

Este e-book gratuito es gentileza de [Continental Market inc.](#)

Internet Marketing, e-commerce y Promoción de Websites

Aprende a construir, administrar y promocionar tu propio negocio en Internet

Artículos, informes, tutoriales y e-books gratis
Estrategias de Marketing, Técnicas de Venta, Plan de Negocios

[Recíbelos suscribiéndote al Boletín Educativo gratuito](#)

Copyright © 2002 Continental Market inc. Todos los derechos reservados
Puedes distribuir gratuitamente este e-book con la única condición que no modifiques su contenido. -Prohibida la venta- Celia B. Savaris – webmaster@continentalmarket.com

Indice:

[El mejor producto para vender en Internet](#)

[Eligiendo un nombre para tu dominio... que debe tener tu Website para lograr las ventas... que requisitos debe tener un servicio de Webhost?](#)

[7 pasos sencillos para comenzar tu propio Newsletter](#)

[El poder del éxito en Internet!](#)

[Construye y publica tu propio Newsletter](#)

[Sigue los movimientos exactos de los visitantes de tu sitio y usa esa información para lograr mas ventas!](#)

[Diseña y rediseña tu Website!](#)

[8 formas para automatizar tu negocio en Internet](#)

[Software gratis: una herramienta para tu negocio increíble!](#)

[Construye un Portal Vertical: como convertir visitantes en clientes!](#)

el mejor producto para vender en Internet:

Por lejos, el mejor producto para vender en la red es un producto informativo del tipo “hágalo Ud. mismo” o “como hacer...” .

Estos tipos de productos, te ofrecen los más amplios márgenes de ganancia del mercado, son fáciles de enviar, siempre tienen mucha demanda y es fácil encontrar material para producirlos tú mismo.

Voy a concentrarme en los productos de información o manuales porque creo que es el mejor producto para vender en Internet o para ponerte como ejemplo..

Aunque también podría ser:

venta de software, hardware, juegos para computadora, libros de todo tipo, música en general y todos los servicios internacionales o locales que te puedas imaginar.

Bien... algunos expertos en marketing, te aconsejarían buscar un mercado que tenga un problema o necesidad específica y luego desarrollar un producto o servicio que resuelva ese problema o necesidad. Y si... esa es la mejor forma de empezar la búsqueda de tu producto. Yo misma lo aconsejo, pero debo admitir que es una de las formas mas difíciles.

Así que tratemos otra forma:

Cual es el área en que mejor te desempeñas?

tal vez el desarrollo de un libro que detalle tu experiencia en algún campo y que la gente en general este interesada en adquirirlo.

Todo el mundo quiere aprender como hacer algo por su cuenta.

No tienes porque ser un escritor experimentado para poder escribir un manual informativo (info-book).

Es suficiente con que sepas un poco mas que la mayoría de la gente en un campo en particular, para que estés capacitado para escribir un info-book que la gente querrá comprar online.

Aquí van un tema a sugerir como titulo de un manual:

supongamos que has estado cuidando a un familiar cercano con una minusvalía física en los últimos 2 años.

Fácilmente podrías escribir un manual de 50 páginas detallando tu propia experiencia para cuidar a un familiar con una discapacidad física. Algunos de los temas a tratar podrían ser:

- Como evitar las llagas producidas por la permanencia en cama.
- El mejor tipo de vendajes y donde conseguirlos.
- Consejos para contratar una compañía aseguradora médica.
- Que tipos de seguro médico aconseja y cuales son.
- Consejos de cómo manejar los fondos de dinero.
- Tipos de ejercitación.
- Tipos de dieta alimentaria.

Como nuestra sociedad envejece, habrá mucha gente en este tipo de situación por primera vez, quienes agradecidos comprarían este manual, al que llamaríamos por ejemplo:

“El cuidado de nuestros ancianos: como cuidar a una persona mayor que vive en su hogar y que padece una discapacidad física. Como hacer su vida y la de esta persona mas agradable.”

Se puede vender fácilmente este manual de unas 50 páginas a u\$s 27, u\$s 37 o u\$s 47. Podrías imprimir una copia del manual cada vez que realices una venta.

No hace falta tener un gran stock. También existe la posibilidad de poder entregarlo por e-mail en forma de archivo adjunto... o dándoles una dirección en tu website para que puedan “descargarlo” a su computadora.

Este es solamente un ejemplo para ayudar a tu cerebro a que empiece a generar ideas o mejor dicho, info-books para vender.

Piensa en tus habilidades y sabrás encontrar el producto adecuado.

Encuentra algo que te apasione y habrás construido tu futuro!

posees un negocio local tradicional o empresa de servicios y quieres aprender como ponerlo en internet...

Sigue los consejos que te muestran como usar el E-MAIL SIN SPAM para incrementar la cantidad de clientes y las ventas.!!

<http://www.continentalmarket.com/inf7e.htm>

eligiendo un nombre de dominio, que debe tener tu website para lograr las ventas, como buscar un servidor de hosting y que servicios debe brindarte...

eligiendo un nombre para el dominio

Debe seleccionar un nombre que sea fácil de deletrear y fácil de recordar.

Dicho nombre debe estar relacionado con el producto que vende.

También podrías usar el nombre de tu negocio como URL pero solamente si ese nombre es fácil de recordar y escribir, sino simplemente usa el nombre de tu producto o algo significativo.

que debe tener un website para conseguir las ventas

tu website no debe nunca ser usado como un enorme boletín informativo. Es bueno y entretenido para el visitante, que puedan participar activamente en su sitio.

Quieres dar instrucciones, hacerles preguntas, decirles que llenen cuestionarios.

Ellos también querrán hacerte preguntas y consultas, entonces

usa cuantas herramientas sean necesarias para satisfacerlos y poder conseguir así la tan ansiada venta!

La pagina de bienvenida o pagina principal o **homepage** es la parte mas importante de su website. Si no logras atrapar o retener al visitante con lo que allí encuentra, lo habrás perdido para siempre.

Así como el nombre de tu negocio, el titulo de su website también debe ofrecer algún beneficio. Tu visitante verá inmediatamente lo que hay para ellos.

Tampoco hay que olvidarse de ubicar estratégicamente, y casi en un primer plano, la invitación a suscribirse a un Newsletter, ya que por este medio, sabremos sus datos y podremos contactarlos para diferentes propósitos

Las **CARTAS DE VENTA** le informan al lector lo que tú les vendes y es allí donde hay que utilizar tecnicas especiales, ciertas palabras o frases, mostrar los beneficios que obtendrá el comprador, etc.

Es todo un sistema de ventas que funciona!

algunos consejos para lograr las ventas

Habrás notado que mi website no tiene nada especial en lo que

se refiere a diseño. <http://continentalmarket.com/index-e.htm>

No tiene globitos parpadeando ni audio ni videos.

Solamente poseen contenidos sólidos que muestra parte de lo que soy y de mis conocimientos y hacen que el visitante quiera conocer mas del tema.

También notarás que en mi website, muestro como contactarse conmigo en cada página. Esto es muy importante. Hacen que quien visita mi website se sienta conforme y seguro, tiene mi nombre y el nombre de mi empresa, mi teléfono y mi e-mail.

Un gran número de estas personas comprarán tu producto tan solo porque un humano REAL respondió el teléfono y no el robot de una PC o un contestador.

como buscar un servidor de hosting

La mayoría de las compañías que ofrecen el servicio de hospedaje o hosting para su dominio en la Internet se sienten orgullosas de darle al cliente una buena cantidad de espacio en el servidor (web space).

Los principiantes en este negocio se sienten atraídos por esto todo el tiempo.

Algunos piensan que cuantos mas megabytes de espacio tengan, será mejor.

Bueno, déjeme decirle que la cantidad de espacio que dispongas en el servidor, no te generará mas ventas. El contenido del website hará las ventas!

Además... sabes que 10 mb de web space son aproximadamente 750 páginas?

Entonces convengamos que no es necesario un web host que ofrece 100 mb de espacio por u\$s 99,- anuales.

esto es lo que necesitas de un web host:

20 megabytes de espacio.

Esto le dará la posibilidad de tener 1.500 paginas.

Mas que suficiente para expandirse con el paso del tiempo.

10 cuentas de e-mail.

Estas cuentas deben tener su URL como por ejemplo: yo@miempresa.com y tener también autoresponders.

Edición de su website sin limites.

Algunos web hosts te harán un recargo adicional si editas tu website muy seguido o manejas una considerable cantidad de kilobytes.

Asegúrate que el host que contrates tenga límite alto de transferencia de datos (por lo menos 1 Gigabyte de data por mes o simplemente sea sin limites.

Tráfico ilimitado (data transfer).

Sabías que algunos web hosts te penalizarán o te cobrarán un monto extra de dinero si tu website tiene demasiado tráfico?

Si, algún día recibirás una factura en tu correo diciéndole que recargaron tu tarjeta de crédito con un monto adicional porque tu website recibió mas tráfico que el permitido.

Bueno, yo pensaba que un web host debería proporcionarle ayuda o asistencia o prever este tipo de inconveniente... no penalizar por estar haciendo bien tu negocio!

Por ese motivo, siempre sugiero que prestes atención a aquellos servidores que te ofrecen una cuota muy baja porque alguno de ellos te darán en la cabeza con recargos escondidos para salvar la diferencia con otros web hosts. OUCH!

Soporte técnico por teléfono o e-mail ilimitado:

busca un web host que ofrezca respuestas en menos de 24 hs.

Y un número telefónico de soporte técnico

Asistencia para la generación de trafico a tu website.

He dejado lo mejor para el final. El trafico es como el oxigeno, sin él, tu negocio morirá.

Entonces asegúrate que el web host que contrates te ayude a generar trafico para tu negocio.

=====

5 RAZONES POR LAS QUE TU NEGOCIO ONLINE PUEDE FALLAR!

lee este articulo y evita los errores que pueden hacer fracasar tu negocio!!

<http://www.continentalmarket.com/inf8e.htm>

como comenzar tu propio newsletter en 7 pasos sencillos

Por [Celia Savaris](#)

eres escritor? Propietario de un negocio? Un webmaster?

O tal vez alguien con información que quieres compartir?

Tienes alguna mejor forma que un Newsletter para promocionarte o publicitar tu negocio?

“informes gratis” es lo que la gente busca, y, el Newsletter y el e-mail son los mejores medios para publicitar.

Además es gratis!

Por qué crees que los Newsletters están surgiendo como cespced?

La respuesta es: realmente funciona!

Aquí tienes los siete pasos básicos:

PASO 1:

Piensa que tipo de Newsletter quieres producir y por qué.

Pregúntate a ti mismo:

=> por qué quiero empezar un Newsletter?

=> qué clase de información o contenido pondré allí?

=> que tipo de conocimientos o información poseo que sea exclusivamente mío?

=> Como crear una “necesidad” para el tipo de información que yo tengo?

PASO 2

Conoce a tu público. Una vez que determines que tipo de Newsletter quieres producir, pregúntate a ti mismo:

=> mi público se encuentra entre un rango de edad determinada?

=> mi newsletter es para escritores? que tipo de escritores son? Son escritores técnicos? Son profesionales?

=> si voy a publicitar mis productos y servicios en mi newsletter, que información podría adicionar para mantener a los lectores interesados?

=> mi newsletter será regional o global?

Suscríbete a newsletters similares al que quieres realizar.

Observa que tipo de artículos está utilizando la competencia, como está presentado el newsletter, cuanta publicidad contiene y como la presenta y como todo esto junto es mostrado al público

PASO 3:

Una vez que haya identificado el tipo de público, consiga algo de tráfico. Antes de comenzar su newsletter, tenga listo un plan de promoción.

Donde promocionar el newsletter?

Puedes conseguir algunos suscriptores participando en listas de discusión, newsgroups, chats, foros, etc

Para ello, debes tomar ventaja en tu “firma”

Todos los mensajes que envíes a esos grupos, y Obviamente todos los e-mails que envíes, deben contener una firma que capture la atención del lector

Cuanto mas participes, mas gente verá tu firma.

Para ese entonces, estarás recibiendo newsletter de otras personas. Contacta a los editores y averigua si ellos aceptan artículos gratis.

Te beneficiarás al publicar tus artículos en newsletter de otras personas ya que estarás

llegando a muchísimo publico, mediante tu firma.

PASO 4:

Decide la frecuencia con que enviarás tu newsletter.

Si decides hacerlo, por ejemplo, una vez por semana, asegúrate de enviarlo a tiempo siempre. Debes estar

preparado para ello, teniendo listos varios artículos de antemano por si surgiera algún inconveniente.

Evita enviar e-mails fuera de tu rutina. No envíes publicidad en e-mails fuera de tu newsletter o perderás público. Piensa que si las personas se suscribieron para recibir tu newsletter una vez por semana, eso es lo que esperan y se sentirán molestos si no cumples.

PASO 5:

Decide el contenido de tu newsletter. Puedes escribir artículos originales o bien, utilizar artículos gratuitos de la Internet o informes ofrecidos por otros autores

Pero asegúrate de escribir algunos artículos tu mismo para ir ganado credibilidad y confianza entre los lectores

PASO 6:

Usar “list managers” puede ayudarte a manejar tu lista de suscriptores.

Hay algunos programas disponibles muy buenos y de bajo costo. Pero aún si tu presupuesto es escaso, puedes usar algunos servicios gratuitos de este tipo como:

<http://www.egroups.com>

PASO 7:

Pues bien, ya tienes tu primer newsletter listo para ser mostrado al público. Has seguido los seis primeros pasos y has logrado tener suscriptores.

La próxima cosa que debes hacer es listar tu newsletter (o ezine) en los directorios de ezines. Esto hará que consigas muchos mas suscriptores.

Aquí te muestro dos direcciones donde puedes empezar:

<http://www.ezineseek.com>

<http://www.ezineearch.com>

Lanzar tu primer newsletter no es el final de la tarea!

Si quieres mas suscriptores, mas posibles clientes, y conseguir los objetivos en tu negocio, necesitarás algo mas...

Escribir, publicitar, escribir, publicitar, escribir,

el poder del exito en internet

las principales ingredientes de un negocio online

Por Celia Savaris

-

Somos todos concientes de lo que el poder de Internet puede producir para nuestro negocio hoy en día.

Internet es la clave del éxito en cualquier negocio.

Aquí te muestro algunos puntos a considerar para conseguir ganancias en tu negocio.

**** Tu Producto ****

qué estás vendiendo? Es algo en lo que realmente crees y del cual tienes conocimientos totales? Asegúrate de conocer todo lo que hay que saber del producto o servicio que estás comerciando online.

Si tu producto fuera “del momento”, o un artículo “caliente” o un servicio o oportunidad o inversión, estos factores son los mas importantes a considerar cuando haces negocios online.

**** Servicios al Cliente ****

no se puede dejar pasar por alto la importancia que tiene un cliente o un posible cliente que recién llega a nuestro sitio.

Cada persona que requiera o se interese en nuestro negocio debe recibir una atención especial, aún si esa persona fuera “difícil”.

Un cliente bien atendido siempre regresará a nuestro negocio y nos recomendará a otras personas.

Es imposible satisfacer a todos, pero si pones el 100% de tus Esfuerzos en atenderlos, estarás dando tu mejor servicio y ello se notará en tu cuenta bancaria.
Al fin y al cabo, eso es lo que cuenta

**** Tu Website ****

Tu website está funcionando como corresponde? Es legible y comprensible por todas las personas y todos los programas de navegación?

Estás seguro que si una persona entra a tu website en busca de una información determinada, la encontrará sin sentirse perdido de acá para allá?

Tu website es uniforme en diseño y es fácil de navegar?

Están todos los links funcionando como corresponde?

Si la respuesta es SI, entonces tu website está listo para empezar una campaña de marketing.

Si las respuestas a alguna de esas preguntas es NO, entonces debes considerar acondicionar tu website primero.

**** Tu Dominio ****

Tienes tu propio dominio? O estas usando un servicio gratis?

Un servicio gratuito no te llevará a ningún lado.

La gente que ve un producto en venta en un website cuya dirección URL no es propia, no les inspira nada de confianza y por lo tanto, sencillamente, buscarán otro producto similar en un sitio confiable.

Un negocio que no puede disponer de \$20 mensuales para tener su propio sitio, no es considerado un negocio. La gente sabe distinguir entre esos nombres.

Tenelo en cuenta!

**** Aceptar Tarjetas De Crédito ****

Si estás vendiendo algo en Internet, DEBES tener la capacidad de aceptar tarjetas de crédito como forma de pago. Como mínimo debes aceptar VISA y Mastercard. Nadie (con la velocidad nos permite Internet) se va a detener a enviar un cheque por correo y esperar ser autorizado para luego, y solo luego, poder efectivizar la compra!

Si no dispones de una forma que la gente pueda comprar en ese momento, estarás perdiendo el 90 % de las ventas. La gente, buscará otro sitio que le ofrezca ese servicio y poder así tener su producto cuanto antes.

No importa que tan bueno sea tu producto, si no ofreces la opción de tarjetas de crédito, perderás mucho dinero.

Hay una forma muy sencilla y rápida de configurar este servicio. Aplicar para aceptar tarjetas de crédito en tu negocio en internet nunca fue tan fácil. CLICKBANK ofrece este servicio, NO tiene cargos mensuales, el 98% de los solicitantes son aceptados y es facilísimo de configurar! Tendrás tu respuesta en 24 hs.

Para mas detalles:

**** Saber Como Hacer Marketing en Tu Negocio ****

todos sabemos que sin estos conocimientos, tu negocio estaría muerto antes de comenzar. Hay muchos factores a considerar en este punto, pero lo mas importante es testear y aprender.

Unirse a un grupo de trabajo o Centro de Servicios y Entrenamiento es siempre la mejor herramienta porque ellos están siempre “al día” y testeando las nuevas técnicas de ventas y marketing que un negocio online necesita. La mayoría de ellos, te proveerán con increíbles herramientas, software, scripts, técnicas, etc que realmente le darán a tu negocio el

como construir y publicar tu propio newsletter, ezine o boletin informativo

la herramienta MAS IMPORTANTE que pueda tener tu negocio!

No puedo destacar lo suficiente, la importancia que esto tiene. Te permite enviar mensajes solicitados una y otra vez. (y puedes también publicitar en tu ezine GRATIS)

Lo que tienes que entender es que los compradores no suelen comprar la primera vez que ven algo. Por lo general, cualquier persona necesita ver un producto o servicio o un mensaje publicitario por lo menos 5 o 6 veces antes de decidirse a comprarlo, siempre y cuando, ese producto les haya interesado la primer vez que supieron de el.

Si examinas tu propia forma de comprar, probablemente notarás que tu también actúas de esa forma.

Por eso, crear y distribuir un Newsletter te puede traer beneficios a largo plazo. Porque los suscriptores de tu EZINE, comenzarán a confiar en ti, mas y mas, a medida que vayan recibiendo tus mensajes. Especialmente si esos mensajes le brindan algún tipo de ayuda o resuelven en parte sus problemas.

El newsletter debe darles información y consejos a ese grupo calificado y determinado de personas a quienes diriges tu producto o servicio.

Eligiendo un nombre para tu EZINE

Debes idear un nombre que capture la atención del lector apenas toma contacto visual.

Trata de elegir un nombre que les brinde un beneficio.

No uses el nombre de tu empresa al menos que ese nombre “hable por si solo”

Ahora, voy a explicarte el formato general de un EZINE:

-> presentación: aquí pones el nombre de tu ezine y de que se trata

-> 1 o 2 artículos o noticias específicos para resolver los problemas que ese grupo de personas tiene

-> una pequeña publicidad para tu producto y 2 o 3 para productos ofrecidos por ti en programas de afiliados (de esos que ganas una comisión) o también, 2 o 3 espacios publicitarios cortos que puedes vender o intercambiar con otras empresas.

-> una buena firma

CONSEJO 1: el largo total de tu ezine no debe superar 2 o 3 páginas

CONSEJO 2: escribe en formato de TEXTO SIMPLE

CONSEJO 3: las líneas no deben exceder los 50 o 60 caracteres cada una

CONSEJO 4: envía tu ezine NO MAS de 1 o 2 veces por semana

Consiguiendo artículos para tu ezine:

Puedes utilizar artículos escritos por otros autores pero escribir tus propios artículos es la mejor forma de hacer crecer tu negocio y tu credibilidad. Si usas los de otros autores, ASEGURATE de pedirle su autorización por e-mail. Por un período de tiempo estarás estableciéndote como un experto en tu campo. Este es un gran factor para la confianza que tengan en tu negocio!

Cuando escribes tus propios artículos, puedes además ofrecérselos a otros editores para que lo incluyan en SUS EZINES. De esta forma obtendrás publicidad gratis y estarás llegando con tu anuncio a varios miles de personas suscriptas a otras empresas. Y aquí es donde entra en juego tu FIRMA ! Tu firma es la que va a vender el producto!

Esta tarea es sencilla. Simplemente, debes escribir artículos que no superes las 500 o 750 palabras y ofrecerlo por e-mail. O mejor aún, puedes pedirles que te envíen sus artículos (verificando previamente que lo que ellos ofrecen en sus informes, pueda beneficiar a tus suscriptores) Ellos aceptarán sin dudarlo y solo te pedirán que incluyas su firma cuando lo publiques.

EL BLOQUE DE TU FIRMA:

La debes usar en todos los e-mail que envíes (aunque sea a amigos o familiares)

Debes incluir:

Tu nombre (no solo tus iniciales o tu apodo, sino tu nombre y apellido completo), el nombre de tu empresa, la dirección postal, el teléfono, el fax, tu e-mail, tu URL, y lo mas importante: un slogan o frase que muestre un beneficio o

sigue los movimientos exactos de los visitantes de tu sitio y usa esa información para lograr mas ventas!

¿Sabías que tu servidor lleva guardados todos los movimientos que hay en tu website?

Hay toneladas de información crítica acerca del éxito de tu negocio en el “log” o “Stats” de la empresa en donde tienes alojado tu sitio.

NOTA: solo en caso que no lo sepas, el ‘log’ es un simple archivo de texto que graba cada movimiento que realizan los visitantes de tu web.

tu webhosting debe darte la URL exacta de cómo tener acceso a este archivo

Una vez que cuentes con esta información puedes usarla para afilar el lápiz y enfocar tu plan de marketing en determinado sentido y elevar considerablemente la cantidad de ventas.

¿Qué puedes hacer con esto?

Ajustar tu website para eliminar cualquier inconveniente que surja al navegarlo y que puede ser frustrante para un visitante, al punto de no volver a visitarte.

Darle algunas vueltas a tu carta de venta, agregar o sacar cosas de ella, para que reflejen los intereses y necesidades de los clientes.

De este modo, mantendrás a los visitantes por mas tiempo en tu web aumentando así también las

posibilidades de realizar mas ventas.

Si tienes publicidad o links o banners, etc, sabrás cuales son mas visitados, cuales atraen mas a la gente o cuales no sirven.

Y estas son solo cosas para principiantes...
No tomes esta información tan a la ligera!

Los 'logs' que te da el servidor, pueden además darte un panorama claro de:

- 1-** cual buscador te está enviando mas visitantes. Sabrás en que buscador centralizar tus esfuerzos para conseguir un buen posicionamiento.
- 2-** Cuales keywords están usando los visitantes en los buscadores. Optimizar tu website para que tu sitio esté entre los 10 primeros es mas fácil si sabes que keywords usar
- 3-** Sabrás que colega o website te está enviando toneladas de visitantes y cuales no te envían nada. Quedarás satisfecho cuando sepas exactamente donde invertir el dinero de tu publicidad. Tal vez estés pagando demasiado dinero por un link que te da CERO visitas.
- 4-** Que métodos de publicidad o tácticas de marketing funcionan mejor que otras. De esta forma, evitarás pagar publicidad que no sirve y enfocarás tu tiempo y dinero en lo que realmente importa!
- 5-** Cuanto tiempo se quedan tus visitantes en tu web? ¿pasan 20 minutos navegando tu web... o salen a los 30 segundos?

Con esta valiosa información, sabrás:

- si tu página tarda demasiado en cargarse en la pantalla de las personas (este es uno de los principales motivos por los que la gente se aleja)

- si tus visitantes son capturados por el encabezado de tu web, y si abren algún link después de entrar o no.

En definitiva: si tu homepage atrae realmente a las visitas o no les interesa el contenido

- si tu tráfico es calificado, o solo un par de navegadores curiosos o por casualidad. En este punto, mucho tiene que ver el lugar en donde publicites. (gratis o pago)

6- en qué páginas están mas interesados tus visitantes. Si tus visitantes están muy interesados en determinada página, entonces debes hacer los ajustes necesarios para satisfacerlos

7- puedes saber por que “puerta” entran los visitantes a tu web (que no sea el homepage)

8- que mensajes de error están recibiendo los visitantes. Acaso están queriendo entrar a una página que borraste la semana pasada?

¿hay algún problema con tus formularios? Estos son tipos de problemas que requieren una atención inmediata.

9- Que navegador de Internet están usando tus visitantes. Por ejemplo, si el 80% usa Netscape 4.x y tu no le has echado un vistazo a tu sitio usando ese navegador, nunca sabrás lo que están viendo!

10- Que sistema operativo están utilizando. (por ejemplo windows 95, 98, 2000, Mac, Linux, etc) de esta forma sabrás si la tecnología que usas en tu web y tu negocio es compatible 100% con la de tus visitantes.

11- Cuales días y horarios son los que tienen mayor cantidad de visitas. Recibes una gran cantidad de tráfico después de enviar tu newsletter? O quizás estés teniendo la mayor cantidad de visitas los martes por la tarde?

Con la información en los 'logs' de tu servidor sabrás exactamente cuando tu sitio no debe ser editado para no interferir con las visitas.

12- Desde qué página tus visitantes dejan el sitio. Con esta información, puedes mejorar la calidad de esa página para no perderlos o tal vez llamar su atención de determinada forma para que no partan de tu web hacia la competencia.

Si quieres que tu website tenga éxito, entonces debes, entre otras cosas, chequear minuciosamente los logs que te brinda TU empresa de webhosting

El 99% de las empresas te lo dan GRATIS !!
Por qué desaprovecharlo??

Con los logs, vas a tener control absoluto sobre tus visitantes!

pedíselo a tu webhosting y
USALO YA MISMO

diseña y rediseña tu sitio web para lograr que los visitantes vuelvan a visitarte

Por Celia Savaris

Le suele suceder hasta a los webmasters mas experimentados...
Tienen la urgencia de rediseñar su website!

Si no estás contento con tu sitio, si no está generando muchas ventas, si no estás teniendo demasiadas visitas, si tarda demasiado en 'cargarse' o cualquier otro inconveniente, es hora de rediseñarlo!

Para tener óptimos resultados, es conveniente que lo hagas de la manera correcta.

Aquí hay algunas cosas a considerar cuando creas o editas tu website:

=> Diseñando tu website

Lo primero que debes hacer es definir un diseño visual o una plantilla para tu página principal.
(o si todo tu sitio, se verá de la misma forma, una plantilla única -que es lo que yo aconsejo personalmente-)

Asegúrate que todo tu contenido es fácil de encontrar, que el menú es fácil de manejar, claro en sus títulos y que ninguna página está demasiado lejos de otra.
Te aconsejo que ninguna página esté a mas de 3 clicks de otra.

La idea mas importante es que sea fácil para un visitante encontrar lo que está buscando rápidamente.

Sin que tu sitio luzca feo o demasiado simple, debes evitar llenarlo de gráficos, banners, colores brillantes, logotipos, botones animados, y lo mas importante: debes usar una tipografía que pueda ser leída en cualquier sistema operativo o navegador.

Estos tipos de letras son 3 básicamente:

Times New Roman

Arial

Courier New

Trata de encontrar una combinación de colores balanceados cuando diseñas tu sitio.

Un buen lugar donde pueden ayudarte a elegir los colores apropiados son:

<http://www.visibone.com/colorlab/>

<http://www.paletteman.com/>

Mantén tus páginas uniformes en diseño y navegación y tus visitantes te lo agradecerán, visitante mas cantidad de páginas en tu sitio y recomendándote a o tras personas.

=> Recursos y ayuda para rediseñar tu website

Como broche de este artículo, aquí tienes algunas direcciones en la web que pueden serte de mucha ayuda y hacer tu trabajo mas fácil y profesional.

* Divide o fracciona grandes imágenes en pequeñas:

<http://www.jbarchuk.com/gifsplit/>

* Crea efectos especiales en el puntero del mouse:

<http://www.websitegoodies.com/enhance/mouseover.shtml>

* Acepta pagos con Tarjetas de Crédito en tu sitio sin necesidad de tramitar una costosa cuenta bancaria comercial.

<http://zzz.clickbank.net/r/?celiabs>

* Genera logotipos online con este creador de logos sencillo

<http://www.coolarchive.com/logogen.cfm>

* reduce el tiempo que demora tu página en 'cargarse', optimizando los archivos GIF

<http://www.gifoptimizer.com/>

* genera Meta Tags para optimizar tu sitio en los buscadores:

<http://www.metatagbuilder.com/>

* chequea el HTML de tu web:

<http://validator.w3.org/>

* chequea la ortografía y los links!!

<http://www.siteowner.com/sitecheck.cfm>

* Testea como se ve tu sitio en otros navegadores!!

<http://www.anybrowser.com>

=====

por qué el 95% de las personas que comienzan un negocio online jamás generan un centavo? Como evitar que esto te suceda a ti.. !

<http://www.continentalmarket.com/inf6e.htm>

=====

pásale este ebook a un amigo o compañero de trabajo o mejor aún, dile que se suscriba gratis para recibir estos informes y tutoriales de Marketing y e-commerce en:

<http://www.continentalmarket.com/index-e.htm>

8 formas para automatizar un negocio en internet

- como poner tu website en 'piloto automático' -

estos ocho consejos harán tus tareas mas fáciles, poniendo el 99% de los aspectos de tu negocio en “autopiloto”

1- EMAIL

Usa un programa de e-mail como Eudora, Pegasus o Outlook Express, que usan filtros para derivar los diferentes tipos de e-mail o e-mail de diferentes cuentas a distintas carpetas.

Esto te ahorrara muchas horas! Además, sabrás exactamente donde encontrar determinado e-mail cuando lo necesites.

Es mucho, mucho mas facil que buscar a través de largas listas y encabezados

2- USA “TEMPLATES” (plantillas)

Crea varias plantillas para diferentes tipos de correspondencia. Cuando llegue el momento de escribir un e-mail o responderle a alguien, cargas la plantilla prediseñada y tendrás el 90 por ciento de la tarea realizada.

(cartas de venta, respuestas a preguntas frecuentes, etc)

3- AUTORESPONDERS

Usa los autoresponders para contestar preguntas frecuentes, respuestas a algún

anuncio clasificado y te libraras de contestar cientos de e-mail rutinarios uno a uno. Además, la respuesta al cliente será inmediata, pues lo recibe en unos segundos.

4- **PLANTILLAS PARA TU WEB**

Crea una plantilla, para una pagina web dentro de tu sitio. Esa pagina deberá tener o cumplir las mismas condiciones que las que usas en tu website.

De esta forma, cada vez que necesites crear una pagina nueva, no tendrás que hacer todo el trabajo de diseño.

Solamente este consejito, te ahorrara horas y horas de trabajo!

5- **SOFTWARE**

Usa algún programa de diseño y publicación de webs que carguen y descarguen solitos y de una sola vez, todas las paginas de tu website. Y para esta tarea nada mejor que Microsoft Frontpage 2000! Este software te ahorrara el trabajo de cargar una a una las paginas que componen tu web y además tendrás la seguridad que no quedara ninguna sin actualizar!

6- **AUTOMATIZA TU NEWSLETTER**

Usa un list server para manejar tu newsletter o adquiere algún software que haga este trabajo.

El list server automáticamente, creará y administrará tu lista de suscriptores lo que significa que ya no tendrás que hacerlo manualmente.

7- **PLANTILLAS EN PROCESADORES DE TEXTO**

**Averigua fácilmente cuanto tráfico está
teniendo tu competencia...**

**localiza los mejores programas de afiliados
o de publicidad para poder generar miles
de visitas a tu website!!**

¿No sería grandioso poder saber quién es nuestra competencia? ¿te ayudaría saber cuántos sitios están linkeados a ellos? ¿o cuánto tráfico les está llegando?

¡ TU PUEDES SABERLO !

lee atentamente los detalles... te vas a asombrar!

gracias a un increíble y pequeño software llamado "Alexa" fácilmente puedes obtener toda esta información y lo mejor de todo... es gratis!!

Alexa es un servicio de navegación en web gratuito que trabaja junto con tu navegador para proveerte con la información necesaria acerca de cada sitio que tu visitas, cada compañía con la que quieras hacer negocios o una compra y por que no... con toda tu competencia!

Hemos estado testeando este poderoso programa por casi un año, tal cual lo hacemos con todo software o técnica antes de dárselo a ustedes, y

descubrimos que son pocos los que conocen o utilizan esta herramienta.

Alexa le adhiere un toque de inteligencia humana a la navegación por la red.

¿cómo funciona?

Cuando descargas e instalas **Alexa**, una pequeña barra de herramientas se ubica al costado del navegador (o browser).

Esa barra contiene información acerca de cualquier sitio que estés visitando en ese momento.

Aquí está la lista de todas las cualidades que hacen de **Alexa** una poderosa herramienta de marketing:

tráfico:

En la característica TRAFFIC, se te informa de cuanto tráfico o visitantes está recibiendo ese website.

Esta utilidad es muy útil por varias razones:

Primero, si estás interesado en comprar espacio publicitario en un sitio en particular, puedes usar esta herramienta para saber con exactitud cuanto tráfico genera ese sitio y además... determina cuánto tendrías que abonar para poner un anuncio ahí!

Segundo, puedes usar Alexa para saber que página dentro del website de la competencia, está recibiendo la mayor cantidad de visitas.

Esto te ayuda a determinar que tendrías que tener una página similar o de las mismas características dentro de tu propio website (pero no copies! 😊)

A decir verdad, no hay otro software en el mercado

que se compare con Alexa cuando de determinar la popularidad de un sitio se trata!

información de contacto:

En cada sitio que visitas, Alexa te provee con el domicilio y el número telefónico del dueño del website, mapas y guías de direccionamiento, etc.

Puedes saber en que fecha exacta el sitio empezó a funcionar.

Siempre sabrás quien está detrás de un sitio y de ese modo podrás entrar en contacto con esa persona.

Esta sola característica, hace de Alexa, la herramienta perfecta para contactarse con la competencia o sitios relacionados para poder hacer negocios de todo tipo.

estadísticas del sitio:

Esta característica te muestra toda la información sobre tráfico, popularidad, página mas visitada, crecimiento o decrecimiento del website, ratings, revisiones, etc.

Estos datos son de mucha utilidad al momento de analizar a la competencia o de chequear algún sitio en donde poner nuestra publicidad.

links relacionados

A medida que navegas la web, Alexa te va sugiriendo o haciendo notar la existencia de links que tienen relación con el sitio que estás viendo.

puedes construir tu propia lista de links relacionados o de importancia para tu negocio.

El continuo muestreo de estos links hace que puedas estar al día con los mejores sitios de la web. Puedes, gracias a ellos, establecer contacto directo con otros dueños de websites.

Alexa te muestra una especie de ranking con los diez links seleccionados para cada URL que elijas. La lista de sitios se va renovando y actualizando permanentemente, y por ello, esta característica es muy útil para usarla como buscador.

Porque al darnos los diez links top, no es necesario seguir haciendo búsquedas.

acerca de los datos

Explica los datos y de donde y como se obtienen los resultados finales y obtener la explicación sobre qué significa cada dato.

También tienes la opción de editar o remover la información de tu sitio usando el Editor de Información del sitio de Alexa. Esto significa que tu fácilmente puedes cambiar la información de contacto o de servicios al cliente de tu website, o tu información personal, etc para satisfacer mejor las necesidades y características de tu negocio.

A estas alturas, muchos de ustedes se estarán preguntando que sucede con la privacidad! Relájate!

A cada usuario de Alexa se le asigna un número de ID anónimo,
ALEXA NO CREA PERFILES DE USUARIO.

Instalar Alexa es muy sencillo.

Cualquiera usando Netscape o Internet Explorer puede tomar ventajas con esta **poderosa herramienta gratuita!**

Alexa es la herramienta del momento, y [Continental Market](#) la testeó para ti. Los resultados son excelentes. Por eso te la recomendamos...

Para obtener tu copia GRATUITA de ALEXA, por favor dirígete a [Continental Market - ALEXA](#) ahora!

Si sos usuario de **MaC**, [Continental Market – ALEXA - Mac](#)

Puedes creer que todo esto sea gratis?!

[Plan de Negocios y Plan de Marketing Gratis!](#)

como construir un portal vertical

cómo convertir a esos visitantes casuales en clientes regulares: debes hacer que tu website sea “EL LUGAR” de los recursos de tu mercado específico!

Tráfico... cantidades de tráfico es con lo que todo comerciante en internet sueña. Pasas noches enteras tratando de encontrar o idear o mejorar técnicas para atraer mas público a tu sitio web. ¿por qué? Porque el tráfico significa ‘ventas’ y las ventas significan ‘dinero’.

El problema es que aquellos visitantes que llegan por primera vez, tienen un alto costo para ti y tu negocio. Tienes que gastar mucho tiempo y dinero en publicidad para seguir manteniendo ese nivel de visitantes o suscriptores en tu web. Pero si los clientes o los suscriptores siguen entrando en tu web, buscando nueva información, productos, servicios, etc, entonces significa que has establecido una relación con ellos, credibilidad y confianza. Y hecho esto, habrá aumentado también la posibilidad de que estos clientes compren o vuelvan a comprar.

Entonces... como convertir un cliente o un visitante casual en clientes habituales de tu negocio...

Hay un par de cosas que podrían hacerse. Los productos de segundo nivel y los newsletter son dos técnicas imprescindibles.

Pero en este artículo quisiera enfocarme mas en discutir el valor de convertir tu website en un “portal vertical” con un tema específico... haciendo de tu website

“EL LUGAR” preferido de los recursos dentro de tu tema o categoría.

Supongo que estarás algo confundido con el término “portal vertical”... que es eso?

Déjame explicarte primero que es un portal.

Un portal es básicamente una página de entrada a la WEB. Yahoo, Excite, MSN, son grandes portales.

Están designados para atraer a una gran audiencia general, ofreciendo una variada y amplia información, incluyendo datos sobre el clima, noticias, deportes, horóscopos, etc, así como también servicios de shopping, correo electrónico gratuito, descarga de juegos, chat, etc etc.

A este tipo de portales se los llama ‘horizontales’ y están designados para atraer gente de todo el mundo, de todas las edades y con diferentes preferencias.

Por otro lado, están los portales ‘verticales’, también llamados en inglés ‘niche portals’, y están enfocados en un mercado específico y en tipo de público en particular. Un portal vertical se basa en una pequeña porción de una ‘gran audiencia’. El objetivo de este tipo de portales es esforzarse en encontrar y brindar todos los servicios, productos e información que un grupo determinado de gente está buscando.

y... que significa esto para ti o tu negocio?

Imagina por un momento...

Supongamos que tu website está dedicado a vender tours en mountain bike en Utah, USA, para parejas de mediana edad. Desde el momento que empezaste tu negocio en internet, has

invertido mucho tiempo en publicitar el servicio, has empleado una efectiva campaña de marketing y has visto como se ha incrementado tu clientela. Desafortunadamente, no has alcanzado aún las expectativas en ventas.

Después de todos tus esfuerzos por mantener tu clientela y la cantidad de visitantes, te das cuenta que necesitas superar el obstáculo de la confianza.

Las parejas están temerosas de tener que cruzar el país, o tal vez el mundo, para participar en una actividad que es potencialmente peligrosa, con un guía que nunca antes han visto o conocido.

Uff! ¿cómo puedes mostrar tu experiencia y probar tu credibilidad? Fácil!

Convierte tu sitio en un portal vertical!

Convierte tu sitio en “EL LUGAR” de recursos e información para viajeros y turistas interesados en Mountain Bike en Utah. Provee mapas del área y rutas de biking, incluye artículos sobre el terreno, la seguridad, las técnicas, manejo, muestra links para hoteles u hospedajes adecuados para este tipo de gente, links para vendedores de estos vehículos y mas... mucho mas... todo lo que se te ocurra.

Los visitantes de tu sitio te reconocerán inmediatamente como un experto en la materia y estarán mas predispuestos a comprarte tu paquete de turismo.

Como verás, los portales verticales están enfocados a un tipo de producto, una industria o un área determinada. Tienen una ventaja muy por encima de aquellos sitios simples de comercio, porque ellos se centralizan en proveer información de alta calidad, en vez de tan solo vender un producto.

Lo dije antes, lo digo siempre... la gente entra a internet en busca de INFORMACION y no para comprar. Este es un punto que no puede ignorarse.

Déjame darte otro ejemplo...

En vez de vender tours en Utah, supongamos que has desarrollado un website en el que vendes suministros para yachters. Desde compases de navegación hasta motores dentro o fuera de borda. Tu sitio vende.

Desafortunadamente, la competencia es grande, los precios son similares y no hay nada que te distinga de la competencia.

Entonces... como 'aplastarías' a la competencia?

Si..! convirtiendo tu website en un portal vertical.

Conviértete en el portal vertical de los yachters.

Enfoca tu sitio a esta comunidad, logra que los visitantes entren y vuelvan a entrar siempre.

Provee links para regatas, itinerarios, ckubes de yachting, links para revistas, información del tiempo, mapas, cartas de navegación, información de viajes, noticias, un foro de discusión, un chat, links a mecánicos y la lista es interminable!

Si provees a los visitantes con toda esa información y servicios que están relacionados directamente con el tema de su interés y sus necesidades, esos visitantes volverán una y otra vez a tu web.

Esos visitantes establecerán una relación contigo, valorarán tu experiencia y conocimientos... y de ahí en mas... adonde crees

que irán a comprar cuando necesiten un repuesto o artículo para su yacht?

A tu web, por supuesto.

Convertir tu simple sitio de e-commerce en un portal vertical es, a mi entender, la estrategia de marketing mas poderosa que puedas imaginarte.

La confianza que vas a transmitir a tus visitantes, harán una explosión en las ventas!

Por supuesto, hay algunos puntos que debes tener en mente en esta transición...

- el tiempo vale oro y es fundamental:

en otras palabras, hazlo ahora! La semana entrante, el mes que viene puede ser tarde. Establece tu dominio antes que la competencia lo haga. Puedes fácilmente empezar a compartir tus conocimientos con ese público específico (y luego, a otros!) con tan solo tomar la iniciativa y convertirte en líder en la materia.

- no hables por hablar... camina el camino!

Si quieres ser tomado en serio, y ser confiable y considerado un experto, entonces, debes ser un experto en esa industria! Eso significa que debes conocer los detalles desde adentro. Necesitas llenarte de información, leer todo lo que esté a tu alcance, necesitas comunicarte con otros líderes de la industria.

- reduce los costos, quitando a los intermediarios

la gente aprecia los valores, y quitando todo tipo de intermediarios es una buena forma de proveer a tus clientes con precios competitivos que hacen que quieran 'volver por mas'. Y esto no solo abarca tu producto o servicio, sino tambien todos los productos o servicios o lo que menciones en tu web.

- mantenlos interesados para que vuelvan

asegúrate que tu sitio tiene contenidos de alta calidad, relacionados con las necesidades de esa comunidad. Es importante que no pierdas la visual y la continuidad de la información, porque si eso no está bien enfocado, se perderán visitantes y clientes... y dinero! Comunícate con tus clientes y visitantes a través de cuestionarios, foros de discusión, chats, etc. Presenta ventajas, nuevos productos y servicios e información que estén directamente relacionados con sus necesidades e intereses.

- van a variar tus ingresos!

Los portales verticales tienen muy buenos ingresos, si se hace el trabajo correctamente. Una vez que has capturado la atención de tus visitantes, estás en una posición perfecta para comenzar a ver el caudal de ingresos, ofreciendo otros productos y servicios que sean de interés para los visitantes. En este punto, podrías asociarte a algún programa de afiliados (o a varios) y obtener ingresos extras con la venta de esos productos. Recuerda: enfócate siempre en ese mercado y en ese público específico, o habrás fracasado!!

Importante:

Recuerda que los grandes portales como Yahoo no pueden mantener ni proveer un servicio completo para cada mercado en particular. La gente entra a buscadores como Yahoo para encontrar algún sitio web enfocado exclusivamente al tema de su interés! Y ahí, es donde está tu lugar.

Piensa muy bien en tus conocimientos... tienes todo en tus manos para lograrlo, el tiempo es muy importante, la inversión de dinero se podría considerar CERO y de seguro es un gran negocio. Todo depende de ti.

Suscríbete a nuestro Boletín Informativo Gratuito y recibe:

*** Ebooks gratis ***

- El arte de escribir avisos clasificados efectivos!
- 26 Formas de promocionar tu website!
- 115 Técnicas probadas de Marketing!

Un cordial saludo,

[Celia B. Savaris](#)

Lic. En Marketing y e-commerce

Pres. De [Continental Market inc](#)

6903 Rue Vendome, Miami Beach, Florida, United States

***Sucursal en Buenos Aires, Argentina:

Srta. [Alejandra Villanueva](#) - tel: (054) (011) 4206-4087