

# ***PUBLICIDAD POR INTERNET***

"Guía Práctica y **Gratis** en tu Buzón de Correo"

Cortesía: <http://www.publicidad-internet.com>

## **\*\*\*INFORMACIÓN DE LICENCIA\*\*\***

Por ser esta Guía gratuita, puedes distribuirla libremente siempre y cuando permanezca sin ninguna alteración

Queda totalmente prohibida la reproducción parcial o total de este Ebook

**"Sigue estas pequeñas recomendaciones y obtendrás éxito con tu Negocio en internet"**

Medellín - COLOMBIA

Copyright – <http://www.publicidad-internet.com> – Derechos Reservados

## **CONTENIDO**

<b>I.</b>	<b>Tener un Producto que Ofrecer -----</b>	<b>3</b>
<b>II.</b>	<b>Tener un Mercado Objetivo -----</b>	<b>4</b>
<b>III.</b>	<b>Automatizar la Publicidad -----</b>	<b>6</b>
<b>IV.</b>	<b>Hacer Seguimiento -----</b>	<b>9</b>
<b>V.</b>	<b>Crear Urgencia de Compra -----</b>	<b>10</b>
<b>VI.</b>	<b>Productos para Reventa -----</b>	<b>12</b>
<b>VII.</b>	<b>Regalo para tus amigos -----</b>	<b>12</b>

## **I. Tener un Producto que Ofrecer**

El primer paso para hacer publicidad por internet, es precisamente tener un producto y/o servicio que ofrecer. Y fíjate que no he dicho que tengas que tener un sitio web propio, basta solo con que tengas un producto o seas distribuidor de alguno.

En internet los productos que generan mayores ingresos, son aquellos que no requieren ser enviados físicamente, puesto que, al no tener que enviar ninguna mercancía, te ahorrarás mucho dinero en fletes y solo constituyen para ti un costo único en la creación del mismo. Después de esto todo será ganancias para ti. Ejemplos de estos productos son: libros electrónicos y software, que pueden ser descargados desde internet inmediatamente se realiza la compra.

También están los servicios que no requieren un desplazamiento físico de la persona que brindará el servicio. Ejemplos de estos son: diseños de páginas web, hosting, dominios, posicionamiento en buscadores, desarrollo de software, creación de banners, etc.

Tu mismo puedes crear tus propios productos virtuales para vender en internet, es posible que te sea difícil crear un software, pero los libros electrónicos no son complicados crearlos. Basta solo con que escribas sobre un tema que domines y luego lo compiles con un software especializado para crear libros digitales.

Otra alternativa a contemplar, es adquirir libros y/o programas que ya estén creados y sobre los cuales se otorgan los derechos de reventa. Existen muchos de estos productos en la red que tu puedes adquirir para este propósito.

Es posible además que quieras optar por unirse a un programa de afiliados que encuentres atractivo para ti y que te genere buena ganancia. De esta forma no incurrirás absolutamente en ningún gasto, ya que solo te dedicarás a promocionar el producto siguiendo las pautas que recibirás en las lecciones posteriores de esta Guía.

A propósito de programas de afiliados, cabe anotar que tu también puedes tener tu propio programa de afiliados. Esta es una muy buena opción para generar aún más dinero, ofreciendo la posibilidad a otras personas de que vendan tu producto a cambio de una buena comisión.

Bien, como esta es una Guía Práctica, quiero darte a conocer unos links que te ayudarán a llevar a cabo lo aprendido en esta primera lección. Aquí van:

- En el libro "[Negocios y publicidad en Internet](#)" aprenderás a crear tu propio Negocio Virtual, desde ideas de negocios rentables, siguiendo por todo el proceso paso a paso de su creación y la forma eficaz de promocionarlo. [Ver Detalles](#)
- Si quieres puedes optar por unirse a nuestro Programa de Afiliados con ganancia del 40% [Ver Detalles](#)

Teniendo ya el producto a distribuir, ¿A quien le vas a vender?, pues bien, en la siguiente lección aprenderás, como **cautivar a tu mercado objetivo**, donde encontrarlo, como llegar a dicho mercado, como tener a miles de personas esperando recibir la publicidad de tus anuncios, etc.

## **II. Tener un Mercado Objetivo**

Una vez tengas el producto a distribuir, el paso siguiente es tener un mercado a quien venderle dicho producto. Fíjate que digo "Mercado Objetivo", es decir, personas a las cuales tu producto resulta interesante y/o necesario.

No puedes enviarle tu oferta a cualquier persona, ya que sería una pérdida de dinero, tiempo y esfuerzo. Pero te estarás preguntando, ¿Como hago para llegarle a mi mercado objetivo?, ¿Donde lo encuentro?. La respuesta es muy simple, debes empezar a construir una lista de distribución que este relacionada con lo que tu ofreces. Me explico:

Vamos a suponer que tú ofreces servicios de "Asesoría Comercial" y que tienes tu propia web donde los promocionas. Una buena idea para empezar a construir esa lista de distribución de la cual te hablo, es crear un Boletín gratuito de emisión periódica, donde darás algunas recomendaciones sobre este tema. Obviamente a dicha lista solo se irán a suscribir personas a las cuales este tema les interesa. Esto es lo que se llama "Mercado Objetivo"

Si tu caso específico es que no tienes un sitio web o distribuyes productos a terceros, lo que puedes hacer para construir tu lista es contactar a dueños de Boletines relacionados con tu producto y llegar a un acuerdo sobre colocar publicidad de tu producto en esos boletines.

Puede ser que algún editor solo te pida que escribas un artículo del tema, otros te pedirán una cantidad de dinero dependiendo del número de suscriptores que tenga el boletín, otros te pedirán solo una participación en las ganancias que resulte de dicha publicidad.

Si utilizas los buscadores, encontrarás muchos boletines, newsletters y listas de correo relacionados con tu producto, con cuyos editores podrás contactar y llegar a un acuerdo para hacerle publicidad a tu producto. De esta forma irás creando tu propia lista de personas interesadas en tu producto y/o servicio.

Así poco a poco construirás tu lista segura de gente interesada en tu área y que voluntariamente ha aceptado recibir tus correos y a la cual podrás llegarle una y otra vez enviándole información importante y además añadiendo publicidad de tus productos y/o servicios.

Teniendo ya el producto a distribuir y tu mercado objetivo, ¿Como procederás con la promoción?. La lección número tres, te enseñará como **automatizar tu proceso de promoción y publicidad**, cual es la herramienta infalible que no te puede faltar en este proceso, etc

### **III. Automatizar la Publicidad**

Una vez segmentado tu mercado objetivo, lo que viene a continuación es la promoción o publicidad de tus productos y/o servicios para su posterior venta.

Lo mejor es automatizar este proceso, de esta forma ahorrarás tiempo que puedes dedicar en otras tareas importantes para tu mismo negocio. Por fortuna, existe una poderosa herramienta que nos facilitará esta tarea y que se ha convertido en la utilidad número uno que no le puede faltar a ninguna empresa o persona que pretenda vender por internet.

Ya te estarás preguntando de qué se trata ¿verdad? pues bien, estoy segura que ya la conoces, aunque aún no alcanzas a proyectar la magnitud de su utilidad. Te estoy hablando de un autoresponder inteligente.

Con esta herramienta podrás crear miles de campañas publicitarias para cada uno de tus productos y/o servicios y también para hacer campañas a terceros y de esta forma ganar dinero por hacerle publicidad a otras empresas o personas.

Veamos como funciona: Siguiendo con nuestro ejemplo en el cual tu eres un "Asesor Comercial", tu podrás programar con el autoresponder, el envío de mensajes periódicos a toda tu lista de mercado objetivo, llegándole con información valiosa para ellos y que conlleve al ofrecimiento de tus servicios.

Incluso puedes segmentar aún más tu mercado objetivo a partir de tu lista segura ya creada. Me explico: Supongamos que piensas dictar un seminario presencial sobre "Comercio" en tu localidad, entonces lo que necesitas es enviar dicha información a todas las personas de tu lista que vivan en tu localidad.

Todo esto lo podrás hacer gracias al Autoresponder Inteligente que te permitirá enviar mensajes a toda la lista o parte de ella siguiendo tu propio criterio de selección.

Existen dos tipos de autoresponder inteligente. Pero antes de hablarte de estos dos tipos, debes tener en cuenta de no confundir los autoresponder que brindan los servidores de hosting con los autoresponder inteligentes, pues los primeros solo te permiten programar un solo mensaje automático, mientras que los segundos te permiten programar muchos mensajes para ser enviados con intervalos de tiempo que tu mismo programas.

Bien, aclarado lo anterior, ahora paso a hablarte de los dos tipos de autoresponder inteligentes que hay en el mercado virtual: Existen aquellos que se instalan en tu propio servidor de hosting, en este caso solo pagas por ellos una sola vez, ya que el manejo y administración del mismo estará a tu cargo directamente desde tu servidor.

Por otro lado, existen aquellos que no requieren ser instalados en tu servidor, ya que se encuentran en el servidor del dueño del autoresponder. En este caso se debe pagar una cuota mensual por dicho servicio. Aunque también lo encontrarás gratis, pero no te recomiendo uno gratuito porque el utilizarlos le dará a tu negocio una imagen poco profesional.

Ahora que ya sabes como automatizar tu promoción, lo que veremos a continuación es como **hacer seguimiento** a tus clientes y prospectos de clientes hasta que compren tu producto.

#### **IV. Hacer Seguimiento**

Es muy importante hacerle seguimiento a tu prospecto, pues generalmente las personas no compran en una primera instancia. Esto puede ser por muchas razones, la principal es que aún no te tienen confianza y precisamente la finalidad de este seguimiento es generar confianza.

Otra razón para no comprar en una primera instancia puede ser que, en el momento en que tú enviaste la promoción, el prospecto no estaba receptivo y no despertó su interés en el producto. Pero si le haces seguimiento, cada día dando un beneficio específico de tu producto y/ servicio, llegará un momento en que logres cautivarlo, despertando su interés y posterior compra.

Es importante además que mantengas contacto periódico con tus prospectos y/o clientes, sencillamente para que no te olviden y tengas recordación en ellos. De esta forma, siempre que les envíes un correo, este será bien recibido. Por eso son tan importantes los boletines electrónicos, newsletters, ezines o listas de correo, pues una vez termines el seguimiento de una campaña publicitaria, puedes continuar con otra ya sea ofreciendo un producto tuyo o de un tercero.

Necesitas estarle recordando a tu lista de que existes, a que te dedicas, que ofreces. No olvides que tú construiste una lista de personas interesadas en tu área y por lo tanto, tarde o temprano y con una buena técnica de seguimiento, ellos te tendrán en cuenta a la hora de contratar tus servicios o comprar tus productos. Pero tienes que estar ahí justo en el momento en que ellos te necesiten. De ahí la importancia del "Seguimiento".

Para hacerte una idea, te diré que uno de los afiliados a mi lista, suscrito desde el 2002, solo hasta principios del 2004 me hizo la primera compra. ¿Porque? sencillamente porque solo lo necesitó a principios del 2004, pero como lo mantuve fiel a mi lista de correos durante todo este período, esto le generó confianza y me recordó en el momento justo cuando ya deseaba comprar.

¿Te das cuenta de la importancia del "Seguimiento"?

**Advertencia:** Ten siempre presente de enviar tus correos solamente a todos aquellos que se han unido a tu lista. Coloca siempre una nota al final de todos tus mensajes enviados a dicha lista, informando como darse de baja si así lo desean y respetar todas las bajas solicitadas.

Ya que tienes claro como hacerle seguimiento a tus prospectos, ¿Como podrás concretar la venta? Nuestra última lección esta dedicada a **crear urgencia** para cerrar la venta.

## **V. Crear Urgencia de Compra**

Una de las técnicas más utilizadas para concretar una venta, es hacerle sentir al prospecto la importancia de actuar **YA** y no después. Para ello es necesario crear Urgencia de compra, pero ¿Como lograrlo? muy sencillo, a continuación te daré algunas ideas:

1) Puedes colocar al final de tu promoción una fecha límite de cierre para hacerse a un precio especial. Ejemplo:

*"Esta oferta tendrá vigencia solo hasta el dia 15 del próximo mes, pasado este tiempo no podré sostenerte el precio"*

2) Puedes colocar un script en tu promoción acelerando aún más la fecha límite de vigencia de la oferta. Ejemplo:

*"Si ordenas hasta la media noche del dia de hoy (fecha actual generada por el script) obtendrás un descuento del 25%"*

**Nota:** Si no sabes que es un "script", este es un código que permite dar ciertas órdenes para que ejecute determinada función.

Para su uso deberás tener acceso al código fuente de tu página o documento donde irá la promoción. (Si necesitas este script, puedes escribirme y solicitármelo en <mailto:info@publicidad-internet.com> )

3) Otra forma de crear urgencia de compra, es ofreciendo Bonos de regalo para aquellas personas que compran en una fecha límite. Acá podrías hacer uso también del script, mira un ejemplo práctico [Aqui](#)

Es muy importante que siempre respetes estas promesas. Me explico: Si tu ofreces un precio especial vigente solo por 15 días, debes cumplirlo, ojalá enviar un recordatorio a todos aquellos que han estado interesados pero que aún no compran, avisándoles que pronto se vencerá la fecha límite con descuento.

Pasada la fecha límite, debes volver al precio sin descuento. De esta forma darás credibilidad ante tus clientes y prospectos.

## **VI. Productos para Reventa**

Tú puedes obtener **Productos para Reventa**, y de esta forma ganarte el 100% por cada venta que generes. Existen muchos productos en la red que tú puedes adquirir con estos derechos. En esta guía te daré a conocer uno de ellos.

Además en nuestro Boletín INFO-NET, siempre estaremos informando de novedades y cuando se lancen nuevos productos con estos derechos bajo nuestro aval, te lo haremos saber. Por ahora, mira este:

- **Kit de Plantillas para Diseño Web**, incluye un centenar de fondos, logos, gifs animados, 99 modelos de banners normales y mas de 104 modelos de banners en flash ([Ver Detalles](#))

## **VII. Regalo para tus Amigos**

Tienes plena libertad para regalar esta Guía a todos tus amigos. También puedes darla como bono por la compra de algunos de tus productos o puedes darlo gratis en tu sitio a todos tus visitantes.

Hemos llegado así al final de esta Guía, pero no creas que por ello te abandonaremos. Siempre encontrarás asesoría a través del Boletín INFO-NET. Desde allí recibirás periódicamente información sobre marketing y publicidad por internet, además trucos, herramientas y software gratis que te serán de gran utilidad para tus propósitos

Si adquiriste esta Guía a través del sitio <http://www.publicidad-internet.com> quedaste inscrito automáticamente al Boletín INFO-NET al llenar la forma para recibir esta Guía.

Si esta Guía te la obsequió algún amigo, puedes suscribirte totalmente gratis al Boletín INFO-NET, enviando un correo a <mailto:boletin@publicidad-internet.com> informando sobre tu deseo de recibir periódicamente esta publicación que es totalmente Gratuita y donde además recibirás con frecuencia herramientas y software gratis.

# Recordatorio

## **\*\*\*INFORMACIÓN DE LICENCIA\*\*\***

Por ser esta Guía gratuita, puedes distribuirla libremente siempre y cuando permanezca sin ninguna alteración

Queda totalmente prohibida la reproducción parcial o total de este Ebook

# **FIN**

Beatriz Garcés Montoya

Medellín - COLOMBIA

Copyright – <http://www.publicidad-internet.com> – Derechos Reservados