

Como Diseñar un Negocio Virtual

EDITADO POR

Daniel Brugiafredo

Director de Negocios Virtuales, una empresa dedicada a conseguirle un mejor estilo de vida a los emprendedores y profesionales

Director: www.negociosvirtuales.net

Director: www.emprendedoresvirtuales.net

DERECHOS Y COPYRIGHT

Este material esta protegido por las leyes internacionales de derecho de autor. La información contenida en este libro electrónico esta realizada con fines EDUCATIVOS. Todo el contenido refleja opiniones, experiencias y creencia del autor. No se garantiza en modo alguno , ningún resultados de uso 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 lo entrega CON DERECHO DE REVENTA, es decir que lo podrá revender y quedarse con el 100% de los ingresos, sin que le podamos reclamar absolutamente ni un centavo, a condición que el precio no sea, nunca inferior a 17 U\$. Podrá utilizarlo como BONO DE REGALO, por la suscripción a un boletín, o por la compra de un producto, pero en ningún caso esta autorizado a facilitar la descarga libre desde un sitio Web

Copyrigh Daniel Brugiafredo 2005-2010

E-Book con derecho de reventa incluido
Precio de reventa 17 U\$

¿Qué Te Parece Si Descubrimos Juntos, Los Secretos Del Marketing Electrónico?

¿Qué tal si te ayudo, mes tras mes, a poner en marcha tu negocio virtual con éxito?

¿Qué te parecería tener en tu e-mail, nuevas ideas y consejos para que tu negocio virtual se desarrolle y sea un referente en tu industria?

Pues ahora tienes la oportunidad de CONSEGUIR todo esto y MUCHO más, **completamente GRATIS**, suscribiéndote a nuestro boletín mensual Negociosvirtuales...

Suscríbete Ahora Mismo A Nuestro Boletín y Comienza A Descubrir Los Secretos Del Marketing Electrónico...

[CLIC AQUÍ PARA SUSCRIBIRTE...](#)

Podrás darte de baja en el momento que lo desees y tus datos están a salvo, protegidos por nuestra política de privacidad.

CONTENIDOS

CONTENIDOS	3
INTRODUCCION	4
PAGINA WEB	4
SITIO WEB	5
¿COMO TENGO QUE ORGANIZAR MI SITIO?	5
¿CONCLUSIONES	8
RECURSOS	9

INTRODUCCION

Otro dilema, para tener éxito, ¿Tengo que diseñar el negocio de una manera determinada? Si, hay que diseñar el negocio de una manera determinada, tienes que tener bien definido que es una página Web y que es un sitio Web. Tienes que tener bien claro que acción quieres que tome tu visitante cuando llegue a una de tus páginas. Tienes que conocer algunos secretitos para poder diseñar con más eficiencia tu negocio virtual.

El armado del negocio antes de realizar todo el trabajo es fundamental para asegurar el éxito en tu emprendimiento. Es muy productivo colocar las piezas de tu negocio en el lugar adecuado.

Vamos a comenzar con el desarrollo del tema.

PAGINA WEB

Una página Web es un lugar donde incitamos al visitante a que tome una acción determinada. En nuestro negocio virtual vamos a provocar una sola acción por vez, por lo tanto el visitante va a llevar adelante esa acción o ninguna. Vemos comúnmente en todos los sitios Web que el visitante tiene la posibilidad de tomar infinidad de acciones, en un mismo lugar. Esa estrategia es menos productiva que si provocamos una sola acción. Paso a un ejemplo, tomate el trabajo de visitar 10 Web que visitas comúnmente, y analízalas desde este punto de vista. Veras que en la página principal, esas Web, solicitan que tomes acciones para suscribirte al boletín electrónico, tienen varios artículos relacionados con su público objeto, presentan uno o varios productos, tienen publicidad de otros negocios virtuales, etc., etc. Por supuesto que todas las, posibles, acciones no están vendidas con una carta de ventas adecuada. Se hace referencia o se anuncia una determinada acción, nada más. Pero no se vende, por ejemplo, el boletín electrónico. No se vende, con una buena carta de ventas, el producto que

Como Diseñar un Negocio Virtual

Copyright 2005 Todos los derechos reservados

se desea comercializar. No se vende el artículo que se desea ofrecer. Simplemente se anuncia y listo.

Ahora fíjate en www.negociosvirtuales.net o www.negocios-inteligentes.com, o www.emprendedoresvirtuales.net ¿Cuál es la diferencia? En las tres Web que te mostré, sus páginas principales incitan a tomar una sola acción, y solamente una sola acción. En la demás páginas nos encontramos que pueden tomar varias acciones. Pero en el momento de la venta hay una sola acción a tomar y con una buena o muy buena carta de ventas.

Estos dos tipos de estructuras, son absolutamente diferente. Ya que en las tres últimas Web te vas a encontrar con un sistema mucho mas eficaz, y además te va a proporcionar muchísimos mas resultados.

SITIO WEB

Ahora veamos que es un sitio Web y como se estructura. Un sitio Web es, nada mas ni nada menos, que un lugar donde se centralizan distintas páginas. Vamos a ser un poco más claros. Si yo tengo una página donde vendo mi boletín electrónico, tengo otro donde detallo todos mis productos, tengo otra donde permito que se contacten conmigo y tengo cinco páginas más donde vendo los cinco productos que yo comercializo. Todas esas páginas juntas conforman mi sitio Web, la centralización de todas estas páginas hacen mi sitio Web.

Quiero que quede claro algo, antes de continuar, cuando yo digo vender el boletín estoy hablando de incitar al visitante que se suscriban a un boletín gratuito. No estoy hablando de vender una membresía con un boletín. Sino hacer una carta de venta para que el visitante te deje su dirección de correo electrónico y su nombre ¿Esta claro?

¿COMO TENGO QUE ORGANIZAR MI SITIO?

Doy por hecho que estas consienten que hay que tener un boletín electrónico por suscripción voluntaria. También doy por hecho que cada página tiene que llevar al visitante a tomar una sola acción. ¿Construimos nuestro sitio?

Para construir el sitio vamos a tomar un ejemplo. Supongamos que queremos venderles a padres de bebés, libros sobre pediatría. Por supuesto ya tenemos el estudio hecho y estamos organizando el sitio. ¿Por donde empezamos?

Bien, lo primero que tenemos que hacer es diseñar una Web que la acción principal sea suscribir a la mayor cantidad de visitantes posibles. La podemos dividir de la siguiente manera:

1. **Quienes somos:** Aquí vamos a colocar todos los datos de nosotros y de nuestra empresa, como así también las políticas de privacidad, además presentamos nuestra empresa y les entregamos nuestros datos legales.
2. **De alto Interés:** aquí colocamos artículos escritos por nosotros, o libros gratuitos o cursos gratuitos, o cualquier cosa que les llame la atención a nuestros visitantes para que vuelvan o para que se suscriban a los mismos. Los artículos es aconsejable que los entregues sin ningún tipo de registración.
3. **Nuestra oferta:** aquí colocas el listado de productos y servicios que vas a comercializar. Es importante que dicho listado tenga un enlace a cada una de las cartas de ventas de los productos que vas a comercializar.
4. **Faq's:** Aquí colocas las preguntas que tus visitantes pueden que se hacen mas frecuentemente. De esa manera vas a disipar las dudas de ellos.
5. **Inicio:** Aquí venderemos uno de los productos más importante que va a tener tu negocio virtual. Ese producto va a ser tu boletín electrónico ¿Porque uno de los productos más importantes? Simplemente porque el te va a proveer de los prospectos necesario, para vender los demás productos que te van a permitir rentabilizar

Como Diseñar un Negocio Virtual

Copyright 2005 Todos los derechos reservados

tu negocio virtual. En esta página vamos a venderles, a los padres que nos visiten, nuestro boletín electrónico. Este boletín les permitirá a ellos poder cuidar a su bebe mucho mas tranquilos y seguros. Eso es lo que tenemos que transmitirles a los padres que lleguen a nuestra Web.

¿Donde ponemos los productos?, en este caso ¿nuestros cinco libros? Aquí puedes hacer dos cosas, por un lado puedes registrar cinco dominios y hacer un mini sitio con cada uno de ellos. O si tienes una Web con páginas dinámicas puedes colocar dichos productos en páginas del mismo sitio. Las dos alternativas son validas tu eliges.

¿Estos mini sitios que páginas tienen que tener?

1. **Página de venta:** En esta, tienes que incitar al visitante a tomar la decisión de que compren el libro. Todo aquello ajeno a este objetivo, atentará contra tus intereses, por lo tanto tienes que hacer una carta de ventas poderosa para llevarlos a que haga la compra.
2. **Página de Pago:** En esta página solamente, el visitante, tiene que realizar el pago de lo que acaba de comprar.
3. **Página de de descarga del producto:** En esta página se descarga el producto, en este caso el libro de pediatría y sus respectivos bonos.

Que tenemos aquí. Por un lado una Web con cinco páginas, que le permite al visitante suscribirse a nuestro boletín electrónico, contactarse con nosotros, Conocer todos los productos que comercializamos, poder bajar productos gratuitos de alto interés para el visitante y además evacuar dudas con nuestra lista de preguntas frecuentes. Por el otro lado tenemos cinco páginas que nos permite vender nuestros libros, cobrarlos y bajarlos después de haberlos pagados. Todo eso junto es nuestro sitio Web o dicho de otra manera es nuestro negocio virtual. Donde cada una de las páginas tiene un fin determinado y donde llevamos a nuestros visitantes a realizar una acción determinada y específica. Nada esta librado al azar, y el

visitante va a saber desde el primer momento que es lo que tiene que hacer.

¿CONCLUSIONES

La estructura que acabo de explicar parece demasiado simple. Puede que te haga dudar en su eficacia, pero quiero que por un momento seas el visitante.

Suponte que llegas a un lugar donde ofrecen información para tu bebe. Ingresas y encuentras cinco puertas, en una dice información gratuita, en la segunda encuentras información de alto interés para vos y tu bebe en la cuarta vas a poder evacuar todas las dudas que tengas sobre los productos y servicios que se ofrecen en ese lugar, en la que sigue libros sobre cuidados médicos de bebe y en la última información de contacto de la empresa.

Ingresas a la primera puerta, le dejás tu dirección y tu teléfono y te llevas una buena cantidad de información gratuita, salís y entras a la puerta que sigue, en ella información gratuita de alto interés para vos y tu bebe en la tercera puerta encontrarás a una persona que te va a evacuar todas las dudas que tengas sobre los productos que en esta empresa se comercializan en la que sigue te encuentras con cinco puertas más donde en ellas están los nombres de los libros que esta empresa comercializa. Entrás a la primera, y te encuentras con tres puertas más, en una dice ve nuestro producto, en la otra dice pague y en la tercera retire su libro. Por lógica entras en la primera, ojeas el libro, y decides comprarlo. Pasas a la segunda puerta donde lo pagas y a la tercera donde lo retirás. Sales con tu libro bajo el brazo y te marchas a tu casa.

Ahora fijate en este escenario y compáralos, Quiero que medites de qué manera quieres ser atendido y de que manera es más eficiente el trabajo. Entrás a un negocio donde te ofrecen información gratuita en un lugar del local, al lado venden libro, cerca de ahí hay una promotora de productos para bebe. Tomas un libro que has elegido para comprar y no encuentras

Como Diseñar un Negocio Virtual

Copyright 2005 Todos los derechos reservados

la caja ni el lugar donde te lo van a entregar. Esa estructura tiene la mayoría de los negocios virtuales en Internet. Y como visitante te puedo asegurar que padeces, en ves de disfrutar. Muchos negocios virtuales tienen en la página principal una cantidad exorbitante de información y una cantidad impresionante de acciones en la cual tiene que tomar el visitante. En muchos casos no encuentras lo que necesitas o lo que vas a buscar.


Tienes que ser muy claro en este aspecto, ya que muy pocas veces, yo diría nunca, vas a tener una segunda oportunidad con este visitante.

Bueno, espero que haya entendido la importancia de este tema y que lo pongas en práctica cuenta desarrolles tu negocio virtual.

Cualquier duda que tengas, envíame un e-mail a danielb@negociosvirtuales.net o danielb@emprendedoresvirtuales.net

RECURSOS

Aquí te presento algunos recursos para utilizar en tu emprendimiento

Tipo de recurso: Solución
BusinessWeb MICROPRO TEMÁTICA: Tu verdadera arma de vneta
 BusinessWeb MICROPRO: Porque conformarse en tener un sitio Web, si podes tener una verdadera arma de venta trabajando para vos
Dirección web: http://infonos.com/isf/scripts/t.php?ref=11&b=7

Tipo de recurso: **Libro Electrónico**

Como Diseñar un Negocio Virtual


Copyright 2005 Todos los derechos reservados


	Carta de Ventas
TEMÁTICA:	Completo curso que te permitirá hacer cartas de ventas demoledoras.
	<u>Carta de Ventas tu vendedor automático on-line las 24 horas:</u> Descubrí una fórmula probada para convertir tu Web en un vendedor automático on-line las 24 horas, independientemente del producto o servicio que quieras vender.
Dirección web:	Carta de Ventas

Tipo de recurso:	Libro Electrónico
TEMÁTICA:	El Poder de los boletines electrónicos Completo curso que te permitirá conocer y explotar el poder de los boletines electrónicos por suscripción voluntaria
	<u>El poder de los boletines de correo electrónico (por suscripción voluntaria):</u> Sin lugar a duda los boletines de correo electrónico son a herramienta número uno en el mercadeo de Internet. Aprende a conceptualizar, planear, diseñar, crear,

Como Diseñar un Negocio Virtual

Copyright 2005 Todos los derechos reservados


	gestionar y aumentar el número de suscriptores a tu boletín de correo electrónico.
Dirección web: El poder de los boletines	

Tipo de recurso: Libro Electrónico	
Mercadeo en Internet TEMÁTICA: Este libro te permitirá entender que es y como es el mundo de Internet	
	<u>Mercadeo en Internet: ¿Tratando de reinventar el marketing en la red?</u> Si estas tratando de vender un producto o servicio en Internet no pierdas tiempo buscando estrategias, aprovéchalo aplicándolas.
Dirección web: Mercadeo en Internet	

Tipo de recurso: Software	
PopInter TEMÁTICA: Software que te permite diseñar pop que no son bloqueados por los bloqueadores de POP.	

Como Diseñar un Negocio Virtual

Copyright 2005 Todos los derechos reservados

	<p>PopInter: Tu Popups nunca más serán bloqueados. Se crean en un minuto, es fácil de usar, aumenta tus ventas, tus suscriptores y esta 100% garantizado.</p>
<p>Dirección web: PopInter</p>	

<p>Tipo de recurso: Libro Electrónico</p>	
<p>Publicidad Científica</p> <p>TEMÁTICA: Un libro electrónico que te sorprenderá por lo actualizado.</p>	
	<p>Publicidad Científica: Descubrí un libro, escrito a principio del siglo XX, que contiene las formulas del éxito del marketing en Internet.</p>
<p>Dirección web: Publicidad Científica:</p>	