

## 10 Deseos Psicológicos Para Encajar En Tu Anuncio

### **EDITADO POR:**

**Roberto R. Cerrada**

Director de Infonos E-Consultores, y miembro de la Comisión Asesora en Nuevas Tecnologías de la Cámara de Comercio de Madrid y Experto del Observatorio de Comercio Electrónico COCIM - Madrid.

[www.RobertoCerrada.com](http://www.RobertoCerrada.com) y [www.marketing-inteligente.com](http://www.marketing-inteligente.com)

### **DERECHOS y COPYRIGHT.**

Este material está protegido por la ley internacional de derechos de autor.

La información contenida en este libro electrónico está realizada con fines EDUCATIVOS. Todo el contenido refleja opiniones, experiencias y creencias de los autores. No se garantiza en modo alguno, ningún resultado de uso de las técnicas aquí expuestas, por lo tanto, no se podrá imputar ninguna responsabilidad a los autores de esta publicación, ni al editor de la misma, por su uso.

### **DISTRIBUCIÓN DE ESTE DOCUMENTO:**

Este documento se le entrega CON DERECHOS DE REVENTA, es decir que lo podrá revender y quedarse con el 100% de los ingresos, sin que le podamos reclamar absolutamente ni un céntimo, a condición de que el precio no sea, nunca inferior a 14,97 u.s.\$. Podrá utilizarlo como BONO DE REGALO, por la suscripción a un boletín, o por la compra de sus productos, pero en ningún caso está usted autorizado a facilitar la descarga libre desde un sitio web.

© Roberto R. Cerrada 2005 - 2010

**E-Book Con Derechos De Reventa Incluidos**

**Precio de Reventa: 14,97 u.s.\$**

**Cuadernos De Marketing Inteligente**

**Desde 1998 ayudándote a construir tu negocio on line**

Por cortesía de  
**[www.Marketing-Inteligente.com.com](http://www.Marketing-Inteligente.com.com)**



**"Que Te Parece Si Te Muestro 314 Formas De Llevar Toneladas De Tráfico Cualificado A Tus Páginas Web"**

**- Suscripción Gratis -**

Ahora puedes suscribirte GRATUITAMENTE a nuestro NEWSLETTER "Solo Promoción Web - SpW" para recibir en tu dirección de correo electrónico, Ideas Frescas Para Promocionar Tu Sitio Web, Técnicas, Trucos y Recursos, la mayoría de ellos gratuitos, que te ayudarán a lanzar tu negocio en internet.

**[www.marketing-inteligente.com](http://www.marketing-inteligente.com)**

# Cuadernos De Marketing Inteligente

Desde 1998 ayudándote a construir tu negocio on line

## CONTENIDOS

---

Por cortesía de <a href="http://www.Marketing-Inteligente.com.com">www.Marketing-Inteligente.com.com</a> .....	2
<b>CONTENIDOS</b> .....	<b>3</b>
<b>Introducción</b> .....	<b>4</b>
<b>10 Deseos Psicológicos Para Encajar En Tu Anuncio</b> .....	<b>5</b>
¿Qué Es Lo Que La Gente Quiere? .....	6
1.- A la mayoría de la gente le gusta que le sorprendan:.....	6
2.- Nos gustan las cosas fáciles. ....	6
3.- Nos gusta sentirnos seguros y a salvo: .....	7
4.- El uso de las felicitaciones y los cumplidos.....	8
5.- Curiosidad y estilo de vida.....	8
6.- Invertir en tu futuro.....	9
7.- Lo nuevo.....	9
8.- Solución de problemas .....	9
9.- La felicidad en nuestro círculo social .....	10
10.- Superar los obstáculos .....	11
<b>Recursos Recomendados</b> .....	<b>12</b>
<b>Sobre el autor</b> .....	<b>13</b>
<b>Boletines y direcciones en internet</b> .....	<b>15</b>
InfonoNews: Internet & Marketing Newsletter .....	15
BoletinesdeNegocios.com.....	15
Boletín Estar Al Día. Protocolo y Comunicación.....	16
MANUAL PRÁCTICO .....	17
<b>Newsletter patrocinado Por cortesía de <a href="http://www.Marketing-Inteligente.com.com">www.Marketing-Inteligente.com.com</a></b> .....	<b>18</b>

### Introducción

---

Uno de los grandes secretos de las ventas y del marketing por internet, reside en desarrollar la forma de llegar al interior de las personas y motivarlas a la compra.

No importa cuan bueno sea tu producto o tu servicio, si no eres capaz de llegar al interior de las personas, de presentarlo correctamente, no conseguirás que tus ventas despeguen mucho en tu estrategia de marketing. Por ello una de las máximas más importantes del marketing y sobre todo del marketing por internet es que:

***“Lo Importante No Es El Producto,  
Sino Como Vendes Ese Producto”.***

De ahí la necesidad que tienes de conectar con tu prospecto, con tu visitante en tus anuncios en tus cartas de venta...

Esta serie de artículos que comenzamos en la edición nº 96 de InfonoNews, pretenden ayudarte a encontrar las formulas que te permitan conectar, rápidamente con el “corazón”, con los deseos y anhelos de los visitantes a tu sitio web, para que lean tu carta de ventas, o bien para que pulsen en tu anuncio de AdWords, o en tu Banner y finalmente compren tus productos y tus servicios.

**¡ Sí Tus Ventas Y Tus Ingresos, Dependen De Internet,  
No Te La Juegues Con Cualquier Alojamiento Para Tus  
Páginas Web... ¡**

**“Descubre Aquí Las Ventajas De Tener Un Alojamiento  
Profesional de Alto Rendimiento Para Tu Plataforma De  
Ventas y Marketing En Internet”**

**CLIC en el siguiente enlace para descubrir todos los detalles....**

**[www.HospedajeGlobal.com](http://www.HospedajeGlobal.com)**

# 10 Deseos Psicológicos Para Encajar En Tu Anuncio

---

Para conseguir mejorar tu ratio de ventas, deberás analizar cuidadosamente cada uno de estos consejos, en especial, las que te presento hoy en este artículo, a la luz de tus propios productos y servicios, para conseguir un efecto multiplicador de tus ventas, pero es muy importante que tengas en cuenta un “Principio Fundamental: Si En Tu Sitio Web, NO TIENES UNA CARTA DE VENTAS, Despídete De Hacer Grandes Ingresos Por Internet”.

Mi objetivo durante este año, tal y como te comenté en enero, es conseguir que tus ventas se disparen, que tu negocio multiplique sus ingresos y por esto si te fijas, todos estos artículos, van encaminados a eso: Darte las claves para que comprendas los motivos y como enfocar tus presentaciones comerciales convertir tu sitio web, tu oferta, tu carta de ventas, tu negocio on line en un lugar “Pegajoso, del que la gente no pueda despegarse”...

A lo largo de los 10 deseos psicológicos que estas apunto de descubrir, encontrarás, argumentos y elementos de reflexión para que conviertas tus anuncios y tus presentaciones comerciales en elementos que potencien tu capacidad de multiplicar tus ventas y tus ingresos...

Ahora lee atentamente estos 10 deseos y aplícalos inmediatamente en tus anuncios. Nada de esto te servirá si no lo aplicas...

---

## **¿Qué Es Lo Que La Gente Quiere?**

---

### **1.- A la mayoría de la gente le gusta que le sorprendan:**

---

La prueba de que a la mayoría nos gusta que nos sorprendan, claro que siempre de forma agradable, es el momento que abrimos los regalos en nuestras onomásticas, que emoción y que nervios para ver las sorpresas que nos han preparado nuestros familiares y amigos por nuestro cumpleaños.

Pues ahora esta misma emoción puedes trasladarla al marketing en tus anuncios: “Háblale a tu prospecto que tienes preparada un bono sorpresa para el si ordena tu pedido hoy mismo”...

Después de enumerar tus beneficios, y algunos bonos interesantes, guárdate un buen bono, para entregarlo como bono sorpresa. Esto te ayudará a multiplicar por 100 el grado de satisfacción de tu cliente.

### **2.- Nos gustan las cosas fáciles.**

---

¿Sabías que el 50% o más, de las personas que llegan a tu página de pago, se marchan sin comprar tu producto?.

Es muy importante que en tu proceso de ventas le pongas las cosas fáciles a tu prospecto, con ello ganarás algunas ventas adicionales. Ofrece a tus prospectos una forma sencilla de comprar tus productos, unas instrucciones claras del producto y por supuesto del proceso de compras. Advierte a tu prospecto, cuales serán los pasos a seguir y que ocurrirá desde este momento hasta que reciba el material comprado, de forma sintética, pero clara.

Un ejemplo que te servirá: Ahora 2checkout, ha cambiado el aspecto de la plataforma de pago y el proceso de compra y aunque es una

## **Cuadernos De Marketing Inteligente**

### **Desde 1998 ayudándote a construir tu negocio on line**

plataforma básicamente en inglés, tiene la opción de colocar todo el aspecto externo en español.

Pero tiene un problema y es que en el formulario que rellena el cliente en el proceso de compra, en el campo PROVINCIA / ESTADO, solo tiene indexados los estados de Canadá y Estados Unidos, por lo que algunas personas, no encuentran su estado o provincia y lo dejan en blanco, dando el error correspondiente y el pedido no se procesa. En este listado tiene una opción, que aunque es la primera, siempre se despliega arriba de la pantalla: esta opción es "Outside Usa & Canada", que es la opción a elegir si uno no vive en Canadá o Estados Unidos. Pero al estar en inglés, mucha gente la obvia y después de dos o tres intentos, mucha gente se irá de allí, sin comprar tu producto.

Sería muy bueno en este caso, colocar antes de pasar a la plataforma, unas pequeñas instrucciones con el encabezado **### MUY IMPORTANTE ###**, antes de hacerles pasar a la plataforma de pago 2checkout.

### **3.- Nos gusta sentirnos seguros y a salvo:**

A la mayoría de la gente nos gusta sentirnos seguros y a salvo, por ello es importante que le cuentes a tus prospectos que estarán ordenando su pedido, dentro de un servidor seguro de toda garantía.

Por eso es importante que uses plataformas de pago de sobrado reconocimiento o prestigio. Si vendes productos en todo el mundo, estas plataformas deberán ser lo más internacionales posible ya que esta cuestión les da confianza.

Por ejemplo, yo que resido en España, si pongo una plataforma de pago del banco "La Caixa" y el cliente es español, reconocerá sobradamente este banco, puesto que es conocido en España, pero para los clientes de otra parte del mundo, "La Caixa", es un banco que

no les suena de nada, por lo tanto, tendrán recelos de hacer operaciones y dar su número de Visa o MasterCard, a través de esta plataforma desconocida para ellos.

Otro consejo a tener en cuenta, es colocar en tus páginas la política de privacidad, aunque raramente la gente lee estos textos largos, legales y por ello tediosos, será muy importante que al lado de tu botón de pago, hagas un pequeño resumen de tu política de privacidad e incluyas un enlace, que abra en una ventana nueva o en una pop-up, donde detalles todo el texto de esta política.

#### **4.- El uso de las felicitaciones y los cumplidos**

La mayoría de la gente quiere recibir felicitaciones por sus acciones o logros.

Por eso será muy interesante que des a tus prospectos, a tus clientes suficientes felicitaciones o cumplidos por el hecho de considerar adquirir tu producto o tu servicio.

#### **5.- Curiosidad y estilo de vida**

Muchas personas son curiosas por naturaleza o bien por educación. Ahora tu puedes aprovechar esta circunstancia en tus anuncios, en tus cartas de venta.

En especial la mayoría de las personas somos curiosas en las cosas que podrían afectar a nuestro estilo de vida, por ello podrías usar palabras que tienen cierto magnetismo y atraen dicha curiosidad.

Palabras como “Secreto o Secretos”, palabras como “Confidencial”, o frases como “Lo Que Normalmente NO Cuentan Los Expertos”, o “La Verdad Sobre...” o bien “Toda La Verdad Sobre...”

Busca la forma de encajar estas frases o palabras en tu anuncio, en tu carta de ventas.

#### 6.- Invertir en tu futuro

---

El futuro es algo que nos preocupa y la mayoría de las personas estamos más favorables a invertir en nuestro futuro que a gastar.

Invertir significa sembrar y sembrar tiene directamente anexo el concepto de recoger. Es precisamente “la cosecha”, la “recogida”, lo que tu prospecto podrá conseguir, lo que realmente le motivará a la compra.

Por esto es muy importante que en tus anuncios y en tus cartas de venta, hables siempre de invertir y nunca de gastar o comprar. Hablaré a tus prospectos de “Invertir en tu producto” y no de “Comprar tu producto”...

#### 7.- Lo nuevo

---

Este es un poderoso atractivo, la mayoría de las personas estamos muy interesadas en todo aquello que es nuevo, que es novedoso.

Estamos pendientes de incorporar a nuestro estilo de vida, las últimas cosas, la última moda, el último modelo de coche, o el teléfono celular de última generación, que hace 1.234 cosas diferentes de las que la mayoría, luego, solo utilizamos 3 o 4, pero, como se dice en mi tierra: “mola mucho poseer el último teléfono celular”, o el último ordenador, o el último \_ \_ \_ \_ \_ (pon en estas líneas cualquier producto o servicio)

Usa palabras como “Nuevo”, “Lanzamiento Inminente”, “Recién Lanzado”, ..., en tu anuncio o carta de ventas.

#### 8.- Solución de problemas

---

La mayoría de las personas quieren resolver sus problemas y esto constituye uno de los mayores motivadores de ventas.

Por eso es importante que en tus anuncios o en tus cartas de venta, hables a tus prospectos de los problemas que ellos tienen, poniéndoles en la escena y recordándoles aquellas situaciones que les causa un determinado problema, para luego hablarles de cómo tu producto y tu servicio pueden ayudarles a solucionarlo de una forma definitiva.

Mas en las cartas de venta, que en los anuncios, en especial por el espacio disponible de las primeras frente a los segundos, relatar una historia concreta y a ser posible real, que relate una determinada situación, la cual pone de manifiesto un determinado problema, tiene una fantástica repercusión en los ratios de conversión de tu anuncio. A las personas nos encantan las historias, los cuentos, las historietas y si está correctamente redactada, engancha al prospecto en su lectura: “todos sentimos curiosidad por saber como terminará la historia”... De forma que prepara al prospecto para que continúe leyendo la carta de ventas, siempre y cuando la historia haya sido capaz de conectar con el prospecto.

### **9.- La felicidad en nuestro círculo social**

---

La mayoría de la gente le gusta hacer que la gente que está a su alrededor esté feliz y contenta.

Si tu producto o tu servicio puede ayudar a que esta situación se desarrolle, dile enfatizadamente a tu prospecto en el anuncio o en tu carta de ventas, como al adquirir tu producto o tu servicio, su familia sus amigos se sentirán felices y contentos.

Este condicionante psicológico se utiliza mucho en los anuncios de automóviles, en especial en la gama de autos familiares, vans y mono volúmenes. En todos ellos casi siempre se habla o se muestra, si es un comercial de televisión, como la familia se siente feliz y contenta, cuando todos viajan en el nuevo automóvil familiar.

## **Cuadernos De Marketing Inteligente**

### **Desde 1998 ayudándote a construir tu negocio on line**

Utiliza este condicionante en tus anuncios o en tus cartas de venta, si tu producto o tu servicio, puede repercutir en estos entornos del potencial comprador. Busca en tu servicio o en tu producto, como puede ayudar a que los entornos sociales, familia y amigos del comprador se sientan felices y contentos y diseño en tus textos publicitarios.

### **10.- Superar los obstáculos**

En la medida que todo el mundo es consciente de que para prosperar hay que superar los obstáculos, bueno casi todo el mundo – algunos pretenden coger atajos por donde el camino es liso y llano y no hay que esforzarse para prosperar - , si puedes enfocar a tus prospectos sobre como tu producto les ayudará a superar esos obstáculos, utilizando el esfuerzo inteligentemente, estarás utilizando un argumento psicológico que ayudará a que el prospecto se decida a comprar tu producto o tu servicio.

Háblales a tus prospectos, de forma creíble y con argumentos sólidos, como con la adquisición de tu producto o tu servicio, ellos pueden superar los obstáculos y conseguir sus objetivos.

En este aspecto, funcionan muy bien los testimonios, en especial aquellos que enfocan en las pequeñas historias de personas como ellos, clientes satisfechos con tu producto y tu servicio, han conseguido sus objetivos, gracias a la ayuda que les prestó tu producto o tu servicio.

**Roberto R. Cerrada**

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

## **Recursos Recomendados**

---

**Descubre Ahora El Camino Más Rápido De Ayudar A Tus Prospectos A Tomar Una Decisión De Compra...**



**“La Guía Rápida Para Escribir Cartas De Ventas Demoledoras”**

<http://www.marketing-inteligente.com/grcvd>

**¡NOTICIAS, NEWS, NOVEDADES!**

*Durante el mes de pasado conseguimos más de 3.500 suscriptores para nuestros clientes. Este mes, llegaremos a los 4.000 nuevos suscriptores...*

**¡WARNING!:** Si No Tienes Una Lista De Suscriptores Voluntarios, estás perdiendo "miles de euros" cada mes

**¿QUÉ TE PARECERÍA CONSEGUIR 1.000 NUEVOS SUSCRIPTORES EN MENOS DE 15 DÍAS?**

**AHORA PUEDES TENER 1.000 NUEVOS SUSCRIPTORES EN MENOS DE 15 DÍAS, CLIC EN EL ENLACE Y DESCÚBRELO**

<http://boletinesdenegocios.com/1000suscriptores>

### Sobre el autor

---

**Roberto R. Cerrada nació en Madrid en 1963 y es Licenciado en marketing, Master MBA en comercio exterior, Diplomado en Relaciones Públicas por la Cámara de Comercio de Madrid y Auditor de Calidad por AENOR.**

Desde 1985, Roberto R. Cerrada, ha desarrollado su carrera profesional en el entorno de la Pequeña y Mediana empresa a través de las áreas de marketing y gestión empresarial. Su labor profesional se ha desenvuelto en varias empresas como DAF TRUCKS N.V., CONSULTORES DE MICROFILMACIÓN, S.A., QMS CONSULTING, S.L. ó AMBERFUR ESPAÑA, S.A.

Es socio fundador de **Infonos e-consultores**, empresa especializada en la creación de tecnología para el desarrollo de negocios por internet, es presidente y director general de la misma, y también pertenece a los consejos de administración de Soluciones Eficaces, S.L..., Fénix Media S.L., y Naves Industriales Frigo Alimentarias, S.A.

A lo largo de su carrera, Cerrada, ha combinado su labor profesional con la docencia como profesor de Marketing Internacional en ECADE y la Escuela Europea de Negocios de Madrid. Así mismo, ha sido colaborador habitual en diversas publicaciones de negocios y prensa especializada. También ha sido contertuliano habitual de la cadena SER y dirigió, en 1999, su propio programa de radio, "EL MURO DE CRISTAL", magazín semanal sobre economía, política y sociedad, centrado en la comarca del Este de Madrid. Durante los últimos 5 años, ha asesorado personalmente a más de un centenar de pequeñas y medianas empresas en estrategia para el posicionamiento en la red, entre las que se encuentran compañías de diversos sectores como: componentes electrónicos, laboratorios farmacéuticos, sector inmobiliario, sector metal-mecánico, empresas de servicios profesionales, ...

## Cuadernos De Marketing Inteligente

Desde 1998 ayudándote a construir tu negocio on line



Edita InfonoNews: ([www.infononews.com](http://www.infononews.com)) Internet & Marketing Newsletter, una publicación electrónica de carácter quincenal dirigida a PYMES y especializada en nueva economía y sociedad de la información. Es autor de La guía de internet para el comercio

minorista.

Referencias en internet:

Web Personal: [www.RobertoCerrada.com](http://www.RobertoCerrada.com)

Presidente de [www.infonos.com](http://www.infonos.com)

Editor [www.infononews.com](http://www.infononews.com)

Editor [www.exitoenlared.com](http://www.exitoenlared.com)

Director [www.boletinesdenegocios.com](http://www.boletinesdenegocios.com)

Consejero: [www.solucioneseficaces.com](http://www.solucioneseficaces.com)

Consejero: [www.fenix-media.com](http://www.fenix-media.com)

Director: [www.marketing-inteligente.com](http://www.marketing-inteligente.com)



Roberto R. Cerrada

[rcerrada@infonos.com](mailto:rcerrada@infonos.com)

## Cuadernos De Marketing Inteligente

Desde 1998 ayudándote a construir tu negocio on line

### Boletines y direcciones en internet

---

#### InfonoNews: Internet & Marketing Newsletter

---

<b>Tipo de recurso:</b>	Boletín por suscripción gratuita.
<b>TEMAS:</b>	Negocios y marketing por internet
<b>RESUMEN:</b>	Desde 1998 venimos ofreciendo a nuestros SUSCRIPTORES voluntarios, una gran selección de opiniones, artículos, técnicas, trucos y consejos, que les han ayudado a mejorar sus negocios en internet.
<b>Dirección web:</b>	<a href="http://www.infononews.com">http://www.infononews.com</a>
<b>Acceso:</b>	Voluntaria y gratuita
<b>Actualizado:</b>	Quincenalmente.
<b>Editor:</b>	Roberto R. Cerrada <a href="http://www.infonos.com">http://www.infonos.com</a>

#### BoletinesdeNegocios.com

---

<b>Tipo de recurso:</b>	Sitio web en internet.
<b>TEMAS:</b>	Catálogo de boletines electrónicos sobre internet, marketing, negocios y nuevas tecnologías.
<b>RESUMEN:</b>	Un completo directorio donde podrás encontrar diferentes boletines electrónicos, la mayoría por suscripción gratuita y voluntaria (opt-in)
<b>Dirección web:</b>	<a href="http://www.boletinesdenegocios.com">http://www.boletinesdenegocios.com</a>
<b>Acceso:</b>	Acceso libre.
<b>Actualizado:</b>	Mensualmente.
<b>Editor:</b>	Roberto R. Cerrada <a href="http://www.infonos.com">http://www.infonos.com</a>

# Cuadernos De Marketing Inteligente

Desde 1998 ayudándote a construir tu negocio on line

## Boletín Estar Al Día. Protocolo y Comunicación

---


<b>Tipo de recurso:</b>	Boletín por suscripción voluntaria y gratuita.
<b>TEMAS:</b>	Trata temas relacionados con el protocolo institucional y empresarial, imagen personal, identidad corporativa, comunicación, organización de eventos, ...
<b>RESUMEN:</b>	Desde este boletín aprenderás a cuidar tu imagen personal, identidad corporativa, a organizar eventos, presentaciones y comunicación, con un cuidado exquisito por todos los detalles ... Descúbrelo en este boletín ...
<b>Dirección web:</b>	<a href="http://www.solucioneseficaces.com">http://www.solucioneseficaces.com</a>
<b>Acceso:</b>	Acceso libre.
<b>Actualizado:</b>	Mensualmente.
<b>Editora:</b>	Lola García <a href="http://www.solucioneseficaces.com">http://www.solucioneseficaces.com</a>

# Cuadernos De Marketing Inteligente

Desde 1998 ayudándote a construir tu negocio on line

## MANUAL PRÁCTICO

---

<b>Tipo de recurso:</b>	<b>El poder de los boletines de correo electrónico</b>
<b>TEMAS:</b>	Como construir un boletín electrónico y rentabilizarlo.
<b>RESUMEN:</b>	<p>Tener un boletín electrónico por suscripción voluntaria le permite establecer una presencia efectiva en la Red y no hay nada más valioso para su negocio que tener una publicación que es distribuida cumplidamente cada semana, cada quincena o cada mes.</p> <p>El modelo de negocios de un boletín electrónico difiere substancialmente del que se corresponde a un sitio Web tradicional, tal como difiere un programa de televisión de una revista por suscripción. Mientras que un sitio web -o un programa de televisión- dependen de mantener su audiencia día a día, los boletines electrónicos -al igual que una revista de suscripción- tienden a desarrollar una comunidad de suscriptores estable, homogénea y creciente. Usted no deberá esperar a que la gente lo visite en su sitio web, usted llegará a ellos cumplidamente cada semana/quincena/mes directamente a su buzón de correo electrónico. La gente se suscribe a su publicación y si usted hace un buen trabajo, estos estarán esperando la siguiente edición con expectativa.</p>
<b>Dirección web:</b>	<a href="http://www.infonos.com/como_hacer_tu_boletin">http://www.infonos.com/como_hacer_tu_boletin</a>
<b>Acceso:</b>	Adquisición de licencia.
<b>Actualizado:</b>	
<b>Editor:</b>	Álvaro Mendoza.

**InfonoNews – Internet & Marketing Tips Newsletter**

*Desde 1998 ayudándote a construir tu negocio on line*

**Newsletter patrocinado Por cortesía de**  
**[www.Marketing-Inteligente.com.com](http://www.Marketing-Inteligente.com.com)**



**"Que Te Parece Si  
Te Muestro 314  
Formas De Llevar  
Toneladas De  
Tráfico  
Cualificado A Tus  
Páginas Web"**

*- Suscripción Gratis -*

Ahora puedes suscribirte  
**GRATUITAMENTE** a nuestro  
**NEWSLETTER "Solo Promoción  
Web - SpW"** para recibir en tu  
dirección de correo electrónico,  
Ideas Frescas Para Promocionar Tu  
Sitio Web, Técnicas, Trucos y  
Recursos, la mayoría de ellos  
gratuitos, que te ayudarán a lanzar  
tu negocio en internet.

[www.marketing-inteligente.com](http://www.marketing-inteligente.com)