



## Buscando Un Producto Que Vender... Errores Capitales

### EDITADO POR:

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

---

<b>Por cortesía de <a href="http://www.Marketing-Inteligente.com.com">www.Marketing-Inteligente.com.com</a> .....</b>	<b>2</b>
<b>CONTENIDOS.....</b>	<b>3</b>
<b>Buscando un producto que vender .....</b>	<b>4</b>
EL PRINCIPAL ERROR DE LOS NEGOCIOS EN INTERNET .....	4
Investigando el mercado correcto .....	5
Necesidad y deseo son cosas muy diferentes. ....	7
Una reflexión final .....	11
<b>PRODUCTOS Y SERVICIOS ALTAMENTE RECOMENDADOS</b> <b>.....</b>	<b>12</b>
<b>Sobre el autor .....</b>	<b>13</b>
<b>Recursos para ponerte en el camino del éxito .....</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>

# Buscando un producto que vender

**¿Estás buscando el producto correcto para vender por internet?**

**Hoy te descubriré uno de los errores que seguramente estás a punto de cometer**

Autor: Roberto R. Cerrada

Ya en el marketing tradicional, en el que se está haciendo desde principios del siglo pasado, y más crítico en los últimos años, la idea de PRODUCTO va intrínsecamente ligada a la idea de MERCADO. Y no son separables la una de la otra. De nada nos servirá tener el mejor producto, si no tenemos o no podemos acceder a un grupo de personas que lo necesiten y que lo compren.

Evidentemente el producto es algo fundamental a tener en cuenta en tu estrategia de hacer negocios en internet, puesto que es pieza fundamental, aunque no la única, para abastecer una demanda, para satisfacer los deseos de un consumidor, que como vimos en su día, comprará tu producto por dos fundamentales motivos, "solventar un problema" y "obtener placer" con la utilización del mismo. ¿Como hacer para encontrar el producto que vender? o como ¿Vender el producto que ya tenemos en internet?

## **EL PRINCIPAL ERROR DE LOS NEGOCIOS EN INTERNET**

---

**¿Tienes un mercado objetivo fácil de acceder?**

Permíteme se muy contundente: Si no tienes un mercado, un grupo de personas a las que puedas fácilmente acceder en línea, estás cometiendo un ERROR FATAL.

## **Cuadernos De Marketing Inteligente**

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

Básicamente toda la clave de hacer negocios en internet es teniendo un mercado objetivo fácil de acceder. Te sorprendería saber cuan fácil puedes juzgar mal tu propio mercado y no comprender quien está en ese mercado. Pon especial atención a este punto.

#### **Investigando el mercado correcto**

---

Hay demasiada gente buscando un producto para vender en línea. Seguramente estarás cansado de hacer esto tu mismo y esto es el ERROR más grande y fatal que se puede cometer. Esta es la forma más alejada de comenzar bien tu negocio en internet.

No inviertas tu tiempo y tu dinero en buscar un producto para vender en línea. En lugar de eso busca un mercado fácil de acceder. Encuentra tu mercado primero y solo entonces comienza a pensar en que clase de producto o servicio ellos quieren. Si lo haces así tu negocio comenzará a cosechar éxito a poco tiempo que tu lo lances.

Esta es la más simple regla del marketing por internet. A pesar de conocerlo, es una de las cuestiones que la mayoría de la gente pasa por alto. Esta es una de las principales razones de por qué la mayoría de los lanzamientos de negocios en línea fracasan. Estas empresas cometieron el fatal error de buscar el producto correcto para vender en línea, en vez de encontrar el mercado correcto.

Piensa sobre quien es exactamente el que quiere comprar tu producto. No necesariamente quien necesita tu producto, sino quien quiere comprarlo y si es fácil encontrarlo y acceder a él por internet. Si no puedes identificar y acceder fácilmente a él, entonces tu negocio está en peligro de desplomarse.

Para explicarte más claramente como funciona esto, haz volar tu imaginación y por un momento piensa que tienes un producto revolucionario para amortiguar y hacer desaparecer los dolores de cabeza. Es una pastilla revolucionaria que te quita el dolor de cabeza al

## **Cuadernos De Marketing Inteligente**

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

instante, no tiene efectos secundarios y además es más barata que la aspirina. ¿Cuanta gente necesitaría de este producto?, por un momento tu pensarás que con un producto así podrías hacer millones de euros en internet ... 800.000 millones de consumidores.

Déjame contarte que será muy, muy difícil que puedas hacer negocio en internet vendiendo este producto. Tendrás suerte si puedes llegar a conseguir unas pocas ventas. ¿Por qué? Porque no te es posible localizar a tus clientes en línea. ¿Donde pasan el tiempo en internet las personas cuando tienen un dolor de cabeza? No puedes encontrar en toda la red un solo sitio que congrege a estas personas, una lista de distribución o un boletín electrónico que hable de estas cosas. Para logra localizar a estos consumidores tendrías que gastarte todo el dinero que tuvieras en indiscriminados anuncios en internet.

Si pusieras esta píldoras a la venta en las farmacias y supermercados, seguramente te harías millonario vendiendo enormes cantidades de ellas, pero en internet no tienes medio de localizar un lugar en el que encontrar a este mercado objetivo. En el mejor de los casos, que pudieras encontrarlo, tendrías que superar un par de obstáculos más: De una parte tendrías que encontrar cibernautas que quieran creer en tu producto y de otra aquellos que quieran comprarlo.

Por el contrario si tu mercado fueran un pequeño grupo de personas interesadas en hacer sus propios muebles en casa y tuvieras un producto para resolver sus problemas con este tipo de fabricación, puedes encontrar en internet, unos cuantos sitios web, listas de correo electrónico, boletines y revistas on line, que hablan de estos temas, donde las personas interesadas en fabricar sus propios muebles en casa (Bricolaje) se reúnen y frecuentan asiduamente. Es un pequeño mercado, pero si tienes ya o desarrollas la capacidad de fabricar un producto o servicio que ellos quieren, será muy sencillo y barato acceder a este mercado y podrás conseguir pingues ingresos vendiéndoles tu producto.

## **Cuadernos De Marketing Inteligente**

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

Evidentemente cuanto mayor sea un mercado objetivo concreto y fácil de acceder, mayores posibilidades tendrás de hacer dinero en internet. Pero aun cuando tu mercado objetivo, tu nicho de mercado sea pequeño, harás menos dinero, pero en cualquier caso harás dinero.

#### **Necesidad y deseo son cosas muy diferentes.**

Aunque en alguna ocasión ya te he hablado de esta cuestión, no me cansaré de repetírtela, porque es básico que entiendas que una cosa es tener una necesidad y otra muy diferente desear algo.

Yo puedo tener la necesidad de adelgazar, porque estoy un poco rellenito, pero si no tengo el deseo de ir al gimnasio y pagar por un programa de reducción de peso, o no tengo el deseo de hacer una dieta a base de los productos que tu vendes, difícilmente compré esa maravillosa dieta que en 30 días hará que pierda los 18 kilitos que me sobran.

De la misma forma el deseo y la necesidad funcionan también del lado contrario. Siguiendo el ejemplo de mi exceso de peso y de mi alimentación, yo no tengo la necesidad de comerme un Donuts todas las mañana, porque no lo necesito para mantener mi estado energético o no necesito las calorías que me proporciona, pero por el contrario deseo ese Donuts en el desayuno y de hecho lo compro y lo consumo con mi te con leche de las 10 a.m. - Claro que ahora estoy de suerte porque han sacado DONUTS LIGHT :-), aunque al igual que todo lo light, ya no será lo mismo :-)

Bromas a parte. Te voy a contar una pequeña historia real que nos ha sucedido en Infonos y que viene a ilustrar perfectamente todo lo que te estoy contando sobre "Primero tener un mercado y luego desarrollar un producto", atendiendo a los criterios de necesidad y deseo.

Hace aproximadamente tres años, en el desarrollo de nuestro negocio de desarrollo de consultoría para ayudar a las empresas a llevar sus

## **Cuadernos De Marketing Inteligente**

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

productos y servicios a internet, nos vimos obligados por nuestros clientes de aquella época a desarrollar una tecnología que les permitiera ahorrar los costes de actualización y mantenimiento de sus sitios web, sin necesidad de conocimientos técnicos o una preparación específica en html, java script o programación. Esto les permitiría no tener que contratar a empleados especializados o a la subcontratación de estos servicios, posibilitándoles en cualquier momento y a cualquier hora la modificación y actualización de sus propios sitios web.

El hecho es que en vez de desarrollar una programación concreta para cada cliente, invertimos más de 100.000 euros en desarrollar una tecnología, suficientemente flexible, potente y personalizable que se pudiera adaptar al 90% de los casos y circunstancias. Y así fue a mediados de 2003, habíamos completado el desarrollo de esta tecnología y "COMETÍ EL MAYOR ERROR DEL MUNDO" ... Entonces como ya teníamos el producto se me ocurrió pensar, que al igual que nuestro departamento de desarrollo de sitios web, otras empresas de servicios por internet, tendrían la misma necesidad que habíamos tenido nosotros en el pasado.

Preparamos el lanzamiento y de hecho lanzamos el producto al mercado, no solamente por internet, sino también de forma tradicional. Y cuales fueron los resultados... ¡ UN ESTREPITOSO FRACASO !

Después de varios meses de lanzamiento tan solo unas pocas ventas de la tecnología se llegaron a consolidar. Realmente estuve un tiempo desesperado sin entender porqué no había funcionado el lanzamiento, porque la gente no compraba, cuando yo sabía que muchas empresas tenían la necesidad de la tecnología.

Y no es que la tecnología fuera mala, todo lo contrario, probablemente sea la aplicación más completa, flexible y parametrizable que exista en el mercado. Eso lo sabíamos y además había sido corroborado por la

## **Cuadernos De Marketing Inteligente**

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

mayoría de las empresas a las que habíamos presentado el producto, pero sus respuestas eran: "Si realmente es potente, y flexible, bueno ya lo estudiaremos, lo valoraremos y os comentamos algo al respecto..." El hecho es que la mayoría de las empresas a las que se presentó la tecnología, ya sea off line u on line, no compraron la aplicación.

Y es que había cometido el ERROR CAPITAL, el ERROR que la mayoría de las empresas que pretenden hacer negocios en línea pueden cometer. No distinguir entre NECESIDAD y DESEO.

Por una parte, claro que las empresas de servicios de internet, tenían la necesidad de nuestro producto. Cualquier empresa profesional tiene la necesidad de reducir costes en su propio trabajo y de conseguir mayores márgenes de negocio. Cualquiera tiene la necesidad de mejorar su posición competitiva y esta herramienta posibilitaba un ahorro de costes importante al reducir las horas de programación de aplicaciones de gestión dinámica de páginas web a cero. Pero una cosa es la NECESIDAD y otra muy diferente es que la mayoría de las empresas NO TENÍAN EL DESEO de dejar de programar y preferían seguir programando sus propias soluciones independientes para sus clientes. Por lo tanto aunque tenían la NECESIDAD, jamás compraron porque no tenían el DESEO.

Siguiendo con el ejemplo de nuestro estrepitoso fracaso, cometimos algún error adicional más. En aquel momento cuando nos preguntábamos ¿Quién puede utilizar nuestra tecnología? respondíamos fervientemente: Cualquiera que esté en el negocio de internet, una empresa de desarrollo de software, una compañía de servicios de internet, una gran compañía que necesita una serie de herramientas de gestión de su intranet, su extranet de clientes,..., una empresa o un emprendedor que quiere tener un sitio web con zonas de acceso restringido o comunidades virtuales. En definitiva ¡Que enorme mercado! ¿Verdad?... Pensar en ello era lo mismo que imaginarse las arcas de la compañía rebosantes de billetes. Pero la realidad es

## **Cuadernos De Marketing Inteligente**

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

obviamente muy diferente. Evidentemente nuestro presupuesto de promoción y de publicidad era limitado, ¿El de que pequeña compañía no lo es?. No se puede acometer un mercado tan amplio sin estar dispuesto a desembolsar una cantidad indecente de euros para acceder a todos esos mercados tan diferentes, tan diversos y tan dispersos en internet.

Una de las lecciones que aprendí fue muy dura, pero a la vez tremendamente enriquecedora, y no es otra que: O bien enfocas en un nicho concreto de mercado tu negocio en línea es el mejor candidato al fracaso. Adicionalmente este ERROR me ayudó a entender algo sobre lo que hoy te estoy hablando: PRIMERO, encuentra un mercado concreto y fácil de acceder en internet y luego desarrolla el producto o el servicio que quiere, que desea ese mercado. Pero fíjate, tal y como te decía al inicio de este boletín, el no hacer las cosas de forma correcta, ha supuesto un mayor retraso en el desarrollo de un negocio rentable en internet.

Aprendida la lección di marcha atrás y comencé a buscar un mercado. Comencé a buscar que es lo que quería la gente y donde se encontraba, donde se reunía, que sitios frecuentaban, a partir de ahí se desarrolló una estrategia, se preparó el producto para acometer ese mercado y en estos momentos se está mercadeando correctamente y los resultados han dado un giro muy positivo e inesperado.

Ahora hemos reducido nuestro mercado objetivo exclusivamente a las pequeñas agencias de publicidad y diseñadores web independientes, porque hemos testado este mercado y nos hemos dado cuenta de lo que este más pequeño mercado "DESEA", y ahora hemos adaptado la tecnología y el producto a vender, haciendo un completo pack en el que proveemos, no solamente de la aplicación, sino que adicionalmente les damos información específica, servicios adicionales y complementarios y una completa formación para que además puedan promocionar y

## **Cuadernos De Marketing Inteligente**

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

conseguir sus propios objetivos de negocio, basados en nuestra experiencia, conocimientos y errores cometidos en el pasado.

#### **Una reflexión final**

---

Sea el negocio que sea, tengas el producto que tengas, da igual si tienes ya una empresa y lo que quieres es abrir un canal por internet, o que seas un emprendedor en busca del producto correcto para vender por internet, Piensa muy seriamente sobre lo que la GENTE DESEA COMPRAR, no lo que la gente necesita comprar.

Si te sirve de algo mi propia experiencia y lejos de lo que la mayoría de la mayoría de los negocios pasan por alto, este es un punto crucial en tu negocio por internet. Si en este momento estás involucrado en el desarrollo de tu producto o en planear tu negocio en línea. Para inmediatamente o los árboles no te dejarán ver la profundidad del bosque y cometerás el mismo ERROR que yo cometí.

Examina tu estrategia y define cuidadosamente tu mercado objetivo, esta será la primera de las claves en el desarrollo de un negocio de éxito a través de internet.

Recibe un cordial saludo y no te olvides: ¡Nos vemos en la cumbre!.

Roberto R. Cerrada

Editor de InfonoNews y

CEO Infonos e-consultores: <http://www.infonos.com>

---

## **PRODUCTOS Y SERVICIOS ALTAMENTE RECOMENDADOS**

---

### **¡NOTICIAS, NEWS, NOVEDADES!**

Durante el mes de enero conseguimos más de 3.500 suscriptores para nuestros clientes. En febrero, llegaremos a los 4.000

**¡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 tertuliano 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, ...



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

## **Cuadernos De Marketing Inteligente**

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

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)



**Roberto R. Cerrada**

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

## Cuadernos De Marketing Inteligente

Desde 1998 ayudándote a construir tu negocio on line

# Recursos para ponerte en el camino del éxito

### 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)**

# **InfonoNews – Internet & Marketing Tips Newsletter**

*Desde 1998 ayudándote a construir tu negocio on line*



**RobertoCerrada.com**

c/ Princesa, 73 1º C 28004 MADRID - ESPAÑA  
Tel: 04 002 000 421 Fax: 04 000 12 41