrar poco a poco a palabras clave menos especificas y con mayor cantidad de búsquedas.

La segunda es que siempre debes medir la relación entre los clics que obtienes, los suscriptores que se hacen cada 100 clics y las ventas que se logran a causa de esto.

Tu trabajo será el de medir los números de cada palabra clave y tratar de descubrir nuevas palabras clave para posicionar. Hay un software 100% gratuito que puedes usar y este automáticamente te dice el porcentaje de suscriptores y de ventas, palabras clave, visitantes, etc. Su nombre es Google Analytics, pero debes instalarlo (Puedes hacerlo mediante Wordpress SEO).

A final de cuentas lo importante es que te enfoques en lo especifico.

Ahora bien, cada palabra clave tiene cierta cantidad de búsquedas mensuales, algunas tienen decenas de miles, otras solo un par de miles y otras solo unas cuantas. Mientras menos especifica y corta sea la palabra clave mas visitas tendrá y puedes revisarlo usando la herramienta llamada Google Keyword Planner.

Simplemente tendrás que escribir una palabra clave y Google te dará muchas ideas de palabras clave relacionadas, junto con la cantidad de búsquedas que tiene cada mes.

Mi recomendación es que no te emociones viendo lo números grandes, estas palabras clave solo te harán perder el tiempo en un principio, revisa las palabras clave e identifica cuales realmente son relevantes a tu negocio.

Busca lo mas que puedas y selecciona las que son para ti.

Ahora que sabes lo necesario, hay ciertos factores que debes tomar en cuenta al hacer tu contenido y te los mencionare a continuación.

- Haz que tu titulo incluya la palabra clave que deseas

- Tu artículo debe ser de al menos 600 - 700 palabras
- Si puedes poner un video de YouTube relacionado al tema en tu artículo sería perfecto
- A lo largo de tu artículo escribe unas 3 veces más tu palabra clave
- También usa sinónimos entre esas 3 veces
- Coloca los botones de redes sociales
- Coloca las etiquetas Meta con el plugin Wordpress SEO cuando estés editando tu entrada
- Realiza un post al menos cada tres días
- Incluye una imagen relevante
- Incluye un llamado a la acción al final del artículo para que dejen comentarios y se suscriban

Con esto deberías ser perfectamente capaz de tener un Blog que reciba tráfico y haga unas conversiones magníficas, pero ten cuidado, si tratas de exagerar con palabras clave y “sobreoptimizar” tu sitio lo más probable es que Google te haga a un lado.

También están los links, es decir, los enlaces hacia tu sitio. Estos son una especie de recomendación que usan los buscadores para saber si tu contenido es relevante y de calidad, no te compliques, solo se trata de enlaces hacia tu página.

Mi recomendación es que sigas los consejos de esta obra y no caigas en trucos o paquetes de links para optimizar tu sitio y obtener lugar en Google rápidamente, si lo haces es casi seguro que Google se da cuenta y te penalizará por ello, te descubrirán porque actualizan su buscador muy frecuentemente con el objetivo de eliminar estas prácticas.

Por lo tanto, puede que consigas buen ranking rápidamente usando estas alternativas, pero si Google hace una actualización y te descubre todo se vendrá abajo muy fácilmente.

Si se trata de sitios para Info Productos, también podemos tratar de optimizarlos. En especial si se trata de una carta de ventas y no una video carta de ventas. Google odia las páginas de captura y estos tipos de sitio, pero siguiendo las pautas anteriores probablemente consigas que tu sitio se posicione.

Respecto al diseño tenemos que basarnos en objetivos:

- Hacer suscriptores
- Comentarios
- Compartir en redes sociales
- Ventas
- Permanencia del visitante

La manera más fácil de lograrlo es haciendo las cosas simples y sin tantas complicaciones. Pero, esencialmente necesitas un logo para que tus prospectos te reconozcan y los colores adecuados para tu nicho de mercado (los puedes buscar en Google). Un diseñador puede ayudarte bastante en estas áreas y lo mejor es que si no sabes absolutamente nada de diseño lo dejes para un “profesional”.

Si no tienes un logo puedes ir a buscarlo a 99 Designs, si compraste un tema en Theme Forest probablemente ya no necesites cambiar el color pero si optimizarlo para nuestras necesidades.

Lo primero que necesitas es un formulario de captura. Un formulario de captura es esencial para captar suscriptores que lleguen a tu sitio por medio de redes sociales o por un buscador, la mejor manera de hacerlo es poniendo uno en la “Sidebar”, utilizando un popup, poniendo un formulario al final de tu post y también usando una barra en la cabecera (Podrás descargar mi lista de recursos para todo el programa junto con los ejemplos de cada caso específico en el enlace <http://martinmeneses.com/recursos/>).

Estas son las únicas maneras que yo te recomiendo para hacer suscriptores en tu sitio web, ya hablaremos mas adelante de esto en la sección de seguimiento sobre como capturar los suscriptores y como puedes darles seguimiento para que vayan contigo.

No hace falta decir que realmente necesitaras un diseñador gráfico y un programador para que te ayude a hacer estas cosas.

Sobre los comentarios simplemente necesitas poner al final de cada post un llamado a la acción, algo así como un párrafo pidiéndoles que compartan su opinión, hagan preguntas y por ultimo una linea de texto llamativa que diga algo como:

“Escribe Tus Dudas Y Comentarios!”

Tratandose de las redes sociales también necesitamos darles un llamado a la acción y la facilidad para que puedan compartir, esto lo podemos hacer con Plugins que permiten la inserción de botones para compartir y dar like a nuestro contenido. Lo ideal es poner estos botones junto al contenido como una barra vertical y al final del contenido de forma estática. A final de cuentas, si las personas comparten tu contenido se traducirá en prueba social, te dará mas trafico y finalmente Google vera que tu contenido es relevante por la cantidad de veces que la gente lo comparte.

Respecto las ventas, tu navegación debe ser clara y debe ser fácil de encontrar cualquier producto que vendas, es decir que si se deciden a comprar tu producto deben poder acceder a el tan rápido como sea posible. Debes evitar cualquier tipo de confusiones, menús infinitos y todo el tipo de cosas que compliquen el camino, si tienes una tienda online también te conviene usar un buscador que en todo momento se encuentre en la parte superior de la pagina (tal y como lo hace Amazon).

La permanencia del visitante puede parecer algo poco importante pero tiene bastante importancia, veras cuando Google detecta que las personas entran a tu pagina e inmediatamente la dejan asumen que no se trata de algo bueno, seguramente tu contenido no les agrada y por tanto seguramente no es de calidad.

Es por esta razón que debemos hacer que nuestros visitantes encuentren su contenido lo mas fácilmente posible y de esa manera no los perdamos inmediatamente. Lo primero que debes hacer al respecto es tener un contenido de calidad y que realmente los ayude con su problema, en segundo lugar tu contenido deberá estar limpio y no lleno de cosas como banners, widgets y menús interminables.

Los menus deben estar organizados de forma simple, esta comprobado que mientras mas opciones tengan tus visitantes menos sabrán adonde ir y terminaran dejando tu sitio, así que lo mas recomendable es que mantengas al menos 4 opciones por cada menú en la medida de lo posible.

Ahora quiero hacer mas hincapié en retener a los visitantes ya que es de vital importancia retenerlos y lograr que hagan una acción, ya sea suscribirse o comprar tu producto, cuando menos que simplemente hagan comentarios en página o compartan en las redes sociales. A final de cuentas lo que necesitamos es que nuestros visitantes interactúen de alguna manera con nuestro contenido ya que de lo contrario simplemente no servirán de nada, por lo tanto nuestro objetivo es facilitarles hacerlo y por supuesto pedirlo.

Para que te quede más claro el porcentaje de rebote es la cantidad de usuarios que abandonado sitio web después de haber visto sólo una página o que la página es demasiado difícil de usar, esto puede aniquilar nuestros esfuerzos de SEO o incluso nos puede decir que nuestro sitio en realidad no es compatible con nuestra audiencia.

Lo primero que debemos hacer al respecto, es tener unas expectativas reales de lo que podemos obtener en materia de reducción de la tasa de rebote, estas son acordes al tipo de sitio que tenemos, de hecho hay valores bien establecidos sobre el tipo de rebote según el tipo de página web:

- Sitios de contenidos: entre 40 - 60%
- Generación de leads: entre 30 - 50%
- Blogs de personas comunes: entre 70 - 98%
- Webs de venta online: Entre 20 - 40%
- Webs de servicios: entre 10 - 30%
- Páginas de captura: Entre 70 y 90%

Lo primero que debemos hacer para reducir el porcentaje de rebote esta tratar a traer a los visitantes adecuados, ya que lo contrario si atraes a visitantes que no están interesados en tu sitio sencillamente no van a tener una razón para permanecer en sitio y mucho menos interactuar con el.¿Como puedes lograrlo? Muy sencillo, utilizando las palabras clave adecuadas para el contenido de la página y que estén relacionadas con tu mercado ideal.

Escribiendo contenido atractivo, de buena calidad y qué realmente los ayude a solucionar sus problemas o sus dudas podríamos minimizar este problema.

Otra cosa que debes tomar en cuenta es la manera en que muestras tu contenido, así que usando una organización amigable, una fuente fácil de leer, con un buen tamaño y con titulares que hagan más fácil la lectura podrás reducir drásticamente el porcentaje de rebote.

Pero sin dudas lo más importante es reducir la velocidad de carga de las páginas o de lo contrario muchos de tus visitantes se irán, inclusive para los sitios que venden Info Productos se trata de algo extremadamente importante, ya que al menos la mitad de los posibles prospectos se irán pensando que la página en no funciona y eso es algo que no queremos, uno de los problemas que tiene un blog es que sus tiempos de carga son mayores debido a su código en comparación a las páginas en formato HTML, así que si se trata de un Info Producto te recomiendo que hagas páginas en formato HTML y no en usando la plataforma de Blog (Wordpress) o perderás varios clientes en el proceso, en caso de que no sepas programación o bien, en este momento no puedas pagar a un programador para que cambie el formato de

tu página, sigue usando Wordpress, pero en cuanto tengas oportunidad para cambiar el formato recomiendo que lo hagas inmediatamente.

Otra cosa que puedes hacer para evitar tiempos de carga elevados es usar imágenes optimizadas para sitios web, ya que hay muchas imágenes circulando a en el Internet que no están comprimidas correctamente y pesan bastante, lo cual hará que tus páginas tarden mucho más tiempo cargar, además si tienes videos, múltiples imágenes o mucho contenido también tendrás un tiempo de carga elevado.

Tratándose un poco más sobre nuestro contenido, lo ideal es que también cuentes con imágenes relacionadas con el contenido que estás manejando y que además tengas llamados a la acción bastante claros, cada vez más personas usan sus dispositivos móviles para acceder a la información que buscan, es por eso que es muy necesario que tu página sea amigable con estos dispositivos, de hecho Google está haciendo una actualización, si no es que ya esta lista, para que los sitios no compatibles con dispositivos móviles sean removidos de cualquier resultado orgánico, de manera que nuestros esfuerzos de posicionamiento pueden irse directo a la basura sólo por esta actualización, así que apresurate a tener un sitio amigable con dispositivos móviles.

Todas las cosas que hemos tratado anteriormente, están directamente relacionadas con la conversación que tendremos con nuestros visitantes y el tráfico que recibirá nuestra página. Ten en cuenta que una vez optimizado nuestro sitio es muy probable que no tengamos que volver hacerlo en el futuro, ya que configurando en la primera vez nuestro sitio, crearemos varias reglas que seguirán vigentes hasta que las cambiemos, lo cual significa que no tendremos tanto trabajo o que tendremos que estar trabajando activamente para tener resultados.

Se dice que las redes sociales también afectan el posicionamiento que tiene nuestro sitio en los buscadores, lo cual es casi seguro debido a que si las personas comparten tu contenido es porque se trata de contenido de calidad, si las personas no compartieran tu contenido entonces se podría decir que no vale la pena ser compartido, por lo cual Google puede interpretar que tu contenido es de calidad si las personas lo comparten.

Lo que te recomiendo, es que siempre que uses llamado al acción pidiéndole a las personas que compartan tu contenido y al mismo tiempo, dentro de tu fan Page publiques contenido que está en tu blog, muchas veces los Community Managers no saben qué hacer para postear contenido debido a la falta de información pero si tú te dedicas a tener contenido fresco en tu sitio web, el Manager podrá facilitar su tarea muchísimo, ya que en tu blog tendrás toda la información necesaria para crear una simbiosis entre tus esfuerzos en las redes sociales y tu sitio web.

Siguiendo los consejos que te acabo de dar es muy probable que tu página consiga buenos lugares en posicionamiento orgánico, además tenga tráfico desde sociales y de personas que buscan directamente tu página.

Pero ahora vamos hablar de un punto muy importante, como hacer ingresos usando tu sitio web. A pesar de que muchas personas quieren simplemente poner contenido en su blog y evitar poner publicidad, te puedo decir que monetizar nuestro sitio es una de las maneras más sencillas de obtener ingresos y así hacer crecer nuestro negocio.

De cualquier forma el punto de tener un sitio web es para crear un ingreso, entonces debemos aprovechar las oportunidades que tenemos con el y de ganar dinero a cambio del esfuerzo que hicimos haciendo contenido y configurando nuestro sitio, si nuestro contenido es de valor y realmente ayuda a nuestros visitantes, entonces tenemos todo el derecho de recibir una compensación por eso. Se le llama principio de reciprocidad, y a lo que me refiero con esto es a que ambas partes deben ser beneficiadas de esta situación y no solos visitantes, mucho menos sólo tú.

Una de las maneras más populares para hacerlo es poniendo publicidad en tu página, normalmente a través de la plataforma de AdWords, para hacerlo lo único que necesitas hacer es colocar un código en algún espacio publicitario dentro de tu página, puede ser en la barra lateral, en la parte superior, en la parte baja de la página, puede ser un pop up o puede estar dentro del contenido.

Una vez que colocas este código, Google se encargará de mostrar anuncios a tus visitantes sin que tú sepas cuáles son estos anuncios, Google determina cual es la publicidad más relevante para tus visitantes, para que tanto tú como Google ganen dinero cuando el visitante hace clic en el anuncio. Google te pagará una parte proporcional del valor de ese clic, por ejemplo si el clic de un banner cuesta alrededor de \$1 dólar, tú te llevarás una parte de la ganancia. Y así será cada vez que alguien haga clic en la publicidad.

Una desventaja de hacerlo es que sacará a los visitantes de tu página, Por lo cual es más difícil que hagas suscriptores o que compren algún producto tuyo, por lo cual si se trata de noticias, notas, o simplemente de información te recomiendo usar este tipo de publicidad.

Por el contrario tu página que vende productos, servicios o Info Productos. Lo más recomendable es que jamás trates de usar este tipo de publicidad, porque tu objetivo es hacer suscriptores y hacer ventas no tratar de ganar dinero con publicidad. Lo único que vas a propiciar es menos suscriptores y muchas menos ventas, no es lo mismo ganar \$0,20 por un clic a ganar \$50 por una venta. Se trata de modelos de negocio distintos y es por eso que debes aprender a separarlos.

Algo que te recomiendo hacer es no llenar toda la página de publicidad, porque sencillamente se trata de algo que a nadie le gusta! Solo ocasionaras que las personas abandonen tu página a toda prisa y deseen olvidar todo lo que tenga que ver contigo. Te recomiendo buscar por otras páginas exitosas, para saber cuáles son los patrones que tienen en su diseño y como muestran publicidad a sus usuarios, de cualquier forma una vez que los pongas activos en sitio deberás estarlos probando para saber qué configuración te resulta más, Ya hablaremos de esto más tarde en los siguientes capítulos.

Otra manera de monetizar nuestros sitios es usando los Info Productos. Por ejemplo, si tú eres un odontólogo entonces podrías ayudar a tus clientes dándoles una guía para evitar el mal olor, cada vez que lleguen visitantes a tu página y hacen una cita contigo, inmediatamente podrías ofrecerle una cura contra el mal olor por la mínima cantidad de \$37 dólares.

Si usas publicidad pagada digamos en Facebook o en Google, esos \$37 te pueden ayudar bastante para pagar esa publicidad y así obtener una mayor utilidad en tu consultorio, incluso a las personas que lleguen directamente al consultorio se les puede ofrecer el mismo programa para aumentar en \$37 dólares

la ganancia de nuestra sesión.

Esto sencillamente se trata de averiguar cuáles son los más grandes problemas de nuestra audiencia y ofrecerles algo que lo solucione, de manera que ellos estén ansiosos de darnos su dinero a cambio de nuestra ayuda para resolver dicho problema, por ayudarles a llegar al siguiente nivel, por ayudarles con su hobby, pero especialmente por darles resultados.

No se trata de simplemente quitarles su dinero ya que eso sólo nos hará ver como unos estafadores, se trata de ayudarlos realmente y darles valor a cambio de su dinero.

Ahora bien los Info Productos son prácticamente un mundo dentro de los negocios en Internet, hay imperios basados sólo en los Info Productos y es muy difícil que te diga exactamente cómo hacer uno en este libro ya que se trata de varias cosas técnicas y de varios conceptos que me es difícil explicar por este medio.

En caso de que sólo quieras enfocarte a hacer Info Productos lo que te recomiendo es poner todos tus en tu contenido de persuasión, ya sea que quieras hacer una carta de ventas en texto o usando un video de ventas, de hecho hay varios tipos de carta de ventas que puedes utilizar.

Por ejemplo, puedes tener simplemente un video y tu botón de compra, puedes tener solo texto en toda tu carta o puedes mezclarlos teniendo así un vídeo y además el texto. Lo que importa es como puedas persuadir a tus prospectos para que compren tu producto en ese momento, hay varias maneras para hacerlo y necesitas de una estructura a lograrlo.

Si tú eres un consultor o tienes un negocio físico que requiera de citas, recomiendo que uses los Info Productos para ganar más dinero y darle opciones inmediatas a tus clientes en ese momento.

En cualquiera que sea tu caso, lo más importante es pedirles que lo hagan. Si no pides por la acción es muy probable que no la hagan así que debes indicarles lo que quieres que hagan, en este caso que se registren una cita contigo, se registren a tu lista de suscriptores o compren tu producto.

La manera más sencilla de hacerlo es poniendo un botón que destaque del contenido por su color y que incite a hacer las cosas en ese momento. Por ejemplo: regístrate ahora, agenda tu cita ahora, regístrate ya, descárgalo ahora, etc.

Un problema muy común es que las personas no saben qué contenido poner en su sitio, de manera que te daré una estrategia para que puedas hacerlo muy fácilmente. Se trata de que te puedas posicionar como un experto y una autoridad en tu campo, la manera más fácil de lograrlo es investigando todo lo que puedas sobre el mercado y de esta manera puedas ayudarlos a tener resultados más fácilmente, convirtiéndote en un mini "Gurú" si así lo quieres llamar.

En mi caso me gusta categorizar los post de esta manera:

- Promocional
- Controversial
- De conversación

- Novedad
- Entretenimiento
- Generoso
- Instructivo
- Humanidad

Si hablamos de los post promocionales podemos hablar de comparaciones, casos de estudio, reportes de ingresos, una actualización de tu empresa, la presentación del nuevo producto, un Top Ten, la actualización de un producto o tips para usar uno de tus productos.

Como te puedes dar cuenta, este tipo de contenido se trata de impulsar nuestra marca y de hacer ventas, por lo tanto te recomiendo no abusar de ellos o tu audiencia quedara abrumada y te dejara de seguir. Está en ti saber cuándo vas a publicar contenido de este tipo, simplemente no te limites, cuando necesites hacer promociones hazlas, pero no las hagas todo el tiempo.

La controversia es algo que siempre va gustar a los prospectos y a las personas en general. Si no lo crees entonces ¿Por qué hay tantos programas sobre chismes? Las personas aman este tipo de contenido si lo haces bien, así que te daré varios ejemplos para que puedas lograr este efecto:.

Puedes escribir algo como: “qué pasaría si...”, un post sobre debate, un post para atacar un tema, un post para predecir algo que va a ocurrir o un post sobre una reacción que tuviste acerca de un acontecimiento relacionado con tu mercado.

El objetivo de esto éste te veas como alguien que tiene la autoridad y el criterio para dar su punto de vista sobre lo que está pasando en este momento, hay algunas personas que van estar de acuerdo con lo que dices y hay otras que no, pero a final de cuentas el punto es que ellos tengan una conversación contigo.

La conversación como tal, también puede ser un tema para tu sitio web que puede tratarse en un post en forma de: preguntas, respuestas, desafíos, caso de estudio de un cliente, un regalo o incluso un concurso.

Esta conversación tu puede ayudar a tener más engage con tu público y así puedan interactuar entre ellos, especialmente contigo. La única desventaja de esto es que puedes quedar a merced del olvido, es decir, que te ignoren. Si te ignoran entonces perderás terreno porque significa que realmente no hay muchas personas que estén siguiendo, lo cual puede ser contraproducente para esfuerzos. Pero si tienes éxito entonces vas a tener una relación más fuerte con tus clientes y con tus prospectos, lo cual significará más dinero.

Las novedades son cosas que ocurren actualmente o que requieren atención en este momento, las cuales puedes usar para dar a mostrar que estás actualizado y que te interesa saber lo que ocurre ahora para dar las mejores soluciones a tus prospectos: puedes analizar nuevos productos que salgan al mercado, puedes hacer una encuesta a tu audiencia, puedes dar noticias acerca de lo nuevo está pasando en el tema, puedes analizar las nuevas tendencias que están madurando o también puedes analizar los problemas más recientes de tu mercado.

Es obvio que para lograr este efecto realmente debes saber de lo que estás hablando, y no debes dar

noticias pasadas, esto le encantará a tus prospectos ya que a todos nos encanta saber qué es lo nuevo en nuestro mercado o en nuestro hobby.

Algo que a veces muchos quieren hacer es tratar de verse originales o un poco cool, pero si no lo haces de la manera correcta entonces simplemente te verás un poco mal. Como sea es una de las mejores maneras de dar algo fresco a tu audiencia y una buena idea para hacer una conversación.

Además este tipo de contenido es el que se puede volver viral mucho más fácilmente.

Puedes hacer contenido sobre: historias, sátiras, dibujos animados, memes o incluso parodias. Sólo trata de no usar demasiado esta técnica y de no usarla en todo tu contenido, a final de cuentas somos hombres de negocios, expertos que saben lo que hacen y no unos payasos.

No todo se trata de ti, también puedes hablar de otras cosas y de otras personas, recuerda que todo es acerca de tu mercado y si te conviertes en un afiliado, entonces también puedes promocionar el contenido de otras personas para ganar una comisión. Recuerda que el Internet es muy grande y hay espacio para todos además de que si la persona no compra contigo, tal vez pueda comprar con alguien más, lo mejor es que seas tú quien le de esa opción y te genere un beneficio.

Yo te sugiero que hagas contenido de: perfiles de otras personas, entrevistas, frases de otros expertos, lo mejor de la web en el tema, el tema de la semana o incluso personas que recomiendas seguir.

Ahora bien, los instructivos son las cosas que más buscará tu audiencia ya que esto representa solucionar problemas o mejorar cierta habilidad, con lo cual te vas a posicionar aún más como experto. Ya que tu estarás hablando de resultados y de cómo pueden lograr lo que ellos quieren. Existen varias cosas que puedes hacer para lograrlo pero si hablamos de contenido en tu blog entonces lo que yo te recomiendo es: listas de qué hacer y quiero hacer, un instructivo de cómo hacer las cosas, un caso de estudio, un problema y su solución, preguntas frecuentes sobre el tema, “la guía definitiva sobre...”, definiciones, una serie de contenido o estadísticas de cierto tema.

Lo importante es que puedas demostrar que no sólo eres alguien que puede escribir contenido o que puede decir cosas agradables, sino que realmente puedes dar resultados. De esta manera será más fácil las personas que compren. Velo como si fueras a comprar tu despensa y te ofrecieran una prueba gratis de una bebida, si te gusta es muy probable que compres el producto, si no lo dejarás ahí.

Este tipo de contenido será tu prueba gratis es a las personas, si les gusta es muy probable que quieran llevar ese contenido a otro nivel más detallado donde les muestres paso paso como hacerlo, entonces van a comprar tus productos y servicios.

Pero no todo se trata de práctica o de noticias, también puedes ser una persona que inspira y que motiva la gente a lograr cosas mejores, alguien que los lleve a lograr sus metas y llegar al siguiente nivel en cualquier cosa que estén trabajando. Para serte sincero es algo que a mí me falla bastante, a mí siempre me ha faltado la faceta inspiradora y me he enfocado más en los resultados, no sigas mi ejemplo en este aspecto, ser inspirador es una de las mejores cosas que puedes hacer para tu negocio.

Puedes resultar inspirador usando contenido cómo: inspiración como tal, vacaciones, bajar la guardia, un detrás de escenas, un post fuera de tema y usando casos de éxito.

La ventaja de elevar e inspirar a las personas es que te puede llevar muy lejos si sabes cómo hacerlo correctamente. Así que te recomiendo tratar de llevar esta habilidad lo más lejos que puedas y de esa manera no sólo dar un instructivo a tus clientes sino hacer que realmente pongan en práctica esas estrategias.

MUY IMPORTANTE

¿Te Gustaría Que Te Mostrara Paso A Paso Como Hacer Esto?

Para mostrarte paso a paso como puedes implementar esta y todas las otras estrategias en tu negocio ve a la pagina www.martinmeneses.com/implementacion y te daré todos los detalles.

Si no haz descargado tus recursos ve a la pagina <http://martinmeneses.com/recursos/> para descargarlos ahora!

Consejo Numero 2 - Prospectos Leales A Tus Ofertas

Ahora que ya tienes un sitio bastante decente y que puede interactuar fácilmente con tus visitantes, es hora de que se vuelvan prospectos realmente interesados en lo que tienes por ofrecer pero no sólo eso, sino que estén almacenados en una base de datos con la cual puedas interactuar con ellos cada vez que necesites hacerlo y por supuesto cuando hagas una promoción.

Puedes verlo como tener una lista de suscriptores o como Email Marketing, pero en resumidas cuentas se trata de tener prospectos leales a tu contenido y a tus ofertas. Hay muchas personas que prefieren tomar simplemente los fans de su página en Facebook para comunicarse con ellos a través de ahí, pero esto no es tan sencillo y te diré porque: Facebook solo muestra tus post a un pequeño porcentaje de todos tus fans, además estarás compitiendo con todo lo que ponen sus amigos y familiares por lo que tu mensaje estará compitiendo con todas esas cosas. En resumidas cuentas Facebook es una red social en la que las personas comparten momentos de su vida cotidiana y no un canal de publicidad por si mismo. Pero tratándose de un e-mail las cosas se vuelven más sencillas: No hay tanta competencia y las personas abrirán tus correos, una vez que lo hacen es mucho más sencillo que hagan clic en un enlace a que lo hagan dentro de la red social.

Un suscriptor propiamente dicho es una persona que dejó su dirección de correo electrónico en un formulario de tu página. Este correo es almacenado por un software que te permite programar una secuencia automatizada o enviar un correo en el momento de tu elección, así tu suscriptor recibirá noticias tuyas directo a en su bandeja de entrada.

Me faltan palabras para decirte la importancia de este proceso ya que sin lugar a dudas tu lista de suscriptores es el recurso más importante de tu negocio línea. Puedes perder tu sitio, puedes tener problemas técnicos de cualquier índole, puedes tener problemas con tu gestor de pagos, Google puede hacerte un lado en cualquier momento, pero si tienes tu lista... entonces podrás volver a construir tu negocio muy fácilmente.

Especialmente si también tienes una lista de clientes, puedes separar muy fácilmente a tus prospectos de clientes con unos cuantos clics. De cualquier manera esto no sólo sirve para bombardear a tus suscriptores con ofertas, sino para que les puedas dar contenido a través de varios medios ya si te puedas posicionar como un líder y un experto es decir, que estés en todas partes.

De hecho, varias encuestas e investigaciones dicen que el 80% de los compradores online admiten sentirse influenciados por los correos que reciben. Por ese motivo contar con una estrategia y con una lista, es un factor fundamental tanto para tener ventas y para maximizarlas.

Alrededor del 25% de tus suscriptores totales van abrir cada correo que envíes dependiendo del mercado y de la manera en que te comuniques con ellos. En mi experiencia si haces bien las cosas muy fácilmente podrás multiplicar al menos por 10 tus ingresos.

¿Pero como puedes hacer suscriptores?

A pesar de que se trata de algo muy sencillo muchas personas tienen bastantes problemas en hacer suscriptores, gastan dinero en publicidad tratando de hacer bastante tráfico hacia su página de captura y al final de cuentas no logran tener resultados. ¿Porque? Porque no saben la manera de hacerlo, hacer suscriptores puede hacerse bien o puede hacerse mal y dependiendo de cómo lo hagas el porcentaje de conversiones (de visitante a suscriptor) va a variar.

Para hacerlo bien necesitamos de varios factores por ejemplo: el diseño, el título, llamado a la acción, lo que ofreces a cambio del correo, el fondo, etc. en resumidas cuentas cada cosa, cada factor en tu página de captura es determinante para aumentar o para disminuir tus conversiones de visitante a suscriptor.

Para hacer suscriptores recomiendo una herramienta esencial y que sin duda es la mejor que podrás encontrar en todo internet, la cual está dentro de la lista de recursos que debiste haber descargado al principio del libro.

Si no la tienes o no puedes adquirirla en este momento no te preocupes, puedes intentarlo de otras maneras pero sin lugar a dudas la mejor manera de hacerlo es usando esta herramienta.

Respecto al diseño, hay muchísimas formas de hacer una página de captura. Algunas tienen más detalles sobre lo que vas a ofrecer por ejemplo, una foto de un reporte electrónico junto con su descripción y el formulario para descargar. Otras por ejemplo solo tienen en el fondo una imagen que apele a las emociones de tu prospecto y justo en el centro la pequeña caja con el beneficio que van a tener si te dejan su correo, junto con el formulario y el botón con el llamado a la acción.

Sinceramente no tengo una manera de decirte cuál es la que funciona y cuál es la que no funciona, dependiendo de lo que vayas a ofrecer y de tu mercado puede seleccionar cuál es la que se data mejor a tus necesidades, no sólo eso puedes poner a competir dos páginas de captura al mismo tiempo y de esa manera determinar cuál es la que ofrece más resultados y apegarte a ella; eso lo vamos a ver más adelante dentro de esta obra.

A mí por ejemplo me funcionan más las páginas sencillas, aquellas que tienen en el fondo una imagen y en el centro el formulario, me ofrecen tasas de al menos 40%, lo que significa que de cada 10 visitantes cuatro o más dejan su correo; es un número bastante aceptable pero que con trabajo puede ser mejorado incluso hasta llegar al 60%, todo depende de tu fuente de tráfico y del título que tengas en tu página de captura.

Ese título debe contener lo que aprenderán de ti, la ganancia te van a tener una vez dejándote su dirección de correo electrónico. La práctica más común es el llamado soborno ético y eso es porque la palabra gratis es la más poderosa del mundo de la redacción publicitaria debido al gran efecto que tiene sobre la gente.

Este soborno ético en resumidas cuentas se trata de un pequeño trozo de valor que resuelve un problema específico para un mercado específico que es ofrecido a cambio de que el visitante deje sus datos de contacto. Pero la razón por la que ofrecemos es porque cualquier tipo de visitante quiere una gratificación inmediata y algo en que clavar el diente ahora mismo, los sobornos éticos o regalos proporcionan esto.

Lo único que debes hacer es encontrar su motivo, su deseo, su problema y su solución.

Por ejemplo, Los inversionistas probablemente estarían felices con “acciones con los mayores dividendos”, las personas que hacen Forex con “Tutoriales de Meta Trader”, Los bloggers con “Lleva tu blog a una aplicación”, los hombres solteros con “El Test Del Beso”, personas que buscan preparativos para situaciones de emergencia querrían “Obtén Un Segundo Pasaporte” o personas que juegan al Golf con “Como Hacer 10 Yardas Mas”.

Como puedes ver, solo se trata de algo sencillo y que generó una atmósfera de confianza en gratificación alrededor de ti, lo cual nos ayuda debido al principio de reciprocidad y así es como funciona:

- Ellos descargan tu reporte
- Fue excelente así que quieren mas
- Se sienten en deuda contigo ya que les diste algo real a cambio de nada
- Así que deciden dar mas dinero para la experiencia completa
- Ganas dinero

Y así consiguiendo el correo de tu visitante podrás contactarnos siempre que quieras por correo simplemente dejar una secuencia de e-mails automatizada para que no tengas que volverla a tocar y maneje tus suscriptores por si sola.

Ahora te daré algunos consejos para crear un título arrasador.

Sobre el deseado resultado final: como hacer amigos e influencia la gente, despierta productivo, organízate con eficacia.

Has una reducción absurda: el día de 25 horas, tres pequeños movimientos que eliminan 100 g de grasa abdominal en sólo tres minutos.

También puedes ser claro y descriptivo (para mercados no tan maduros): como usar Twitter para negocios, como purificar el agua incluso orina, cuatro secretos de jardinería vertical y de contenedores.

Tenemos muchísimas opciones para hacer suscriptores, por ejemplo puedes poner un llamado a la acción en cualquier parte de tu blog o tu sitio web que aparentemente se vea solo como un botón, Pero cuando las personas hacen clic en el entonces aparece de la nada un formulario pidiéndole sus datos a cambio de nuestro soborno ético.

A esto se le llama como una caja de captura, últimamente es muy popular debido a que no es tan invasiva. Las personas cada vez van adaptando más en la publicidad, ignoran los banners, saben exactamente qué es una página de captura, Saben que es una carta de ventas o un video de ventas y también saben lo que es un formulario, esta caja de formulario nos permite tomarlos desprevenidos manteniendo su atención.

Así que esta opción en mi opinión sería la mejor sin lugar a dudas para usarla dentro de tu sitio web.

En el caso de que hagas publicidad o tengas afiliados que también lleven tráfico hacia tu oferta, te recomiendo usar una página de captura, porque sencillamente es la opción más segura para hacer suscriptores, estas páginas de captura y las cajas de captura después hacer con herramienta que te recomiendo.

Poner las cosas más importantes para hacer que los visitantes tomen acción y deje su correo, es la de pedirles que lo hagan, o sea el llamado a la acción. Esta llamada a la acción es simplemente lo que dice el botón donde confirman que están dejando su correo normalmente es algo así como: acceso instantáneo, descarga tu reporte, descárgalo ahora, regístrate ya, quiero acceder a él, etc.

Ninguna de estas está bien o está mal, como te dije anteriormente es cosa de averiguar cuál es la que funciona mejor algunos casos puede ser una y en algunos casos puede ser la otra simplemente se trata de tener la certeza de cuál es la que funciona mejor en nuestro caso.

Una vez que tienes la habilidad para dirigirte a los no compradores y ponernos en una secuencia automática de seguimiento puedes incrementar tus ventas iniciales. De igual manera, también tienes la habilidad de retomar a tus clientes que no compraron alguna parte de tus ofertas adicionales, para incrementar el valor promedio de tu cliente y su frecuencia de compra. Para hacer puedes usar algo que llamé comunicación estratégica constante.

Éste se podría decir que es el santo grial de los emprendedores online ya que por el simple hecho de obtener el correo una persona, vamos a poder contactarlo indefinidamente o hasta que la persona decida darse de baja de tu lista.

Se dice que el octavo contacto es donde se produce la mayor cantidad de ventas y es cierto. Los formularios que usas para recabar la información de tus prospectos son administrados con software que también, automáticamente puede gestionar a todas las personas que dejan sus datos para enviarles una secuencia automática de mensajes que puedes programar muy fácilmente.

Este software que puede hacer este seguimiento y administrar a tus contactos está en la hoja de recursos que descargaste. Y te lo recomiendo totalmente ya que es el que uso en mi negocio y para múltiples mercados.

¿Pero que deben tener estos correos?

Escribir correos es casi como un arte, debe decir las cosas exactas y tener el tema adecuado, si eres un vendedor de productos físicos entonces simplemente deberás hablarles acerca de los productos que probablemente les interesen pero si vendes productos y servicios virtuales entonces la cosa cambia un poco.

Una de las cosas que muchas veces preguntan es la frecuencia con la que podemos escribir estos correos, algunas personas piensan que los prospectos se puede saturar o se pueden dar de baja si les escribimos frecuentemente. Pero en mi experiencia la mejor manera de tener la atención de tus prospectos es escribirles diariamente, no solo hables de promociones, apórtales valor en cada correo. Incluso puedes utilizar la misma estrategia para hacer post en tu blog. De esta manera cada vez que vean un correo tuyo

en su bandeja de entrada lo van a relacionar con valor y con algo quieren ver en ese momento.

Lo que no debes olvidar es que cada correo debe contener un enlace hacia alguna oferta, ya que si le das valor en cada correo entonces puedes completar la experiencia proporcionando un enlace, para que pueda llevar su solución al siguiente nivel y así puedas ganar dinero.

La manera en que yo escribo es con una plantilla completamente en blanco y escribiendo párrafos pequeños de tres renglones, ya que más pueden hacer que tu lector se siente abrumado. Por lo tanto hay que dar la apariencia de que la lectura de nuestro correo sencilla. Además el ancho deberá ser corto y estable a lo largo de todo el mensaje, es decir, que si inicias con un ancho debes mantener ese ancho a lo largo de todo el mensaje.

Mi sugerencia es que el enlace hacia tu oferta esté en la mitad y al final del mensaje.

Estas ofertas pueden variar dependiendo del objetivo que tengas por ejemplo, puedes enviarlos hacia productos, puedes promocionar productos de otras personas, puedes hablar acerca de productos nuevos que estés lanzando, en resumidas cuentas, se trata de que siempre estés monetizando tus correos y así puedas generar un ingreso constante diariamente.

Así que no tengas miedo de enviar promociones, mientras des valor en cada uno de tus correos tus suscriptores jamás se van a sentir saturados porque van a aprender algo nuevo de ti.

Tratándose de tus promociones puedes hacer dos cosas, la primera es preparar una secuencia automática para tus nuevos prospectos, es decir, para las nuevas personas que acaban de llenar tu formulario. Esta secuencia va estar preparada con el objetivo de que se vuelvan clientes tuyos. La segunda cosa que puedes hacer es tratar de que tus clientes vuelvan a comprar otro producto tuyo o de alguien más.

En el caso de que no se hagan clientes tuyos puedes enviar otros productos tuyos o promociones de otras personas.

La mejor manera de hacer correos no es automatizando si no escribiendo un correo cada día, no me mal interpretes, puedes automatizar pero sin lugar a dudas lo mejor que puedes hacer es escribir un correo nuevo cada día, de esta manera estás actualizado y tus clientes/prospectos lo van a saber.

Si les escribes cada día te vas a posicionar más fácilmente como un experto y como autoridad, a final de cuentas te verán como alguien que realmente se preocupa por ellos, no simplemente una persona más que quiere hacer dinero a costa de ellos. Ambas cosas funcionan pero sinceramente te recomiendo, que si puedes hacerlo escribas un correo diariamente.

Si decides dejar una secuencia automática entonces te recomiendo que tomes la siguiente secuencia: problema, solución, tu eres la solución, hazlo ahora. ¿Porque? No todas las personas están en la misma situación. Algunas saben que tienen un problema pero no saben cual, algunas otras saben cual problema es pero no saben cuál es la solución, otras saben la solución pero no saben cuál es la mejor opción, y otras simplemente esperan que tú les digas que hacer.

Mi secuencia es así es simple, iniciar con las personas que no saben cuál es su problema y llevarla

escalando a partir de ahí para que de esta manera puedas cubrir toda las posibilidades en las que se encuentre tu prospecto.

Si se trata de escribir los correos diariamente entonces usa la misma estrategia que compartí contigo acerca del sitio web. No importa que se trate de productos además, mientras generes valor y soluciones a tus prospecto/clientes te generan van a generar dinero, como sea te recomiendo promover a personas en las que confies.

Recuerda que siempre deberás estar monetizando cualquier esfuerzo que hagas en cualquier plataforma, especialmente en los correos. Así que en cualquier situación que tengas ya sea la de lanzar un producto nuevo, vender un producto que ya tienes, promocionar a otras personas, promocionar lanzamientos, un nuevo libro, siempre debes estar monetizando.

MUY IMPORTANTE

¿Te Gustaría Que Te Mostrara Paso A Paso Como Hacer Esto?

Para mostrarte paso a paso como puedes implementar esta y todas las otras estrategias en tu negocio ve a la pagina www.martinmeneses.com/implementacion y te daré todos los detalles.

Si no haz descargado tus recursos ve a la pagina <http://martinmeneses.com/recursos/> para descargarlos ahora!

Consejo Numero 3 - El Trafico No Es El Rey

El tráfico está considerado como el santo grial de cualquier negocio en línea, pero lo cierto es que no es así, es muy importante, pero si el tráfico no es de calidad entonces no sirve absolutamente de nada. Por ejemplo, en el sitio Fiverr hay personas que prometen enviarte hasta 100.000 visitas, pero son visitas de la menor calidad posible, visitas que vienen de Rusia, de China, de la india y otros lugares que no tienen absolutamente nada que ver contigo.

Esas visitas de mala calidad normalmente son usadas para que una página suba de ranking en Alexa y así obtengas un mejor posicionamiento por parte los buscadores. Te recuerdo que hacerlo es una pésima idea así que por favor no lo hagas.

En fin, el tráfico es muy bueno y es un excelente aliado, de hecho todo negocio necesita de tráfico para funcionar. Pero el punto es tener tráfico de calidad, tráfico que realmente genere ventas y prospectos interesados en tus productos para que de esa manera tus gastos de publicidad sean mínimos y tus ganancias sean máximas.

Ahora bien, hay muchísimas fuentes de tráfico que podemos explotar en Internet. Entre mis favoritas están los anuncios pagados en Facebook, los anuncios pagados en Google, el tráfico orgánico que proviene de los buscadores, el tráfico que proviene de las de sociales como Facebook, YouTube, Twitter, etcétera.

Pero también existe el tráfico que proviene de los afiliados, en caso de que te quede la duda los afiliados son personas que envían tráfico a ofertas y en el momento que generen una venta proveniente de ese tráfico ganan una comisión, normalmente en el negocio de los Info Productos va del 50 al 75%, si se hablamos de productos físicos la comisión es mucho menor (no por eso menos rentable), por ejemplo en Amazon el porcentaje de comisión es de 4 - 8.5%.

En fin, existen muchas maneras de hacerlo y depende decidir cual es la mejor para ti.

Como todos, yo tengo mis fuentes favoritas de tráfico así que te hablare sobre ellas y de esta manera puedas decidir cual se ajusta mas a tus necesidades.

Mi favorita es Facebook Ads, la plataforma de anuncios en Facebook es bastante solida y ofrece todo lo necesario para cualquier tipo de negocio, sin importar quien seas o el tamaño de tu negocio podrás hacer un anuncio si te lo propones en tan solo 2 minutos a partir de que leas esto.

En pocas palabras, cualquier persona puede utilizarlo y es extremadamente rentable, Facebook te da las herramientas para definir por completo a tu cliente ideal y así mostrar tus anuncios solo a estas personas. Lo cual significa mejores conversiones, de hecho, puedes pagar a Facebook por conversiones y no por clic, de esta manera Facebook optimizara sus sistema y mostrara tus anuncios a las personas que mas probablemente hagan la conversión.

Te permite medir resultados muy fácilmente, etc. Todo lo que necesites Facebook lo tiene.

Y aunque cada vez ponen mas reglas sobre lo que puedes anunciar y sobre lo que no puedes anunciar, no son tan exagerados como lo es Google con AdWords. Personalmente he ganado miles y miles de dólares usando Facebook y muchas personas mas también lo hacen.

Facebook también ofrece una plataforma de “Retargeting”, la cual te permite hacer un seguimiento a los prospectos que ya hicieron una acción. Por ejemplo, si una persona llega a tu pagina pero no deja su correo o no compra, puedes mostrar un anuncio específico para el.

Así le estarás recordando que existes y muy probablemente regrese a tu sitio para completar dicha acción. En fin, podría hablarte de muchísimas posibilidades sobre Facebook, las cuales para mi lo hacen simplemente el mejor.

El trafico orgánico es el que ya hablamos anteriormente en la sección de tu pagina, se trata de posicionar tu contenido dentro del buscador, de esta manera cuando las personas busquen “como bajar de peso para una boda” tu pagina aparezca cuando menos en los primeros 3 lugares de búsqueda. Si, hay mucha gente que lo hace y que gana bastante dinero por medio de estos resultados.

¿Lo mejor? Es gratis, Google no te cobrara ni un centavo por aparecer en su lista de resultados, pero como te darás cuenta en mercados muy competitivos será mas difícil lograr estos posicionar tu sitio web.

La única manera de hacerlo es seguir las pautas que te di anteriormente y ser constante para subir contenido, si subes un articulo diario Google lo notara y sabrá que no estas jugando. De esta manera tener contenido actualizado y optimizado es la mejor manera para lograrlo.

Si eres el único que se encarga de todo tu negocio te podría decir que esta no es la mejor manera de obtener trafico (al menos en mi opinión), a menos que te guste escribir artículos. Hay muchas cosas que puedes hacer y son mas rentables que hacer artículos, por ejemplo optimizar tu embudo de ventas, tus paginas de captura, invertir en trafico pagado, dar un gran servicio a tus clientes o haciendo mas productos.

Créeme, no siempre lo gratuito es lo que mas vende. Pero si estas dispuesto a hacer al menos un post diariamente o por lo menos cada 3 días hazlo, tendrás beneficios por tu constancia.

Por otro lado esta la plataforma de Google AdWords, esta es la plataforma de publicidad de Google y es responsable por una gran parte de sus ingresos. ¿Puedes hacer dinero con ella? Por supuesto, pero no te resultara tan sencillo.

Google es mucho mas exigente con las paginas que acepta y a veces puede ser un completo desastre seguir sus lineamientos, lo que es sencillo es ser expulsado de su red para siempre. Esta plataforma funciona a través de las palabras clave. Por ejemplo, puedes poner tu anuncio para una palabra clave como “consultor de marketing digital” y cada vez que alguien haga clic o tu anuncio se muestre 1000 veces se te cobrara.

Hay muchas personas que dicen que esto es mejor debido a que los prospectos ya están buscando una solución para sus problemas, a diferencia de Facebook en donde simplemente están interactuando con

amigos. Pues bien, eso no es cierto Facebook funciona y muy bien.

Dependiendo de tus necesidades debes elegir que plataforma se amolda a tus necesidades, pero en mi opinión primero debes iniciar con Facebook y posteriormente expandirte en Google Adwords.

Si eres un afiliado o vendes Info Productos con el modelo tradicional que usamos en Clickbank tengo malas noticias, Google odia a este tipo de anunciantes. Así que mejor mantente alejado de esta red a menos que estés dispuesto a optimizar tus paginas con sus reglas a costa de menos conversiones.

Y así llegamos a las redes sociales, las cuales también son gratuitas a menos que uses su plataforma de publicidad. Si llevas un tiempo en ellas seguramente te haz dado cuenta de como funcionan.

En Facebook compartes contenido con otras personas y ellas hacen clic en tu enlace, en Twitter publicas un Tweet con un enlace esperando que vayan a tu pagina, en YouTube publicas un video y en la descripción pones un enlace para que las personas vayan a tu pagina.

Es así de sencillo, pero es complicado tener resultados haciendolo ya que necesitas una estrategia para lograrlo. En este momento no te preocupes por ello ya que mas adelante te hablare de la estrategia que debes seguir para tener resultados usando las redes sociales.

Las redes sociales de manera gratuita sirven para 2 cosas a mi parecer: hacer una conversación y generar leads hacia tu pagina de suscriptores. Si dominas ambas cosas entonces tendrás una mina de oro en tus manos.

En mi opinión solo con Facebook te basta para tener resultados asombrosos pero si quieres llevar las cosas mas allá entonces también usa Twitter y YouTube, con ellos tres estarás bastante ocupado y en mi opinión si tratas de abarcar muchas redes sociales al mismo tiempo no podrás aprovechar el máximo potencial de ninguna.

Ahora bien, si tienes un programa de afiliados en tu Info Producto (muy probablemente lo tengas si usas Clickbank) entonces aquí tenemos una grandiosa fuente de trafico. Los afiliados a cambio de una comisión por venta te llevaran trafico hacia tu pagina web, se podría decir que ellos te ayudan a construir tu negocio generando ventas y suscriptores.

Pero jamas menosprecies a ninguna afiliado, por el contrario cuida de ellos y dales todo lo que necesitan para promocionarte ya que a final de cuentas ellos pagaran por trafico, publicaran en sus blogs y podrán hacer muchas otras cosas mas para generarte ventas.

Si, se que puede sonar extraño compartir el 75% de la transacción pero a largo plazo un 25% siempre será mucho mejor que nada, ya que nada te impide promocionar tu producto por tu cuenta. Este trafico es para mi una de las mejores fuentes de trafico ya que normalmente es de calidad y relativamente gratuito.

Mi recomendación es que hagas marketing dirigido específicamente para ellos en tu pagina de afiliados y les des razones por las cuales tu producto es la mejor opción para promocionar, también dales las herramientas necesarias para promocionarte: plantillas de correo, plantillas de review, plantillas para

hacer videos en YouTube, artículos para su blog, banners, etc.

También puedes organizar premios y concursos. Por ejemplo: si hacen 100 ventas puedes enviarles un Apple TV o un bono económico, también organizar un concurso donde el que haga mas ventas se lleve por ejemplo una TV tal cual.

Demuestra que te preocupas por ellos y mantén una carta de ventas que haga ventas, ya que si tu video o carta de ventas no genera nada, sencillamente no tendrán razones para promocionar tu producto, tu también dejarías de promocionar si no tuvieras ganancias.

Bueno, ya hablamos de las fuentes de trafico que a mi parecer son las mas importante a lo largo del Internet, cierto muchísimas otras que también puedes explorar pero con estas tendrás para crear todo un imperio.

Así que llegamos a la pregunta del millón ¿Cual es la mejor fuente de trafico?

Sencillo, el trafico pagado. El trafico pagado pone en tus manos todas las herramientas que necesitas para llegar a tu publico objetivo y en varias investigaciones este trafico es el que responde mejor en paginas de captura y haciendo ventas.

De hecho no hay ninguna comparación entre los resultados que puedes obtener de trafico orgánico y trafico pagado, ya que no siempre el trafico que llegue a tus redes sociales o a tu blog será de calidad, serán muchas menos las personas listas para comprar a través de estos medios.

Ademas si haces trafico pagado puedes definir exactamente el anuncio que vas a promocionar, pero no solo eso, puedes mejorarlo hasta que sea casi perfecto. Hasta tener los máximos resultados y esta receta la puedes usar una y otra vez para tener resultados muy rentables.

También debemos considerar el esfuerzo que se hace para aparecer en la publicidad, si vas a Facebook ahora mismo y creas un anuncio muy probablemente estaría funcionando en menos de 15 minutos.

Por el contrario si vas y haces un Post en tu blog tendrás que esperar algunos días para que se posiciona y a final de cuentas no hay ninguna garantía de que estará en los primeros lugares para su palabra clave o que el trafico que reciba será de calidad.

Si, en una pagas y en otra no. Pero pagas por los resultados, la rapidez y las herramientas que ponen a tu alcance.

Ahora, ¿Con quien iniciaremos la aventura del trafico pagado? ¿Adivinaste? Felicidades! Facebook aquí vamos.

El trafico pagado puede ser un gran dolor de cabeza para muchas personas y conozco a varias personas que perdieron hasta los botones del pantalón haciendo publicidad en Google Adwords.

En fin, como en todas las cosas hay una buena y una mala manera. Si lo haces bien tu recompensa serán

ganancias mas allá de tu imaginación pero si lo haces mal no tendrás resultados y perderás dinero.

Lo primero que debes hacer al tratarse de publicidad en Facebook es definir quien es tu cliente ideal, es decir que todo el proceso de ventas deberá estar hecho para esta persona. Así cuando hagas tu publicidad sabrás a quien enfocarte y ellos se sentirán muy a gusto contigo, tendrán confianza y muy seguramente compraran de ti.

Esto incluye, sus intereses, demografía, edad, lugar de residencia, etc. Prácticamente todo lo que puedas definir sobre el.

Si tienes un negocio físico entonces haz lo mismo pero enfócate mas al área que esta cercana a ti, por obvias razones. Puedes mostrar tu anuncio solo al área cercana a ti, de eso no hay problema.

No trates nunca de enfocarte en muchas cosas cosas a la vez como por ejemplo: poner a todos los países de Latinoamérica, hacer un anuncio a todo México, poner decenas de intereses y ese tipo de cosas. Lo mejor es enfocar tu anuncio a solo una área (para los Info Productos a nivel país y para negocios físicos a nivel regional), a un solo interés y a un rango de edad razonable (ejemplo: de 30 - 40 años).

La razón de hacerlo así es porque te podrás dar cuenta muy fácilmente de cual anuncio funciona y cual no lo hace, que interés da resultado y cual interés no lo da, que país da resultados y que país no los da, que rango de edad funciona mejor, etc. Lo mejor es que vayas aprendiendo como funciona la publicidad y los resultados que genera ya que a diferencia de mostrar un Spot o algo así en los medios masivos, tus esfuerzos en Internet pueden ser medidos al centavo y al visitante.

Así que no trates de comerte el mundo, llevara un poco mas de trabajo hacer los anuncios uno por uno pero valdrá toda la pena.

Para crear anuncios deberas tener una Fan Page activa en tu negocio y antes de hacerla te recomiendo leer primero el capitulo sobre las redes sociales. Teniendo una Fan Page activa podrás hacer anuncios en la sección de noticias (en medio, donde aparecen todas las cosas que posean tus amigos) y recibir likes usando ese anuncio.

Si no tienes una Fan Page solo podrás hacer anuncios en la barra derecha de la pagina, mi recomendación es que pruebes ambos formatos para saber cual te funciona mas. Por ejemplo, normalmente los anuncios en la sección de noticias obtienen mas clics pero son mas caros y en múltiples ocasiones los resultados del anuncio en la barra superan en ingresos a los de la sección de noticias.

Cada negocio es diferente y es por eso que debes averiguar estas cosas por ti mismo, ademas tu segmentación se volverá un secreto de tu negocio.

Ok, ya tienes todo segmentada para tu cliente ideal pero... ¿Como puedes hacer tu anuncio?

Crear anuncios es un arte llamada "Copywriting" o redacción publicitaria, esta arte es en resumidas cuentas vender. Los titulares que ves en las revistas o en cualquier lugar, están hechos por un redactor de este tipo. Si quieres vender Info Productos el arte que debes dominar para hacer tu carta o video de

ventas es el Copywriting y por supuesto para crear anuncios necesitas nociones básicas de Copywriting.

De momento no te preocupes por esto, se trata de una habilidad que aprenderás con el tiempo y que además podrás cubrir en otro momento, en este momento se trata de poner las cosas en acción y posteriormente perfeccionarlas.

Una vez que tenemos nuestra segmentación y nuestra página de captura listas, podremos hacer un anuncio, sino tienes tu página de captura, tu Info Producto, tu formulario de citas, etc. No tendrá ningún caso que envíes tráfico. Debes tener una oferta lista para poder monetizar el tráfico que envías inmediatamente.

Ahora hay que hablar acerca del formato. Normalmente hay 2 tipos de anuncio que puedes usar y de hecho son los más recomendables: los anuncios en la sección de noticias y en la sidebar derecha.

Ambas sirven muy bien a nuestros propósitos y mientras más dinero quieras invertir por clic o por impresiones, tendrás un lugar más visible para tus prospectos. Si bajas tu puja por clic tu visibilidad será más y más escasa.

Recuerda que te daré ejemplos sobre esto en la sección de recursos, así que si aún no lo has descargado te sugiero que lo hagas ahora mismo.

Para comenzar a crear anuncios en Facebook lo primero que debes hacer es ir a la sección de anuncios, si nunca has creado un anuncio entonces te diré cómo hacerlo: Debes ir a <http://facebook.com/ads/> y hacer clic en el botón verde que está a la derecha.

A partir de ahí te comenzarán a mostrar cómo funcionan los anuncios y probablemente te pidan una fuente de pago, que puede ser tu tarjeta de crédito o tu cuenta de Paypal. Para más detalles ve el documento de recursos.

Como sea, los anuncios en la sección de noticias te permitirán ponerte enfrente de tus prospectos y además tendrán más visibilidad debido a que son más grandes que las publicaciones promedio. Son muy buenos y las personas hacen clic más seguido en estos anuncios, normalmente son más caros que los anuncios en la sidebar, también tienen la posibilidad de hacer likes para tu página por medio de tu anuncio y de comentarlo.

Los anuncios en Sidebar son los que llevan más tiempo en la plataforma de Facebook y anteriormente se mostraban en bloques de hasta 6 anuncios, ahora pueden ser solo 1 o 2 lo cual disminuye la competencia visual frente a tu prospecto pero aumenta el precio del clic. Estos son geniales ya que a pesar de que el prospecto haga scroll (mueva la sección de noticias), nuestro anuncio estará ahí a diferencia del que está en la sección de noticias, pero de cualquier forma el formato de noticias tiene más clics la mayoría de las veces.

Estos anuncios son muy buenos y te recomiendo que pruebes ambos al mismo tiempo para ver cuál genera más resultados. Si no tratas de ver que funciona, jamás podrás tener certeza sobre tus decisiones respecto a la publicidad.

Hay algunas cosas que debemos considerar en los anuncios: el título, la descripción y la imagen. Estos tres elementos juntos son los responsables de llevarnos al éxito si trabajan bien, así que vamos a hablar de cada uno.

La imagen debe apelar directamente a las emociones de tu prospecto, no pongas una imagen solo porque te gusta o se ve bonita, debes buscar la imagen que realmente llegue al corazón de tus prospectos. Si puedes agrega algo de texto sobre la imagen usando Photoshop o pídele a tu diseñador hacerlo, pero el texto no debe abarcar mas del 20% de la imagen o Facebook no te la aprobará.

También puedes ponerle un borde que destaque, por ejemplo de color rojo. De esta manera llamará mas la atención de tus prospectos, por favor, no uses colores como cian o ese verde marcatextos. Es extremadamente molesto para todos. En la sección de recursos podrás encontrar el tamaño en pixeles que deben tener las imágenes.

El título junto con la imagen es lo mas importante del anuncio, para escribir el título puedes usar los tips que te di en la sección del “Soborno Etico” pero no olvides que Facebook solo te da una cierta cantidad de espacio para escribir el título, así que usa bien ese espacio. Un signo de interrogación al final puede ayudar a obtener mas clics.

La descripción también es importante, si se trata de los anuncios en Sidebar entonces es prácticamente obligatoria y ahí lo único que te recomiendo es ampliar un poco mas el beneficio que del que hablas en tu título junto con un...

Llamado a la acción, se que te hablo mucho de el pero créeme que es extremadamente importante pedir por la acción. Si tu anuncio esta en la Sidebar entonces te recomiendo poner uno que diga algo como “haz clic aquí ahora!” y si esta en formato de noticias entonces ellos te permiten colocar un pequeño botón con varias opciones, así que elige la que se amolde mas a tu situación.

Si, se que es información muy general pero por un medio escrito es muy difícil explicarlo.

MUY IMPORTANTE

¿Te Gustaría Que Te Mostrara Paso A Paso Como Hacer Esto?

Para mostrarte paso a paso como puedes implementar esta y todas las otras estrategias en tu negocio ve a la pagina www.martinmeneses.com/implementacion y te daré todos los detalles.

Si no haz descargado tus recursos ve a la pagina <http://martinmeneses.com/recursos/> para descargarlos ahora!

Estrategia Numero 4 - Como Usar Las Redes Sociales

Las redes sociales son un tema muy hablado en los negocios en linea, casi todos comienzan a usarlas sin saber exactamente lo que pueden lograr con ellas. Algunos tienen resultados y algunos no tienen ninguno, otros mas se vuelven millonarios.

Estos medios de comunicación son geniales para crear una conversación con tu audiencia y posicionarte como experto y líder en tu mercado si las usas correctamente. Lo mejor es que no necesitas hacer gran cosa para lograrlo. Como te he dicho antes se trata de dar valor y pedir acciones.

A nuestro alcance tenemos muchas redes sociales con las cuales iniciar pero sinceramente solo necesitamos 3 de ellas: Facebook, Twitter y YouTube. Incluso Facebook por si sola puede hacer maravillas.

Cada una de ellas requiere de constancia para tener éxito, si solo postear una vez a la semana diciendo algo como “Visita nuestro negocio para comer pizza” mostrando la imagen de tu negocio es muy probable que no logres ninguna resultado, porque eso no le interesa a tus prospectos a menos que realmente este buscando eso exactamente.

Ademas de que Facebook tiene un sistema llamado “Edge Rank” con el cual mide la interacción de las personas con tus publicaciones. Si no tienes la suficiente interacción Facebook sencillamente dejara de mostrar tus post a los usuarios.

Twitter tiene muchas ventajas para nosotros en este aspecto ya que ahí como sea se va a mostrar nuestro Tweet junto con todos los demás.

Y por lo que respecta a YouTube pues sencillamente nuestros videos deberán estar optimizados para mantener al visitante enganchado, mientras mas tiempo pase dentro de YouTube viendo tus viendo mejor posicionado estarás, la cantidad de reproducciones ya no son tomadas en cuenta para definir tus posición dentro de YouTube.

Cada una de estas tiene muchas maneras de optimizarse para tener mas y mejores resultados, tanto de engage como en ingresos. Solo queda en ti usar estos medios de la manera correcta y en estas paginas te mostrare exactamente como lograrlo. Como te puedas dar cuenta estas redes nos permiten promocionarnos usando su plataforma de manera gratuita e incluso nos dan herramientas para hacerlo fácilmente.

Herramientas mas que nada basadas en la medición de nuestros resultados y en subir contenido, pero cuando hablamos de trafico pagado las herramientas son aun mayores. Una de las ventajas que podemos obtener trabajando las redes sociales es llegar a mas personas, fidelizar a nuestros clientes actuales y mantener nuestro producto vigente a los ojos del publico.

Podemos llegar a mas personas si nuestros seguidores comparten nuestro contenido con sus contactos, podemos mantener a nuestros clientes actuales dandole valor, ofreciendo otras cosas y manteniendo una

conversación con ellos. Esa conversación hace que nuestra marca, producto o servicio sigan vigentes a los ojos del público ya que si las personas hablan de algo, más personas se van a enterar y la percepción del público hacia nosotros será más favorable.

Conozco muchos emprendedores que no tienen la menor idea de cómo promocionarse en las redes sociales, la mayoría de ellos lo hacen a través de Facebook y usando un perfil personal. Seguramente los has visto: una imagen que no transmite una idea, con un llamado a la acción muy directo como “ven a visitarnos” o “ordena ahora” y/o con una descripción de las características de lo que venden, tampoco puede faltar etiquetar a 100 personas en la publicación.

Si tu haces esto o lo has llegado a hacer no te preocupes, no es tu culpa. Simplemente no sabías cómo hacer las cosas, pero si estás leyendo esto entonces todo va a cambiar para bien.

A final de cuentas lo que buscamos en las redes sociales es “engagement” y tráfico hacia nuestras ofertas. No se trata de vender nuestro producto directamente en las redes sociales, entiéndelo muy bien.

El “Engagement” se podría definir como una relación de admiración/deseo/amor hacia una marca y eso es prácticamente lo que debemos buscar en las redes sociales. Para lograrlo debemos conocernos a nosotros mismos (nuestra marca, empresa, producto, servicio) y más en especial a nuestro prospecto. Para que de esa manera podamos dirigirnos exactamente a ellos y estar más dispuestos a interactuar con nuestro contenido.

También debemos proporcionar una buena idea de lo que somos haciendo una simbiosis entre nuestro blog y nuestra Fan Page o canal. Te hago mucho hincapié en que JAMAS debes vender directamente en tu Fan Page, siempre puedes poner un enlace hacia tu sitio con toda la oferta, pero no directamente en forma de post.

Para eso es el engage, para que nuestra audiencia se interese en ir a nuestra página y comprar ahí. La manera en que podemos medir el engage es en comentarios, likes, compartir, alcance y los likes hacia nuestra página. Siempre debes tratar de medir en lo posible estos resultados para saber que tipo de post funciona mejor y a que hora obtienes los mejores resultados. Solo así podrás mejorar todos tus esfuerzos de marketing en redes sociales.

Se que lo estoy repitiendo mucho pero es muy importante que no trates de vender directamente en tu Fan Page o canal debido a que esto genera mucha desconfianza y además muy probablemente no lograras ventas.

Las redes sociales son un medio para compartir información y lo mejor que puedes hacer para lograr ventas es llevarlos hacia tu sitio web. Puedes llevarlos a una página de captura o a tu blog, cualquiera de las dos es válida.

Redes sociales para engage y tráfico, página de captura para capturar el correo de nuestros prospectos, carta o video de ventas para vender y el blog para dar más información.

Cada pieza tiene su propósito y lo mejor es dejarle a cada una su función específica.

Conectar con nuestros seguidores es primordial para conseguir tráfico a través de nuestros post, tratándose de publicidad pagada lo mejor será enviarlos a una página de captura directamente.

Lo mejor que te puedo sugerir es poner 10 post diarios en Facebook, 10 tweets en Twitter y un video en YouTube semanal cuando menos. Lo cual es una buena cantidad que mantiene enganchada a la gente y no resulta exagerada.

Trata de ver las cosas como en un celular, un post es simplemente un mensaje de texto y tu página será una llamada. No trates de hacer las cosas al revés.

Ahora bien en Facebook te recomiendo tomar 3 clases de post: enlace, tip y conversación.

Los post con enlace obviamente son para enviar a tu tráfico hacia otro lugar, puede tratarse de tu blog o el blog de alguien más pero no a tu página de captura. La razón de no enviarlos hacia tu página de captura directamente es que se trata de un post promocional y si abusamos de él sencillamente nos dejarán de seguir.

En esta clase de post nos debemos enfocar en decirles que es lo que hay para ellos en ese enlace incluyendo algo de urgencia, misterio y valor. Esto lo debes hacer en unos 4 renglones de texto explicándolo y además poniendo el enlace.

También te recomiendo elegir una imagen que realmente apele a lo que estamos diciendo y que haga referencia a ello, no simplemente una imagen cualquiera. Puedes incluso poner en la imagen el título del artículo en texto, créeme que resulta muy bien.

Los tips son simples consejos en texto que podemos dar a las personas para ayudarlos en una situación específica. Unos 5 renglones dando un consejo simple son geniales, en el caso de que no tengas contenido en tu blog suficiente para dar tanto contenido puedes manejarlo así.

Simplemente enfocarte a algo específico y listo.

Los post de conversación nos pueden ayudar a hacer más engage con nuestro público, haciendo que puedan interactuar entre ellos y con nosotros, todo esto es benéfico para nuestra marca tanto por la conversación y por el famoso “Edge Rank”.

Estos pueden ser sobre dudas, opiniones, etc. Pero debes pedirles que comenten o no tendrá tanto efecto, recuerda que siempre debes pedir la acción para tener un resultado.

El problema es que a veces este tipo de conversación puede resultar mal ya que puedes recibir críticas o puede que absolutamente nadie te comente algo. Siempre existe el riesgo pero si postes regularmente y tu audiencia es lo suficientemente grande entonces no creo que tengas problemas.

Mi opinión es que hagas diariamente dos post de enlace, dos de tips y uno de conversación. Y cada dos días hagas uno de promoción para que realmente obtengas un beneficio de tu Fan Page, recuerda que a

final de cuentas lo que deseamos es un ingreso, decir que tenemos una gran cantidad de fans solo cuenta como prueba social, pero si no tienes ingresos entonces no te sirve de nada.

También existen otros post que te recomiendo mucho meter en tu contenido como lo son imágenes, frases, memes y motivación. Dependiendo de tu mercado podrás jugar con estas opciones, los tres tipos de post que te recomendé anteriormente son para hacer crecer tu marca y la percepción que tiene tu público sobre ella.

Estas son sobre viralidad y como hacer que tu mensaje llegue a más gente. Las imágenes que apelen a tu objetivo son geniales para agregarlas a post de tips. Las frases son extremadamente buenas para compartir con sus amigos, simplemente busca bastante imágenes de este tipo que se relacionen con tu mercado y ponlas en circulación al menos una cada día.

Los memes también funcionan muy bien y para ellos sigue el mismo concepto que las imágenes de frases.

Los post de motivación funcionan muy bien para ciertos mercados, para otros no tanto. Por ejemplo, en el mercado de los negocios la motivación juega un papel muy importante pero tal vez para un restaurante no lo sea. Simplemente escribe en texto un tip que se relacione con la motivación, los resultados y con tu audiencia, incluso podrías agregar una imagen para que el mensaje sea aún más poderoso.

Todo se trata de medir los resultados que tienes y ser constante, si solo haces esto una semana y a partir de ahí desapareces entonces no podrás ver resultados. Lo sé porque yo tengo muchos problemas para ser constante en las redes sociales, normalmente me enfoco en otras cosas.

Si tu también tienes este problema entonces te recomiendo que veas la herramienta Hootsuite, con la cual podrás programar la hora y el día en que se postea tu contenido. Simplemente programas lo que quieres poner y el software automáticamente va a publicar ese contenido en tu Fan Page.

Mi recomendación personal es que uses la herramienta de Power Editor para hacer ese tipo de programación, nunca se sabe si Facebook va a hacer a un lado estas aplicaciones de terceros o si te pueden bajar Edge Rank.

Tratándose de Twitter la cosa es muy diferente, recuerda que tenemos solo una cantidad limitada de caracteres para expresar nuestro mensaje lo cual no es malo, sino es una oportunidad y hace las cosas más simples.

En Facebook nos enfocamos en hacer texto que llame la atención y en Twitter no debemos enfocarnos en hacer títulos que llamen la atención. Puedes usar la misma estrategia que usas en Facebook pero en texto.

Lo ideal es que no pongas exactamente lo mismo en tus publicaciones de Facebook y en Twitter porque si lo haces que caso tendría seguirte en ambas. Trata de que tu contenido sea diferente en ambas plataformas para que así sea relevante seguirte en ambas redes sociales.

Recuerda que hay distintos tipos de público en cada red social así que para destacar fácilmente lo mejor es que estés en todos lados, tal y como una celebridad.

Si hablamos de YouTube entonces la cosa es diferente, grabar videos es algo que a muchos nos puede parecer abrumador, por no decir imposible. Pero es una de las mejores maneras para conseguir trafico y hacer una relación con tu audiencia.

Ademas de que es el segundo buscador mas grande después de Google, si no te acaba de convencer entonces también te puede sonar atractiva la idea de usar esos videos como contenido en Facebook o Twitter.

Los videos son geniales y muy pocas cosas van a hacer que nuestro publico confie mas en nosotros que mostrando en video lo que podemos hacer o lo que sabemos. No necesitas todo un equipo de producción para lograrlo, simplemente con una cámara HD (videocámara, cámara fotográfica, iPad, iPhone, GoPro, etc) junto con una iluminación adecuada podrás hacerlo.

Incluso dependiendo de tu mercado podrás simplemente hacer diapositivas en tu computadora, grabar la pantalla mientras hablas en esas presentaciones y subirlas como video. Todo depende de lo que funcione mejor para ti.

Solo debes elegir un tema y preparar un corto video de 2 minutos para lograrlo. Lo que te recomiendo simplemente es que tenga buen audio y que tenga una resolución de 1280x720 (HD), puedes editarlo usando Camtasia.

Lo que debes incluir en tu video es lo siguiente, al inicio presentarte, después de eso dar un corto resumen de lo que vas a mostrar en el video y al final decir que vayan a la descripción del video, hagan clic en el enlace para ir a tu pagina y descargar un regalo, también puedes pedir comentarios y que se suscriban a tu canal.

En la descripción te recomiendo que hagas algo así como un articulo de tu blog, para que tengas mas cantidad de palabras clave y ademas Google junto con YouTube puedan posicionar el video mas rápidamente.

Una vez que ya este listo en YouTube simplemente o lo dejas así o lo promocionas en tu Fan Page o perfil de Twitter.

Si no sabes como podrías hacerlo te daré 3 ejemplos: hay cierta cadena de restaurantes que en su Fan Page pone videos de recetas junto con una promoción, entonces ahí dan información, hacen engage con la promoción y se vuelven una autoridad. Su publico los ama.

El autor Brendon Burchard publica videos de superación y tutoriales en su Fan Page que literalmente arrasan, solo se graba en un fondo negro y habla sobre el tema.

Hay marketers que solo hacen diapositivas a manera de tutorial y listo.

Todo depende de lo que quiera tu audiencia y de la manera en que puedas entregar mejor tu contenido.

Si no tienes una Fan Page por el momento o si solo tienes unos 100 fans que por cierto son tus amigos entonces necesitas mas audiencia. Y para lograrlo la opción mas fácil es hacer anuncios en Facebook.

Hay un tipo de anuncio promocionado especial para hacer Fans y funciona muy bien, simplemente pon una imagen como una frase y en texto un llamado a la acción que indique lo que van a poder descubrir siguiendo tu Fan Page, con eso podrás hacer Fans muy rápidamente (siguiendo las pautas de trafico pagado que te di anteriormente).

Para Twitter simplemente te recomiendo tener preparada una semana de contenido y buscar a personas afines a lo que promocionas, comenzar a seguir las y esperar a que ellas lo hagan. Así hasta que te hagas de muchos, también puedes hacer campañas dentro de Twitter para conseguir seguidores.

Respecto a YouTube la cosa es mas fácil, simplemente llegara la gente y listo, aunque también podrás hacer publicidad. Además si publicas tus videos en Facebook y Twitter será mas fácil.

La publicidad dirigida a hacer seguidores es mucho mas barata que a que va hacia una pagina fuera de la plataforma así que no gastaras mucho dinero haciendo si sigues mis consejos.

Pero sobre todas estas cosas, lo mas importante de todo es ser constante, si no te das el tiempo de hacer esto entonces no servirá de nada. YouTube perdura por mucho tiempo, tengo videos de hace varios años que siguen haciendo bastantes seguidores pero no es o mismo con Facebook o Twitter.

La constancia es lo único que podrá llevar tus metas a un plano físico.

Y por ultimo evita el spam y tratar de vender a cada momento, eso no funciona y solo te hará quedar mal frente a cualquier persona.

MUY IMPORTANTE

¿Te Gustaría Que Te Mostrara Paso A Paso Como Hacer Esto?

Para mostrarte paso a paso como puedes implementar esta y todas las otras estrategias en tu negocio ve a la pagina www.martinmeneses.com/implementacion y te daré todos los detalles.

Si no haz descargado tus recursos ve a la pagina <http://martinmeneses.com/recursos/> para descargarlos ahora!

Estrategia Numero 5 - No Tienes Porque Hacerlo Todo

La solución a una pila enorme de tareas obviamente NO es tratar de asumir mas responsabilidades.

Veámoslo de esta manera, mientras vayas avanzando en tu negocio seguramente te darás cuenta de que necesitas abarcar cada vez mas. En un inicio te dedicaras a cuidar de un sitio, hacer promociones como afiliado, publicar contenido de calidad y construir tu lista. La verdad es que esto te llevara poco tiempo, pero a medida que quieras ir creciendo tendrás mas cosas que hacer.

Por ejemplo, si creas dos nuevos sitios en diferentes mercados tendrás 3 sitios en diferentes nichos y esto solo significa triplicar tu trabajo. Ahora asumamos que tienes un éxito considerable en tu área y quieres hacer el lanzamiento de tu propio producto.

Tienes que concentrarte en 3 sitios (normalmente mas) y al mismo tiempo desarrollar tu lanzamiento que significa:

- Carta De Ventas
- Sitio
- Integración con el gestor de pagos
- Creación del curso
- Creación de gráficos
- Marketing (mercado meta, enfoque, historia, etc)
- Contenido de prelanzamiento
- Upsells
- Squeeze page
- Reclutar afiliados
- Etc...

Fácilmente podemos ver que nos veríamos en aprietos pero tenemos 2 soluciones muy sencillas. Pero primero debes ser consciente de lo que vale tu tiempo.

Lamentablemente la mayoría de las personas, trabajadores, estudiantes, etc. Tienen el mismo problema y es que no saben como aprovechar su tiempo. Para los emprendedores en Internet es muy común comenzar a divagar por todos lados perdiendo el tiempo que podríamos usar para trabajar en cosas que nos harían ganar dinero.

Salir a pasear, divagar en Facebook, Twitter y otras paginas, revisar nuestro correo, chatear, videojuegos, estudiar un curso, etc. NO es tiempo productivo, porque no nos hace ganar dinero.

Ejemplos de tiempo productivo pueden ser el crear artículos, crear reportes, bonos, sitios, hacer una investigación de keywords, aplicar lo que aprendiste en tu curso, hacer gráficos para tu nuevo curso, grabar vídeos, mandar emails a tu lista, reclutar afiliados por Skype, hacer outsourcing, etc.

Como puedes ver existe una gran diferencia entre “perder el tiempo” y “ser productivo”.

Ser productivo te hace ganar dinero.

Pero no tienes la culpa, desde hace mucho tiempo estamos acostumbrados a sobrellevar las cosas como por ejemplo, la escuela. En la escuela la gran mayoría de nosotros nos dedicábamos a estar con nuestros amigos y ese tipo de cosas, obviamente cuidando nuestras notas (A menos que fueras muy estudioso). Y es por eso que no ponemos tanto empeño en hacer cosas productivas.

Pero te repito, aquí la cosa cambia y por mucho. En la escuela vas a aprender y aquí trabajas para hacer más dinero. Incluso leer este libro no es productivo hasta que lo pongas en práctica.

Trabajar por trabajar no es la solución, tu trabajo debe estar orientado hacia un objetivo o de lo contrario no sabrás adonde ir, por más ilógico que te parezca. Un objetivo definido te permitirá saber en que punto estás y cuanto te falta para llegar a él.

Un método para hacerlo es fijar una meta total para un año. Para después asumir nuestra realidad con el ingreso que hayamos tenido en los últimos 3 meses para multiplicarlo por 4, seguido a esto vamos a restar nuestro total al sueño.

Lo que nos resulte lo dividiremos entre 10 y lo agregaremos a nuestra realidad anual. Esa será nuestra meta.

En caso de que no lo entiendas te daré un ejemplo:

Sueño: 1,000,000

Ingreso en los últimos 3 meses: $60,000 \times 4 = 240,000$

Realidad: 240,000 anuales

Sueño - Realidad: $760,000/10 = 76,000$

Meta Real: 316,000

Así ya tenemos una meta real en la que nos podemos esforzar y así sucesivamente podrás llegar exponencialmente a tus objetivos siempre y cuando lo hagas con dedicación.

Ahora que tienes el objetivo es momento de centrarnos en ti.

Probablemente nunca lo hayas pensado de esta manera pero, asumiendo que ganas 20,000 (dólares, pesos o lo que quieras) al mes, quisiera que pensaras cuanto trabajaste al día para ganarlos.

Es decir, cuanto tiempo fuiste realmente productivo en el día.

¿Una hora? ¿30 minutos?

Esta comprobado que la mayoría de los chicos listados en Fortune 500 (es decir los CEO de transnacionales) solo ocupan 28 minutos al día en hacer actividades productivas.

¿Te imaginas? Así que se sincero, ¿Cuanto tiempo dedicas a ser productivo? Si eres sincero seguro a duras penas llegas a una hora completa en la mayoría de los días.

Asumiré que trabajas (productivamente) 45 minutos.
Si tenemos 365 días x 45 minutos = 16,425 minutos al año

Si queremos ganar 316,000 / 16,425

Deberás ganar 19.2 USD/Pesos por MINUTO, pero si tan solo trabajaras 2 horas al día tu carga se reduciría a \$7.2 USD o Pesos.

Y en caso de que pudieras ganar 19.2 dólares por minuto harías en el año \$840,000 ¿fascinante no? Solo debes dejar de vagar en Facebook y otras cosas.

¿Ahora ves el poder de la productividad? Te aseguro que jamas lo habías pensado de esa manera.

Por lo tanto una de las maneras mas fáciles para mejorar tu ingreso es ser mas productivo, si ya eres capaz de lograr un ingreso en Internet entonces podrás hasta triplicar todos tus resultados con una meta y siendo mas productivo.

Lo que yo hago son dos cosas:

1. Tener un cronometro para saber cuanto he trabajado al día. Pausarla cuando entre a Facebook, estudie, coma, revise mi mail, etc.
2. Tener un reloj en reversa para recordar que siempre tenemos un fecha limite.

Solo ponte una meta por día de tiempo productivo y podrás trabajar mejor. Aunque también puedes tratar de hacer varias cosas, por ejemplo: acomodar tu espacio de trabajo, desconectarte del Internet si no lo necesitas, planear tus actividades y tener listo tu diagrama.

Una de las mejores maneras de completar exitosamente tus proyectos es enfocarte en 1 solo proyecto a la vez.

Pero que pasa cuando no puedes manejar todo por ti mismo, siempre va a llegar un punto en que tienes demasiados sitios como para poder cuidarlos todos por ti mismo y tratar de implementar nuevos proyectos a la vez.

En ese caso necesitamos ayuda... Esa ayuda es el Outsourcing.

El outsourcing es otra de las maneras en que podemos maximizar nuestra productividad y nuestros

ingresos. De hecho no solo se trata de eso, estoy totalmente seguro que la gran parte de ustedes y me incluyo: no es diseñador, programador, sabe crear una buena carta de ventas, como crear una squeeze page, etc.

Existen muchas cosas que no sabemos hacer y también existe alguien disponible para hacerlas y muy bien. No solo se trata de decir “Ok, yo soy un guru y me la paso en la playa porque todo lo hace mi equipo” porque te estaría diciendo una gran mentira.

En mi opinión debes saber como hacer todo hasta cierto punto, por ejemplo: No soy un programador pero se básicos de HTML, no soy diseñador pero se usar Photoshop, etc.

Por ejemplo: Cuando hice mi lanzamiento de Código Clickbank tuve que contactar programadores, diseñadores y camarógrafos, para integrar mi sitio con Clickbank, para mis gráficos, grabar mis vídeos en vivo y para hacer mis secuencias de intro.

Lo que te recomiendo en un inicio es hacer las cosas por ti mismo para después hacer crecer tu negocio con ayuda de otros.

Asumiendo que los artículos sean de utilidad para ti. Una persona promedio podría hacer 2 artículos diarios y una persona productiva podría hacer al menos 8 artículos para su blog, pero con el poder del outsourcing podrías hacer cantidades enormes como 576 artículos al mes.

Con 576 artículos serías prácticamente capaz de dominar un nicho en el mercado hispano, y así mismo en un año tendrías toda un red de publicaciones a lo largo de internet. Asumiendo que pudieras ganar 5 dólares por artículo (si lo monetizas bien y con las enormes cantidades de trafico que recibirías) ganarías al año \$34,560 USD, mas la lista que harías, promociones de afiliado y lanzamientos propios.

Pero TRANQUILO no es momento para que lo hagas, primero debes ser capaz de sostener todo ese crecimiento, no comiences a hacer outsourcing si aun no estas preparado para ello, es decir, que cuentes con dinero para poder pagar aun sin que ganes desde un inicio.

En un mercado cualquiera podría pasar una situación similar a elegir un mercado y todo lo demás lo podría hacer alguien del equipo de outsourcing, simplemente me encargaría de tomar la decisión principal y lo demás estaría por cuenta de otros.

Antes de comenzar ten en cuenta que el Outsourcing es como ir al McDonalds, solo vas al autoservicio y es todo. Tal vez te guste mucho un lugar, pero es todo. No es parte de tu staff y NO es tu empleado.

Tal vez con el tiempo lo consideres de tu staff, pero no lo es.

Existen muchas maneras de comenzar a hacer outsourcing, pero la relación siempre va a ser Precio = Calidad por lo tanto no esperes que en Fiverr te hagan unos gráficos de la mejor calidad.

Dependiendo de lo que quieras vas a subcontratar gente para tus proyectos. Y aunque sea como un McDonalds lo mejor es que construyas una relación con las personas que trabajen para ti y así puedas

saber si realmente son la mejor opción para ti.

Asimismo esta la cuestión del tiempo, por ejemplo, cuando subcontrato para un trabajo urgente puedo darles un bono del 25% por entregar las cosas a tiempo. Se trata de encontrar la manera de hacer que te den resultados.

Y también si eres un cliente regular y le das un trabajo regularmente puede hacerte un “descuento” por sus servicios, en especial en artículos.

Por ultimo te recomiendo hacer diagramas con el objetivo de tener mejor estructurado tu negocio en caso de que tengas alguna duda y también para mostrarle a tu outsourcing como trabajas.

Incluso podrías tener un área de miembros para enseñarles el modo en que deben hacer las cosas. Pero nunca hagas Outsourcing si aun no estas preparado, este es un recurso para crecer cuando tienes prosperidad. No es un recurso para salvar tu negocio. Por lo tanto, si eres capaz de financiar tu crecimiento, crece.

Ahora bien, tienes muchas opciones en tu hoja de recursos para buscar freelancers, pero a mi me gusta mucho Elance. En este lugar simplemente creas tu cuenta y posteas (como si fuera en Facebook) lo que necesitas junto con los detalles del proyecto. Una vez que lo haces comenzaras a recibir propuestas de varios trabajadores independientes o agencias para hacer el trabajo, tu simplemente vez su propuesta y les haces preguntas a cada uno para determinar el costo y si son lo indicado para ti.

Como sabrás, no necesariamente lo mejor es lo mas caro y viceversa. Haz preguntas para determinar las cosas según tu presupuesto y los resultados que sea capaz de entregar la otra persona, y si, puedes regatear antes de cerrar el trato.

El pago puede ser determinado por hora de trabajo o por una cifra exacta, yo prefiero una cifra exacta en la mayoría de los casos.

Una vez que determinas quien hará el trabajo contigo, Elance se encargara de manejar los pagos, tu pagas a Elance y ellos se encargan de pagar al trabajador. Es decir, pagas a Elance para “cargar” fondos al proyecto y de esta manera el trabajador sabrá que vas a pagarle, cuando se termina el trabajo simplemente liberas esos fondos para el trabajador y todo se acabo.

MUY IMPORTANTE

¿Te Gustaría Que Te Mostrara Paso A Paso Como Hacer Esto?

Para mostrarte paso a paso como puedes implementar esta y todas las otras estrategias en tu negocio ve a la pagina

www.martinmeneses.com/implementacion y te daré todos los detalles.

Si no haz descargado tus recursos ve a la pagina
<http://martinmeneses.com/recursos/> para descargarlos ahora!

Estrategia Numero 6 - Info Productos Rentables

Hemos llegado a mi parte favorita del programa, los Info Productos son la piedra sobre la cual he construido todo mi negocio y que me han hecho ganar miles y miles de dólares a lo largo de varios años, se que también pueden hacer lo mismo por ti ya que he visto a muchísimas personas lograr resultados increíbles haciendo Info Productos.

Ahora bien, si no sabes que es un Info Producto de lo diré: un Info Producto es una solución que puede ser entregada en múltiples formatos con el objetivo de solucionar un problema de tu audiencia. Por ejemplo, este libro es un Info Producto.

Los productos que promocionan en infomerciales para bajar de peso en forma de guías son Info Productos, los libros para aprender a hablar ingles son Info Productos, los audiolibros son Info Productos, una guía para bajar de peso es un Info Producto, un curso en video online es un Info Producto.

Como sea, se trata de un “instructivo” para solucionar un problema o mejorar un aspecto.

En el internet existen info productos de todo tipo: para bajar de peso, aprender a ligar, sobre sexualidad, sobre salud, para “curar” la diabetes, para hacer a un lado la calvicie, para hacer encuestas remuneradas, para entrenar a tu perro, para aprender a cocinar, para ser vegano, para hacer apuestas, para aprender a ganar dinero en internet, para curar el insomnio, etc.

Y tu puedes hacer un Info Producto para cualquier cosa en tu mercado. Por ejemplo, un consultorio dental que asesore hizo un Info Producto para evitar el mal olor o halitosis, el cual se vende muy bien y representa un ingreso importante para el consultorio.

Es decir, que son una gran ayuda extra para comenzar a crear un ingreso o para complementar el ingreso de tu negocio tal y como lo hizo el consultorio. Pueden hacer una gran diferencia en tu negocio y en la vida de tus clientes.

Pero... ¿Como puedes hacer un Info Producto? Seguramente requiere de un gran presupuesto o de muchas habilidades, la verdad es que no. Es muy sencillo hacer Info Productos.

Hay tres tipos de Info Producto fundamentales que son: escritos, en audio y en video.

Los infoproductos en texto son un libro como este que solo tiene texto y esta en formato ePub o un libro en formato PDF (lo cual es lo que mas te recomiendo), estos simplemente los puedes hacer con un editor de texto como Word o Pages sin ningún problema, en el caso del PDF les puedes anexar imágenes muy fácilmente para que todo sea bonito y puedes editarlo de la manera que tu quieras.

Los audio libros son mas fáciles de hacer ya que simplemente basta conectar un micrófono a tu PC y usar un software de edición de audio, con esto ya tienes tu audio libro. Solo grabas tu contenido, lo subes a tu servidor y listo.

Los infoproductos en video son un poco mas complicados porque debes hacer una pagina especial que funcione como área de miembros, debes grabar los videos y subirlos, ademas debes contar con un sistema de seguridad que bloquee a personas que no son clientes pero que al mismo tiempo registre automáticamente a tus clientes en el momento de su compra, de forma que no debas mover ni un dedo cuando una persona compra tu producto.

Cada uno tiene un valor percibido mayor que otro y esto puede influenciar en el precio, por ejemplo el PDF no tendrá el mismo valor que un curso en video y este no lo tendrá frente a una consultoría personalizada.

Ahora bien, para crear un producto de este tipo no solo se trata de escribir o grabar solo porque si, debes encontrar algo que realmente este buscando la gente, que este dispuesta a pagar por esa información y que realmente lo ayude.

Para hacerlo puedes buscar en la Google Keyword Planner cuales son las cosas que busca tu mercado o puedes hacer encuestas, por ejemplo: puedes hacer una encuesta en tu Fan Page o a tu lista de suscriptores preguntándoles cual es el mayor problema que tienen, de esta manera podrás saber que están buscando e incluso como nombrar a tu Info Producto.

También puedes buscar en Amazon, Clickbank o incluso en revista que esta vendiendo en este momento para saber como esta el terreno. Una vez que determines el nicho y su rentabilidad simplemente nos ponemos a trabajar.

Si ya eres un experto en el tema simplemente pasas directamente a la fase de producción, si no lo eres entonces no hay problema. Simplemente investiga como si fueras un universitario y trata de hacer un escrito que realmente pueda ayudar a solucionar un problema.

Es decir, si no eres un experto transformate en uno a partir de hoy.

Trata de comprar otros productos relacionados, lee artículos, etc. Investiga todo lo que puedas para aprender como funcionan las cosas, no necesariamente debes ser un Martin Meneses o un Donald Trump para compartir tu conocimiento, prueba de ello son algunos profesores que seguramente tuviste a lo largo de tu aprendizaje escolar en cualquier nivel.

Suponiendo que ya eres un experto y sabes como dar una solución a tu publico por mas grande o pequeña que sea ahora debemos trabajar, todos los recursos necesarios están en tu hoja de recursos así que no te preocupes de momento.

El formato que vas a elegir depende del tamaño de tu mercado, de la competencia y de lo que sea necesario para cumplir tu objetivo. Si solo necesitas un PDF para poder entregar un resultado ¿Para que lo das en video?

Cierto, el valor percibido por tu Info Producto crece pero a veces no es tan rentable como podría parecer. Así que no te abrumes.

Iniciemos por el texto en PDF, para hacerlo solo necesitas Word o Pages. Pero el problema será lo que vas a escribir. Escribir puede ser una tarea titánica para algunos si no tienes un método para escribir un programa.

Lo que te recomiendo es seguir una estructura y un plan para lograrlo:

- Introducción
- Tu historia
- Que deben hacer a partir de ahora
- Conceptos básicos
- El contenido
- Comienza ahora
- Pasos finales

Esta estructura tiene el objetivo de posicionarte como experto y como alguien de confianza, de mostrarles como tener resultados y de que hagan las cosas. Sin ninguno de esos tres aspectos las cosas no podrían escalar, es decir que pueden haber reembolsos o no te comprarán más productos en el futuro con tanta facilidad.

Recuerda que lo más importante para todos son los resultados que pueden obtener siguiendo tu consejo, si no tienen resultados puedes ser visto como un fraude.

Debes tener al menos un índice y algunas imágenes en tu pdf para que se vea mejor tu producto, así que una vez tengas tu word completamente listo simplemente lo exportas a pdf, lo subes a tu servidor y listo.

Solo te faltaría una portada en 3D para que se vea más real, lo cual puedes encargar en Fiverr por solo \$5 dólares. Así tan sencillo tienes un Info Producto.

Ahora bien, también existen los audios y es muy sencillo hacerlos. De hecho, primero puedes grabar el audio de tu libro y después transcribirlo a texto, si no quieres hacerlo hay personas que lo pueden hacer por ti.

Simplemente sigue los pasos anteriores pero en audio y listo.

Así llegamos a lo más complicado que son los videos. La creación de contenido es muy similar a las anteriores y puedes hacerlo en diapositivas grabando tu pantalla o si es un video enteramente paso a paso, grabar los pasos.

Para hacerlo tienes 2 opciones: hacer los videos y enviarlos como DVD o Blu-Ray o ponerlos en internet dentro de un área de miembros. Hacer un DVD es una tarea un poco complicada por el aspecto de la entrega.

Actualmente en Latinoamérica no hay un servicio especializado en entregar este tipo de contenido. En Estados Unidos hay una empresa llamada Disk que simplemente recibe todo lo que necesita y automáticamente hace los discos, la caja y envía el producto a precios extremadamente accesibles.

En Latinoamérica es muy difícil ya que tus clientes van a ser de toda la región y tendrías que pagar mucho dinero para enviar un contenido físico como este, tus clientes sencillamente no van a querer pagar 100 dólares para recibir un DVD.

La ventaja del internet es que podemos hacer esto mucho más sencillo, simplemente haciendo una plataforma en línea donde puedan acceder al contenido nos evitamos muchísimos problemas de inventario y envío.

Si llevas tiempo en el internet seguramente haz visto un área de miembros organizada por módulos. Aquí simplemente grabamos todo, lo subimos a un servidor como Amazon S3 y todos tus clientes podrán acceder al contenido.

Crear un área de miembros es algo fácil pero difícil al mismo tiempo ya que requiere trabajo. Lo mejor es que no necesitas crear ninguna línea de código, hay varias herramientas que te permiten hacerlo muy fácilmente (están en la hoja de recursos), por lo que simplemente tomas una plantilla y escribes el texto necesario así como solo pones el enlace de tu video y será visible desde computadoras y dispositivos móviles.

En mi experiencia existen 2 plataformas que te podrán ayudar a lograrlo, la primera es de costo mensual (\$200 dólares mensuales) y la otra es de un solo pago.

La primera que es Kajabi te da todas las herramientas necesarias para hacer desde tu página de captura, tu video o carta de ventas, tu página gracias, tu área de miembros y además registra automáticamente a tus clientes.

La segunda que para mí es la mejor opción no tiene plantillas tan bonitas para iniciar pero te da absoluta libertad para crear lo que tú quieras, tiene una opción para registrar a tus clientes que es muy mala para ser sinceros, pero puedes comprar otra herramienta para que funcione a la perfección el registro automático.

Si te sumas a mi programa te muestro como usar la segunda paso a paso en mi pantalla y además te daré plantillas para que las puedas usar en tu área de miembros sin problemas, además de las otras opciones de infoproductos.

A final de cuentas, un área de miembros es donde recibes a tus clientes para que puedan disfrutar de tu producto. Normalmente una vez que se hacen clientes reciben un nombre de usuario y contraseña para que puedan acceder al producto, posteriormente dentro del área de miembros les das un video de bienvenida donde les indicas como tomar el curso, después van a los módulos y comienzan del módulo 1 en adelante.

Aquí el punto es mostrarles más que nada lo mismo que en los productos anteriores pero más detallado, es decir, que en tu pantalla les mostraras como se hacen las cosas. Tal vez conceptos en diapositivas y las cosas prácticas mostrándoles lo que haces en pantalla o grabando en el entorno real.

Como puedes ver es lo mismo pero en otro formato, dependiendo del costo del programa puedes además

darles un documento con las tareas junto con una checklist, la transcripción del audio, las diapositivas, etc.

Por ejemplo, en el mercado inglés hay cursos de \$1997 que incluyen todo esto de manera muy detallada y otros de \$37 que simplemente no lo hacen tan detallado. El precio lo fijas según lo que estés dispuesto a dar y de la solución que vayas a aportar.

Lo mejor de todo es que no necesariamente necesitas hacerlo por ti solo, puedes contratar a alguien para que haga un pdf o un audio y darlo como producto, obviamente te costará algo pero tienes esa opción. Respecto a un infoproducto en videos la cosa cambia, en mi opinión lo mejor sería que lo hicieras tu mismo.

Si ya tienes un infoproducto entonces simplemente necesitas ponerlo al alcance de tu público, pero no solo me refiero a tus fans, sino a TODO el mercado interesado. Todas las personas que busquen tu solución son tu mercado, pero no necesariamente TODO el mercado.

Es como tu refresco de cola favorito, al inicio se dedicaron a hacer ventas y crecer con ese dinero, después se posicionaron, a medida que fue creciendo su círculo de influencia, la empresa pudo crecer. Al inicio era un segmento pequeño pero fueron creciendo y ahora su mercado es prácticamente toda la población.

Según tu situación podrás iniciar desde abajo y preocuparte por hacer un ingreso constante, o si tu empresa ya es grande y esta generando un ingreso constante, entonces se te posicionaron como el líder, ampliaras tu mercado y optimizaras tu sistema de persuasión para generar más ventas. De cualquier manera, nuestro objetivo es llegar a TODAS las personas realmente interesadas en lo que tenemos para ofrecer.

Lo primordial para lograrlo es llegar a nuestro segmento y la mejor manera de lograrlo es invirtiendo en publicidad ya que tenemos un control absoluto sobre a quien se muestran nuestros anuncios.

Si prefieres usar solo tu blog para promocionar tu producto entonces deberas elegir las palabras clave adecuadas para recibir tráfico interesado. Simplemente ubica banners y haz llamados a la acción que vayan hacia tu página de captura, después los enlazas a tu carta o video de ventas.

Como recordaras la carta o video de ventas es el medio para convencer a nuestros prospectos de comprar nuestro producto o servicio. En esta página nos enfocamos a generar confianza, a mostrar los beneficios y características del producto, mientras apelamos a la lógica y a las emociones del prospecto con el objetivo de generar una venta en ese momento.

Te pido que leas el párrafo anterior hasta comprenderlo al 100%.

La confianza es primordial para que una persona saque su tarjeta de crédito y compre tu producto online, es obvio que si no te tienen confianza definitivamente no van a comprar nada de ti. Las emociones son sin duda lo que más nos lleva a comprar cosas pero también debemos llevar el lado lógico a la ecuación, digamos que las emociones son el amplificador a los beneficios y a las características que llevan al

prospecto a tomar un impulso o decisión.

¿Porque en el momento? Porque de lo contrario no van a comprar nunca, es muy bien sabido que las personas tienden a dejar las cosas para después, pero en la gran mayoría de los casos ese después nunca llega. Esa es la razón por la que debemos pedir a nuestros prospectos que actúen en ese momento.

Existen varias maneras de hacer una carta de ventas o video de videos, cada quien tiene su estructura para hacerlo dependiendo de sus experiencias y de lo que le resulta en particular. Una carta de ventas puede ser mixta: estar hecha únicamente de texto o estar hecha de texto y video al mismo tiempo.

El video de ventas por su parte solo es un video, un título y el botón de compra.

Mi recomendación es que hagas las 3 para saber cual opción es la que te genera mas ventas pero si solo tienes tiempo de hacer una haz una mixta. Como ya te había mencionado anteriormente existe algo llamado Split Test con lo que puedes poner a competir las opciones y te dará los resultados detalladamente.

Una vez que ya tienes una carta de ventas entonces puedes enviarle un correo a tus suscriptores para llevarlos de nuevo a la carta. Esto puede suceder de dos maneras: puedes lanzar un correo a tu lista existente para avisarles de un nuevo producto o puedes automatizar el proceso para que cada nuevo suscriptor reciba mensajes sobre tu programa como seguimiento para que compre tu producto.

Los servicios que te recomiendo para hacer este seguimiento están en la “hoja de recursos” y en el capitulo correspondiente de este libro.

Otra manera que tienes para promocionar tus productos es en eventos presenciales, si ya eres un conferencista con cierta experiencia o haces regularmente eventos entonces puedes aprovecharlos para que al final promociones tu producto como extra.

Puedes hacerlo mientras hablas o puedes digamos dar una carta a cada asistente para que la lean en el evento, en esa carta promocionas tu producto y das un bono especial por comprarlo en el evento.

Ahora bien, ¿como vas a cobrar por tu producto?

Tienes a tu alcance muchos servicios para hacerlo pero en mi opinión la mejor opción es Clickbank, esta empresa funciona como gestor de pagos, como intermediario y como un mercado. Es decir, ellos procesan los pagos de tus clientes y te envían el dinero a tu cuenta o en cheque, reenvían a tus clientes a la pagina de descarga, ellos funcionan como plataforma de soporte técnico, procesan los pagos a tus afiliados y mas importante, te colocan en el mercado de Clickbank.

Ese mercado esta hecho mas que nada para los afiliados, personas que promocionan productos para ganar una comisión. Aquí te pueden encontrar afiliados para promocionar tu producto a cambio de una comisión por venta que Clickbank maneja automáticamente, de esta manera ellos te promocionan usando sus paginas o haciendo publicidad mientras tu solo entregas el producto.

En mi opinión esta fuente de tráfico es invaluable ya que es de muy alta calidad y también tiene cierta recomendación, ya que como tu sabrás, si alguien te recomienda cierta cosa entonces debe ser buena.

Como puedes darte ceder la comisión no es algo de mucha importancia ya que se trata de dinero “gratis”, no tienes que invertir en publicidad ni hacer contenido, solo entregar un producto de calidad. Los afiliados usan un enlace especial que proporciona Clickbank, con este enlace promocionan tu producto.

Cuando una persona llega a tu página a través del enlace de un afiliado se genera una “Cookie” que contiene la información del afiliado, de manera que cuando se genera la venta Clickbank reconoce la “Cookie” y le da el crédito al último afiliado que promociono.

Si tu revisas los datos de tus ventas en Clickbank podrás ver que afiliado hizo la venta y se te habrá descontado automáticamente el porcentaje de comisión que ofreces. En caso de realizarse un reembolso tanto tu como el afiliado pierden el dinero que genero la venta.

¿Como puedes conseguir afiliados? No te puedo decir que se trata de algo sencillo pero con esfuerzo puedes hacerlo, en el momento en que llegues a cierto mercado los afiliados ya tendrán su producto favorito para promocionar, especialmente si ese producto les genera dinero.

Así que mi recomendación es buscar a los afiliados uno a uno contactándolos a su correo o por medio de las redes sociales, también puedes hacer publicidad en el mercado de Clickbank para llegar a más afiliados.

Como sea, lo primordial para mantener contentos a tus afiliados es que les des una carta de ventas buena, es decir, que tu producto haga ventas. Pero además una buena comisión por venta, lo básico es un 50% pero en muchos casos (al menos los líderes) la comisión se coloca en 75%.

Se que 75% suena a mucho dinero pero si solo se encargan de promocionar tus afiliados entonces aun así te puede generar un muy buen ingreso.

Por ultimo simplemente necesitas una página especial para los afiliados de tu producto donde les expliques porque deben promocionar tu producto y además darles todas las herramientas necesarias para lograrlo como banners, plantillas de correo, videos, imágenes, logos, palabras clave, artículos, audiencias para Facebook, etc.

Mientras más fácil sea para tus afiliados promocionar tu producto entonces más fácil podrás convencerlos de promocionarte. Como sea, siempre piensa en ellos como socios y para convencerlos como si fueran clientes.

Si ya usas Copywriting con tus prospectos también hazlo con tus afiliados para convencerlos. En fin, hay muchas cosas que puedes hacer para tener afiliados y también puedes hacer una lista de afiliados (como suscriptores) con la cual puedes darles la noticia de un nuevo producto para promocionar o concursos, pero jamás para promocionarles productos.

MUY IMPORTANTE

¿Te Gustaría Que Te Mostrara Paso A Paso Como Hacer Esto?

Para mostrarte paso a paso como puedes implementar esta y todas las otras estrategias en tu negocio ve a la pagina www.martinmeneses.com/implementacion y te daré todos los detalles.

Si no haz descargado tus recursos ve a la pagina <http://martinmeneses.com/recursos/> para descargarlos ahora!

Estrategia Numero 7 - Deja Tus Miedos Y Alcanza Tus Sueños

El miedo como tal es una de las cosas que nos puede mantener muy lejos de lograr lo que deseamos sin importar de lo que trate, por ejemplo, para un hombre puede ser la diferencia entre hablar o dejar ir al amor de su vida o en este caso en particular, no alcanzar tus sueños dejando pasar las oportunidades que te da la vida... Por miedo.

Aunque percibimos el miedo por instinto nosotros tenemos la plena capacidad para dominarlo ya que a diferencia de los animales nosotros podemos pensar lo que vamos hacer cuando recibimos un estímulo, a diferencia de los animales que simplemente sienten el estímulo y reaccionan.

Es por eso que nosotros podemos decidir hasta donde queremos llegar, porque puedes controlar esos miedos y tomar las decisiones que te pueden llevar justo a lo que quieres sin importar que se trate de tu físico, de tu trabajo o de relaciones.

Veras, el punto es vivir nuestro sueño. De tener el valor para dar un paso al frente y tomar el control de nuestra vida ya que a final de cuentas, no necesitas el permiso de nadie, nadie tu puede decir lo que puedes o no hacer. Y si realmente necesitas la aprobación de alguien, entonces te la doy! Tu puedes hacer todo lo que quieras y nadie puede decirte hasta donde deben llegar tus metas.

En mi caso por ejemplo, desde que tenía 17 años supe que yo era un emprendedor y deje a un lado mi sueño de convertirme en cirujano plástico, para convertirme en un Consultor de Internet Marketing. Las criticas que recibí por esta decisión siguen vigentes a pesar de mi éxito y de que ya han pasado 7 años, mi familia me dijo que estaba loco y que solo eran fraudes, mi novia solo me daba palmadas en la espalda como si fuera un niño que quiere ir al espacio pero yo simplemente estaba feliz porque estaba viviendo mi sueño.

Porque en cuanto tuviera éxito jamas tendría un jefe, trabajaría solo el tiempo que quisiera, desde donde quisiera y por supuesto seria libre financieramente. Aunque me tomo 2 años de deudas y problemas, tener resultados increíbles ha sido sin duda lo mejor de mi vida.

Todo simplemente por aceptar los riesgos y dejar el miedo atrás porque ¿Que es la vida sin riesgos? Toda ganancia conlleva un riesgo y cualquiera que te diga lo contrario miente, miente porque sencillamente no ha tomado una decisión que podría cambiar su vida tal y como cualquier persona exitosa lo ha hecho en cualquier momento.

Y aunque tampoco vas a decir que si a todo, hay que ser lógicos, al menos debes tratar de encontrar el balance entre lo que puedes perder y lo que puedes ganar. No es lo mismo por ejemplo hablar con una mujer, que solo nos puede rechazar o rechazar muy feo, que invertir 1,000 dólares en un negocio o incluso invertir todo tu patrimonio en tu negocio.

Obviamente depende mucho del resultado que vayamos a obtener pero si el riesgo no te va a afectar de

una manera significativa ¿Entonces cual es el problema? El problema esta en pensar que algo malo nos va a pasar, la película que corre en nuestra mente siempre ejemplificando la peor de las situaciones, pero ya no mas.

Así que deja atrás todo lo que haz aprendido sobre tomar decisiones ya que solo importan tres cosas: lo que puedes ganar, lo que quieres lograr y lo que vas a hacer ahora para lograrlo.

Lo primero que debemos hacer para cambiar nuestra realidad es vivir nuestro sueño y enfocarnos a el, si alguna vez haz escuchado sobre la ley de la atracción entonces te será familiar el termino “Decretar”, si no te es familiar te diré que es, se trata de enfocar nuestra mente usando nuestros pensamientos “para llamar” las cosas que queremos como amor, cosas, dinero o salud.

De esta manera nuestros pensamientos son los únicos responsables de atraer lo que queremos, pero yo lo veo de otra manera. Yo creo que al pensar bastante en lo que queremos estamos programando a nuestro cerebro para ir detrás de lo que queremos, lo cual es la manera mas fácil de lograr cualquier cosa y te diré porque.

La mente es lo mas valioso que tenemos y no tiene limites.

Ella te puede bajar al lugar mas oscuro o te puede llevar a una vida mejor de lo que probablemente hayas imaginado, el problema es que normalmente no la educamos respecto a lo que queremos. Normalmente estamos muy ocupados tratando de pensar en cosas sin importancia y las pocas veces que pensamos en lo que queremos, terminamos distraídos incluso por una mosca. Y no es tu culpa, simplemente así somos los humanos.

Es por eso que tu subconsciente baja el volumen a tus pensamientos y no se enfoca en lo que quieres conscientemente, así tan sencillo. Es por eso que para comenzar debes fijar tus metas o simplemente saber que es lo que quieres.

¿Quieres dinero? Entonces piensa en la suma que te gustaría ganar al mes.

¿Quieres un físico envidiable? Entonces piensa que resultados quieres tener.

Es así tan sencillo, lo primero que necesitamos para tener resultados es saber que resultados queremos tener. O será como si llegaras al aeropuerto sin saber adonde ir, solo imagínate diciéndole a la señorita en el mostrador que no sabes donde ir.

Así que primero que nada trata de encontrar una meta real a corto y mediano plazo. Por ejemplo, una de las cosas que me llevaron al éxito como Internet Marketer fue definir el ingreso mensual que deseaba. Así que hice un estudio de mis gastos mensuales y basado en el decidir que \$7,000 dólares al mes era lo que necesitaba para viajar, invertir en mi negocio, disfrutar, etc.

Y así me enfoque en lograr esta meta, haciendo hasta lo imposible para lograrlo. De hecho, lo que hacia era tener un “periodo de trabajo” de dos meses, ósea que 2 meses iba a trabajar muchísimo para ganar \$7,000 dólares en cada uno y solo al final de esos dos meses podría descansar.

Y a final de cuentas tuve éxito haciendolo, cada vez era mas fácil.

¡Así que haz esto! Define que quieres lograr y una vez que lo hagas simplemente mantén eso en tu mente, muy pocas cosas te ayudaran a mantener tus sueños como tenerlo todo en tu mente...

El problema es que solo pensar las cosas no te llevara a nada. Y eso nos lleva al siguiente punto...

La Acción Masiva Imperfecta Periódica

Nada pasara, absolutamente nada, si no tomas acción para lograr tus metas y se muy bien que muchas veces lo desconocido es algo que nos atemoriza, hacer cosas que no conocemos o simplemente no nos gustan es algo normal, pero también es lo que nos lleva al fracaso.

Mi meta en estas palabras es llevarte fuera de tu zona de confort para llevarte adonde la magia sucede, porque la magia, lo que quieres, tus sueños, simplemente están fuera.

Veras, nada de lo que he logrado hubiera ocurrido si no me pusiera en acción. No tendría productos, no tendría clientes, no hubiera estudiado, no seria libre. Y esto no es diferente para ti, el dinero y la felicidad no llega de la nada.

Todo llega cuando haces lo necesario, no hay mas.

La buena noticia es que no debes hacer todo perfecto, no debes planear y planear todo, el punto es hacerlo ya que ese es uno de los peores errores que le pueden pasar a cualquiera. Conozco a muchas personas y muchos clientes que por planear su lanzamiento o por planear cierta actividad no hacen nada, pasan meses y meses sin hacer absolutamente nada.

La acción masiva imperfecta es aquello que te puede llevar al siguiente nivel y si te pones a pensar en esa frase veras porque. Necesitamos tomar acción para lograr cualquier cosa, necesitamos hacerlo en grande para tener los resultados que deseamos y no debemos hacerlo "perfecto", simplemente debemos hacerlo.

En mi caso por ejemplo, yo tuve muchos problemas con la perfección. A mi me gusta que TODO sea perfecto, el color, la letra, las imágenes, la estrategia, la técnica, todo debe ser perfecto, y ese problema me hizo retrasar decenas de proyectos y matar unos cuantos que sencillamente quedaron en el olvido. De manera que te repito, no lo hagas perfecto pero tampoco lo hagas mal!

Haz las cosas lo mejor posible, pero sin buscar la perfección.

Ahora bien, uno de mis mayores secretos para lograr mis metas es trabajar en periodos y no anual o mensualmente. Veras, un mes en mi opinión es poco tiempo y un año es demasiado, si sabes algo de las empresas entonces sabrás que la mayoría de las ventas se hacen durante los últimos 3 meses del año por las fiestas y porque si no dan resultados para fin de año pueden haber problemas muy graves, así que porque no tomar esos 3 meses por periodo y esforzarnos como si fuera el ultimo periodo del año.

¿Me entiendes? 3 meses de acción masiva imperfecta para lograr nuestra meta y al fin de esos 3 meses incluso podrías tomar una semana entera de vacaciones, para después regresar a seguir con un nuevo periodo de acción masiva imperfecta.

Todo depende de que tan dispuesto estés a lograr tus metas, si realmente no lo quieres es muy probable que no lo hagas, pero para ser sincero no hay de otra, tienes que hacerlo o nada va a pasar y si quieres resultados masivos tu acción también debe serla.

¡Así que a trabajar! Y no tengas miedo a lo desconocido.

Dependiendo de lo que quieras lograr vas a tener que hacer cosas que normalmente no harías. Por ejemplo, un futbolista profesional entrena varias horas al día, un chico que quiere ser un “ligador profesional” va a tener que soportar cientos de rechazos hasta encontrar lo que funciona para el y si se trata de los negocios entonces hay miedo a invertir, trabajar en algunas cosas y confiar en personas que te ofrecen nuevas oportunidades.

Así que esto es un gran problema cuando se trata de lograr nuestras metas porque sinceramente aquí es donde la magia sucede, como dije antes, la magia esta fuera de tu zona de confort.

Una de las cosas que hago normalmente cuando tengo una situación enfrente es tratar de despejarme, de tomarme un par de minutos para relajarme, tal vez estirarme un poco y preguntarme ¿Que es lo que puedo ganar y que es lo que puedo perder?

Si las cosas me agradan y los beneficios sobrepasan al menos un 25% los riesgos acepto, si es mejor perfecto pero si no cumple entonces queda descartado inmediatamente, también puede quedar descartado si sencillamente no puedo hacerlo por alguna razón.

Así que hazlo de esta manera, cuando estés en una situación en la que tengas dudas de si debes hacerlo o no repasa cuales son los beneficios y cuales son los riesgos, pero si se trata de algo que debes hacer para tener resultados entonces te guste o no debes hacerlo.

Se que si estas leyendo esto es porque realmente buscas un camino diferente y quieres buscar la grandeza haciendo lo que te apasiona, es por eso que no debes tener miedo al trabajo como tal, en especial si se trata de algo que te apasiona.

De cualquier forma te entiendo, cuando comencé en el Internet Marketing había un tema en particular que me aterraba y se trata del Copywriting o también conocido como redacción publicitaria. Pero tenia que hacerlo!

Ya que es ahí donde estaban mis resultados y hoy en día se trata de algo que me apasiona y me genera muchísimos resultados, así que no tengas miedo de hacer las cosas, se trata de un proceso normal y cada tarea es un paso hacia la grandeza.

Tal vez tu problema sea invertir en publicidad o grabar videos, al inicio no vamos a tener la capacidad para crear algo sorprendente pero con el tiempo sin duda lo haremos, todo depende de la practica.

A mi me gusta ver las habilidades como una relación de consciencia/competencia. Al principio no somos competentes y todo lo tenemos que hacer conscientemente, por ejemplo al manejar, comienzas con problemas para las velocidades o simplemente para manejar el auto tienes que ver una cosa a la vez para poder hacerla. Pero con el tiempo te vuelves bueno manejando e incluso puedes hacer todo mientras platicas, comes y hablas por teléfono (por seguridad vial no lo hagas). En algún momento eres competente/consciente - incompetente/subconsciente - competente/subconsciente.

Todo requiere de cierta practica, no dejes que el miedo o la flojera te aparten de lo que estas buscando porque ese es el peor error que puedes cometer en tu vida.

MUY IMPORTANTE

¿Te Gustaría Que Te Mostrara Paso A Paso Como Hacer Esto?

Para mostrarte paso a paso como puedes implementar esta y todas las otras estrategias en tu negocio ve a la pagina www.martinmeneses.com/implementacion y te daré todos los detalles.

Si no haz descargado tus recursos ve a la pagina <http://martinmeneses.com/recursos/> para descargarlos ahora!

¡Esto Es Lo Que Debes Hacer Ahora!

En estas paginas te he revelado lo que me ha generado y me genera miles de dólares cada mes en ingresos de una manera simple y condensada, evitando todo lo que no necesitas ya que para ser sinceros existen muchísimas cosas y factores que podamos agregar, los cuales, pueden ser necesarios, inútiles o indispensables, son cosas que podemos aprender en la marcha o en un tutorial de YouTube.

No menosprecies esto solo por el precio del libro o porque esta escrito ya que se trata de los factores mas importantes, lo demás solo son detalles.

Ahora bien, ya haz aprendido las cosas necesarias para tener un sitio rentable, para hacer suscriptores y enviarles correos rentables, sobre la creación de trafico (especialmente el pagado), como usar las redes sociales, como delegar usando outsourcing dejando que otras personas hagan el trabajo, como funcionan los infoproductos y porque el miedo es algo que puedes dejar atrás para enfocarte en lo que te va a generar dinero junto con la vida que realmente mereces.

Lo que debes hacer ahora es Acción Masiva Imperfecta.

Considerar cuales son las cosas que puedes implementar rápidamente y cuales son aquellas que te pueden generar mas ingresos. Cada negocio es distinto así que solo me queda recomendarte que inicies por persuasión y posteriormente por trafico pero tu sabrás que es lo que funcionara mejor para ti.

El punto es que lo hagas.

En la hoja de recursos encontraras todo el software, herramientas, etc. Que recomiendo a lo largo de estas paginas, te las recomiendo porque yo las uso personalmente y se que te pueden servir bastante sin complicarte la vida.

No olvides que también encontraras ejemplos en imágenes de lo que hemos hablado para que tengas una mucho mejor idea de lo que hablamos. En cada capitulo y al inicio del libro te dije que lo descargaras, si no lo haz hecho puedes hacerlo desde la siguiente pagina: <http://martinmeneses.com/recursos/>

Para descargarlos te pido que dejes tu correo y una vez que lo hagas, lo datos de descarga serán enviados directo a tu correo electrónico (al que escribiste en la pagina). Inmediatamente después de dejar tus datos serás llevado a una pagina donde te hablo acerca de mi membresía intensiva en la cual te mostrare como hacer paso a paso en video TODO lo que haz leído para que puedas implementar todo fácilmente.

Ademas de actualizaciones, entrevistas a otros marketers y nuevas cosas que vayan saliendo en este mercado, por así decirlo: TODO lo que necesitas para tener un negocio en linea exitoso actualizado y con los mejores números.

Esta en ti la decisión de unirte a mi programa o no, pero solo te pido que trabajes. Nada te ayudara mas a lograr tus sueños que hacerlo.

Siéntete libre a escribirme a mi correo para enviarme tus dudas y/o testimonios, meneses345@gmail.com te contestare lo mas rápido posible.

Espero verte pronto dentro de mi membresía intensiva.

Mis mejores deseos,

Martin Meneses

MUY IMPORTANTE

¿Te Gustaría Que Te Mostrara Paso A Paso Como Hacer Esto?

Para mostrarte paso a paso como puedes implementar esta y todas las otras estrategias en tu negocio ve a la pagina www.martinmeneses.com/implementacion y te daré todos los detalles.