

Como Invertir inteligentemente en un proyecto Web

Copyright 2005 Todos los derechos reservados

Como invertir inteligentemente en un Proyecto Web

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

Copyright Daniel Brugiafredo 2005-2010

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

Como Invertir inteligentemente en un proyecto Web

Copyright 2005 Todos los derechos reservados

CONTENIDOS

Introducción.....	3
Capacitarse.....	5
Herramientas.....	10
Mercadeo.....	14
¿Como tengo que invertir en un proyecto?.....	18
Conclusiones.....	20
Sobre el autor.....	21
Recursos.....	22

Como Invertir inteligentemente en un proyecto Web

Copyright 2005 Todos los derechos reservados

INTRODUCCION

El gran dilema de todo emprendedor o empresario de una pequeña empresa, en que voy a invertir mis pocos pesos que tengo para poner en funcionamiento un negocio virtual. Si me equivoco en hacer mis inversiones, posiblemente mi proyecto aunque sea fantástico va a termina en la basura. ¿En que tengo que invertir? ¿Cual es la prioridad?, esas preguntas dan vuelta por tu cabeza y muchas veces por no conocer las respuestas no te animas hacer el paso esencial para poner en marcha tu negocio on-line.

Una Web, sola, no es un negocio virtual. La Web es el local de tu negocio por lo tanto con ella sola no basta, tienes que saber como hacer tu trabajo y tienes que dar a conocer tus productos y servicios, porque sino tu emprendimiento no va a tener éxito. Por lo tanto para triunfar en tu proyecto tienes que hacer tres cosas. Primero, capacitarte, no basta con la información gratuita que te pueden dar los boletines electrónicos ¿Sabes cual es uno de los secretos de los grandes de la red? Capacitarse, todos gasta miles de dólares, mensualmente para estar al tanto de lo que sirve o no en Internet. Por lo tanto tienes que capacitarte y utilizar al máximo tus recursos para hacerlo de la mejor manera posible. Tienes que invertir dinero en hacer de tu proyecto Web, el mejor, el que venda tus productos y servicios de la mejor manera posible, utilizando los mejores y mas efectivos recursos. Y por último tienes que dedicarle una parte de tu inversión a la promoción de tus productos y servicios, aplicando los sistemas de promoción que son efectivos, pero que en la mayoría de los casos no son gratis.

Seguramente te habrás encontrado con infinidad de sistemas de ventas y no sabes con exactitud, por tu falta de conocimiento, cuales son efectivos y cuales no. Eso te puede hacer perder dinero destinado a tu proyecto Web. Y muchas veces has malgastado tu dinero, por haber seguido sistemas de ventas, que parecen muy bonitos, pero que realmente son ineficaces.

Como Invertir inteligentemente en un proyecto Web

Copyright 2005 Todos los derechos reservados

Aquí vas aprender de qué manera puedes invertir tu dinero, que has destinado para llevar a delante tu proyecto Web. También vas aprender cuales van a hacer las prioridades de tu inversión. Vas a saber que tienes que comprar, y además te voy a sugerir productos y servicios que te van a dar lo que necesitas para que tu proyecto Web llegue a la cima. Bueno empecemos a conocer de qué manera puedes invertir inteligentemente tu dinero para que todos tus planes se lleven acabo.

Como Invertir inteligentemente en un proyecto Web

Copyright 2005 Todos los derechos reservados

CAPACITARSE

Creo no equivocarme cuando te digo que el 90% de los emprendedores que quieren iniciarse en la red, no contempla invertir dinero para capacitarse debidamente. Este 90% lo primero que hace es comenzar con un programa de negocio, e intentar vender y hacer dinero en forma inmediata. Por supuesto que la frustración los embarga rápidamente y la mayoría desestima esta posibilidad de negocio y abandona el deseo de emprender un negocio en la red.

Quiero hacer un paréntesis aquí, quiero que quede claro que yo no estoy en contra de los programas de afiliados. Por el contrario creo que son fundamentales para hacer crecer un negocio virtual, yo particularmente estoy afiliado a varios de ellos. Lo que yo combato y combatiré, hasta que me demuestren lo contrario, son los programas de negocios en donde te venden una Web con productos o servicios predeterminado, donde no tienes ni lo mas mínimo para hacer que tu negocio crezca con solvencia. Donde los dueños de estos negocios no conocen, por lo general, lo básico del marketing electrónico. Donde el negocio de ellos radica, fundamentalmente, en venderte el paquete a ti y después te abandonan a la buen de Dios, porque su negocio ya esta hecho. Este es el tipo de negocio que raya el fraude, y en algunos casos son fraudulentos. Estos son los negocios en lo que vos no pasas de ser un simple empleado que trabaja para ellos, con prácticamente ningún tipo de capacitación. Este es el tipo de negocio en el que utilizan tu credibilidad para su beneficio y no para el tuyo. Estos son los negocios en que malogran a infinidades de buenos emprendedores, ya que muchos desahuciados dejan de confiar en los negocios virtuales.

Si estas por ingresar a uno de estos programas, te suplico que te capacites muy bien, ya que corres el riesgo que no te enseñen lo que necesitas para que

Como Invertir inteligentemente en un proyecto Web

Copyright 2005 Todos los derechos reservados

tú negocio crezca. Y Hasta te pueden incitar a realizar actividades tan perjudiciales como el SPAM.

Pero si quieres dejar de ser un empleado y transformarte en un empresario de negocios virtuales, te sugiero que abandones este tipo de negocios. Y empieces a construir tu propia empresa virtual.

La pregunta es, ¿Cómo construyo una empresa virtual exitosa?

En el mundo no virtual, si quieres empezar con un emprendimiento tienes que invertir dinero, para que ese emprendimiento crezca y se transforme en una empresa exitosa. En Internet es igual. Con la única diferencia que un negocio virtual es mas barato poner en marcha. Se necesita menos dinero para rentabilizarlo. Por lógica esto ocurre si haces esa inversión de una manera inteligente y planificada.

La siguiente pregunta es, ¿Cómo invierto eficientemente el dinero destinado a mi negocio virtual?

Supongamos que vamos hacer una casa, ¿Por donde empiezo? La pregunta se cae de maduro, Empezaremos por hacer los cimientos ¿Adivina cuales son los cimientos en un negocio virtual? Efectivamente, los cimientos es una capacitación adecuada. No tiene mucho sentido comprar todos los libros de marketing que aparecen en el explorador de tu PC. Tienes que saber en que te tienes que capacitar para conocer exactamente, que libros, que informe, en que club de marketing suscribirse, que programa de capacitación adquirir, etc. A continuación te voy a indicar que es lo que tienes que saber para ser un experto en marketing electrónico.

- 1. Conocer como funciona el medio:** O sea ¿Cómo te vas a mover con soltura y seguridad si no conoces el medio en el cual vas a trabajar? Podes ser un viejo vendedor en los mercados fuera de línea, pero en

Como Invertir inteligentemente en un proyecto Web

Copyright 2005 Todos los derechos reservados

Internet la cosa funciona de una manera diferente y por lo tanto tienes que conocerla a la perfección, porque si no vas a saber como reaccionar ante el primer problema que tengas.

2. **Estudio de mercado:** Tienes que aprender a realizar un estudio de mercado profesional. Tienes que aprender a encontrar tu nicho de mercado, tienes que saber si el nicho elegido es rentable, tienes que aprender a estudiar a tu competencia y a estudiar a tus futuros clientes.
3. **Plan de negocio:** Es importante conocer que es un plan de negocio y valorar la importancia del mismo. En un plan de negocio vas a reflejar de que manera vas a plantear el negocio y cuales vana a ser las estrategias a seguir.
4. **Web vendedora:** Es realmente necesario estar al tanto de todos los secretos que encierra el diseño de una Web vendedora. Si no tienes estos conocimientos es muy probable que no puedas obtener resultados satisfactorios en tu emprendimiento.
5. **Listas:** La confección de listas es la columna vertebral de un negocio virtual. Sin listas no hay negocio. Enserio, sin lista no hay negocio virtual posible. Manejar esto a la perfección es sumamente importante para el éxito o no de tu proyecto.
6. **Estrategia comunicacional:** Aprender a comunicarte con tus listas es otra cosa fundamental en tu capacitación. Estos conocimientos van de la mano con los de cómo generar las listas.
7. **Boletines electrónicos:** los boletines electrónicos son uno de las estrategias más poderosa para capturar prospectos que luego

Como Invertir inteligentemente en un proyecto Web

Copyright 2005 Todos los derechos reservados

transformaras en clientes. Por supuesto que esto es otro punto importante, que sin ninguna duda tienes que manejar al dedillo.

- 8. Alianzas estratégicas:** Esta estrategia de ventas no tiene que faltar en todo negocio virtual. Sin ella tu negocio será muy pequeño y no lo podrás desarrollar plenamente. Con alianzas, te puedo asegurar que no vas a saber hasta donde puedes llegar con tu emprendimiento, el crecimiento será constante y en proyección geométrica. No me cave ninguna duda que hay que tener un basto conocimiento de esta estrategia. Dicho conocimiento te permitirá desarrollar alianzas muy productivas para ti.
- 9. Software de diseño Web:** Utilizar un software para tener una Web dinámica es importante porque te permitirá diseñar y desarrollar un sitio más amigable y más intuitivo, donde tus visitantes se sentirán mucho más cómodos. Conocer como funciona dicho software es importante porque te permitirá aprovechar al máximo sus potencialidades.
- 10. Programa de Afiliado:** el programa de afiliado es un software que no puede faltar en uno proyecto virtual. Las alianzas estratégicas serán mucho mas transparente y por ende tu credibilidad se acentuará, si utilizas software de este tipo. Conocer perfectamente su funcionamiento es importante para aprovechar todas sus funciones.
- 11. Multimedia:** La multimedia es algo nuevo en el marketing electrónico, es algo nuevo y que realmente funciona muy bien. Conocer las estrategias para aprovechar la multimedia en el marketing electrónico es algo importantísimo, por lo tanto te sugiero que le dediques un tiempo importante para descubrir de que manera se puede utilizar estas herramientas en los negocios virtuales.

Como Invertir inteligentemente en un proyecto Web

Copyright 2005 Todos los derechos reservados

12. Autorrespondedores: Los autorespondedores son, algo así como, los obreros del negocio virtual que pongas en marcha. Los autorespondedores son las herramientas que van a realizar todo el trabajo de automatización de tu proyecto Web. Se va hacer muy difícil trabajar sin un autorespondedor. Poner en marcha una herramienta de este tipo no es difícil. Pero aprovechar en plenitud sus atributos sería muy ventajoso para tu proyecto, por lo tanto también te sugiero que te capacites, aprendas y conozcas esta herramienta al máximo.

13. Campaña publicitaria: Saber como hacer una campaña publicitaria en google es realmente importante para poder obtener suscriptores y poder vender tus productos o servicios a personas que no conoces. Esto también tienes que aprenderlo.

14. Testar todo: Antes de lanzar una carta de ventas tienes que conocer como responde a tu público objeto. Por esa razón es importante testar todas, absolutamente todas las cartas de ventas que realices. Eso es sumamente importante para vender en Internet.

Como Invertir inteligentemente en un proyecto Web

Copyright 2005 Todos los derechos reservados

HERRAMIENTAS

Bueno, aquí aparece otro problema, que herramientas necesito para rentabilizar mi Web. Me pueden pasar dos cosas, por un lado compro absolutamente todo y por ende gasto un montón de dinero inútilmente, o por el otro, no compro nada y mi negocio no funciona correctamente por que le faltan las herramientas esenciales para vender ¿Cuanto tengo que gastar en herramientas para trabajar? Yo creo que lo importante no es cuanto tienes que gastar, sino que es lo que tienes que comprar. El cuanto va a estar supeditado a tu presupuesto. Si tienes un presupuesto alto, seguramente vas a poder acceder a las mejores herramientas, por el contrario si tu presupuesto esta acotado, tendrás que revolver cielo y tierra para conseguir el mejor precio. En síntesis, necesitas tres herramientas para llevar adelante un negocio virtual exitoso, y ellas son:

1. **Una Web:** Hacer un web, por lógica cae de maduro. En este caso tienes tres opciones:
 - a. **El trabajo lo haces vos:** O sea te sientas frente a un FrontPage y te pones a diseñar absolutamente todo. El costo de esta herramienta es cero, ya que toda PC tiene FrontPage incluido en Windows.
 - b. **Compras una Web prediseñada:** Ya se están comercializando en la Internet hispana soluciones donde tienes una Web prediseñada y configurada para posicionarte efectivamente en los buscadores, toda la capacitación adecuada y además incluye registracion de dominio y hospedaje gratis por un año. Esto lo puedes ver en www.emprendedoresvirtuales.net

Como Invertir inteligentemente en un proyecto Web

Copyright 2005 Todos los derechos reservados

- c. **Solicitar el diseño a un diseñador Web:** Por supuesto que esta opción esta al alcance de unos pocos privilegiados que puede encargar el diseño de su Web a un diseñados.

Indudablemente que los precios aquí oscilan entre cero de la primera opción a 2 o 3 mil dólares de la última. Por lógica, que si optas por la primera opción, vas a tener que agregarles autorrespondedores, gestores de boletines electrónicos, etc., que en las otras opciones pueden estar incluidos en el costo original.

- 2. **Autorrespondedor:** Sin autorrespondedor no tienes negocio posible, ya que el seguimiento va ser imposible sin el. Imagínate tener varias decenas de miles de suscriptores en distintas etapas del seguimiento. ¿Me puedes decir de que manera lo vas a poder hacer si no puedes programar los mensajes que les van a llegar a tus prospectos? Como ya lo dije antes, el autorrespondedor, es el obrero de esta industria, sin el no hay negocio posible. Si tomas las opciones dos y tres del desarrollo de tu Web seguramente vas adquirir, también, un autorrespondedor y por lo tanto no vas a tener que salir a buscar uno en el mercado a precios bastantes elevados. Si tienes que salir a buscar un autorrespondedor, te puedes encontrar con dos clases:

- a. **Software de autorrespondedores:** Por lo general son muy limitados y además son muy pocos lo que funcionan correctamente. Estos softwares se instalan en el servidor de tu hospedaje Web y se ejecutan desde allí. La ventaja que tienen estos softwares es que son muy baratos, entre 50 y 100 dólares, Las desventaja es que son muy limitados en sus funciones.

- b. **Servicios de autorrespondedores:** Este ya no es un software, es un servicio de autorresponder, o sea que hay empresas que te brindan el servicios de gestionarte la programación del seguimiento de tos prospectos. La ventaja que tienen estos

Como Invertir inteligentemente en un proyecto Web

Copyright 2005 Todos los derechos reservados

servicios es que son muy completos y mucho más seguros que los softwares mencionados anteriormente. La desventaja fundamental es el costo, ya que los mismos se abonan mensualmente y sus precios oscilan los 20 dólares mensuales.

3. Programas de afiliados: El programa de afiliados es fundamental para que tu negocio se nutra constantemente de otras Web complementarias a las tuyas. Desarrollar un programa de afiliación es tener cientos o miles de distribuidores de tus productos o servicios en toda la red. Eso, por lógica hará que tu negocio crezca constantemente. Aquí también tenemos dos clases de productos.

a. Software de programa de afiliados: Este software, como en el caso de los autorrespondedores, puedes adquirirlos a un precio relativamente bajo y pagas por el una sola vez. Pero su potencialidad esta acotada, ya que algunas aplicaciones esta disminuida a la otra clase de programas de afiliados. Otro inconveniente es que tú tienes que hacer los pagos a tus afiliados. Eso es bastante problemático, principalmente en Latinoamérica, ya que si tienes afiliados fuera de tu país vas a tener que enviarles el dinero de alguna manera.

b. Servicios de programas de afiliados: Estos servicios los contratas y ellos te hacen absolutamente todo, hasta se encargan de pagarles a tus afiliados. Si sos nuevo en los negocios en la red este tipo de servicio te puede sacar un gran dolor de cabeza. Pero tiene como contra partida el costo del servicio. Que dependiendo el tipo de servicio que contrates, puede llegar a ser muy elevado.

Estas son las tres herramientas que necesitas para tener un negocio virtual que venda tus productos y servicios. Puedes agregar, si tu presupuesto te lo permite,

Como Invertir inteligentemente en un proyecto Web

Copyright 2005 Todos los derechos reservados

un software para generar pops. Pero esto no es necesario. Lo que te mostré anteriormente, es indispensable, y tienes que incluirlos en el presupuesto cuando decidas poner en marcha un negocio virtual. Aquí también tienes que incluir las registraciones de los dominios y los hospedajes, como su costo es irrelevante yo no le he dado un lugar importante en la inversión de tu proyecto Web.

Como Invertir inteligentemente en un proyecto Web

Copyright 2005 Todos los derechos reservados

MERCADEO

Ningún emprendedor, piensa, que hay que destinar parte del presupuesto para las actividades de mercadeo. A mí me paso, yo cuando comencé en esto, con mi emprendimiento, no estaba dispuesto a destinar parte de mi presupuesto al mercadeo. Por supuesto que después me di cuenta de lo equivocado que estaba. Como dice Luis Almeida, un producto por si solo, aunque sea fantástico, no produce nada de dinero. Lo que te da dinero es el marketing. Por lo tanto tienes que incluir al marketing en tu presupuesto, eso te va a garantizar una rápida devolución de lo invertido.

La capacitación es importante, las herramientas básicas son necesarias, pero sin marketing no tienes negocio.

La pregunta es ¿Que tengo que hacer para rentabilizar mi emprendimiento? Y la respuesta es, se pueden hacer muchas cosas para que se rentabilice rápidamente, desgraciadamente son muy pocas las actividades efectivas en las que no hay que pagar un dólar. La mayoría de ellas tienen un costo, por lo tanto hay que pensar en reservarle una porción del presupuesto.

A continuación voy a enumerar las acciones de marketing básicas que necesita todo negocio virtual.

1. **Listas:** Como seguramente ya lo has leído aquí. Las listas son uno de los pilares fundamentales de cualquier negocio virtual. Si no tienes listas, no tienes ningún negocio virtual. Por lo tanto desde un comienzo tienes que diseñar tus listas para poder vender tus productos. Es tan importante este punto del marketing electrónico, que el negocio tiene que estar diseñado de tal manera que la recolección de direcciones electrónicas tiene que ser el centro de todas las actividades que hagas. Cuando tú colocas tu Web en los buscadores, no tienes que

Como Invertir inteligentemente en un proyecto Web

Copyright 2005 Todos los derechos reservados

intentar vender productos y servicios, sino tienes que intentar vender tu boletín electrónico, tu curso gratuito, o sea algo para que el visitante te entregue a cambio lo más valioso que te puede dar, su dirección de correo electrónico. Esta actividad la puedes hacer de dos maneras:

a. Intentando posicionarte en los buscadores: Hay muchas técnicas para posicionarte en los buscadores, esta actividad puede ser gratuita o no, para que sea gratis la tienes que hacer vos. Ya se, no tienes ni la mas mínima idea de cómo se hace, yo tampoco. Que ventaja tiene esta alternativa, es gratis. Que desventaja tiene. Teniendo conocimientos del tema, o sea siendo un experto en posicionamiento, puedes tardar entre dos y tres meses posicionarte en los primeros lugares de los buscadores más importantes. Recuerda que si no estas en la primera, o a lo sumo en la segunda página del buscador no vas a recibir visitas importantes. En los negocios de la red, dos o tres meses es una eternidad y por ende corres el riesgo de que tu negocio naufrague en el intento de rentabilizarlo. Y tienes un alto grado de probabilidades que no consigas ese posicionamiento. Te cuento una historia personal. Yo pague, para que una empresa me colocara en los primeros lugares de los principales buscadores, 100 dólares mensuales durante seis meses, o sea que pague 600 dólares y obtuve no más de 50 suscriptores y al poco tiempo compre 10.000 suscriptores a 500 dólares. Te cuento algo mas, esta empresa es una de las mas prestigiosas del mercado hispano, no consiguió colocarme en las dos primeras páginas de ningún buscador importante, como por ejemplo google, Sintetizando, yo aconsejo a mis clientes abandonar la idea de intentar posicionarse en los principales lugares de los buscadores y optar por la alternativa que voy a explicar a continuación.

Como Invertir inteligentemente en un proyecto Web

Copyright 2005 Todos los derechos reservados

- b. Comprar posicionamiento:** Particularmente creo que es mucho mejor alternativa que la descrita anteriormente. Si contratas a google, por ejemplo, después de hacer el pago, configuras las campañas y puedes empezar a recibir suscriptores en minutos. El posicionamiento en los primeros lugares es inmediato. Por supuesto que tienes que conocer la herramienta de marketing que te estoy describiendo para que te des resultados. Y por lógica que si no has escuchado hablar de este tema no vas a conocer la herramienta que te brinda google. Pero te vas a posicionar en los primeros lugares en forma inmediata. No vas a tener que esperar meses para aparecer en los primeros lugares de los buscadores. Yo la considero importantísima, mucho más eficaz que el posicionamiento vulgar. El costo por suscriptor, utilizando la herramienta adecuadamente puede oscilar entre treinta y cuarenta centavos de dólares. Pero lo que te voy a explicar a continuación es más eficaz.
 - c. Compra de suscriptores:** Esto yo lo considero fantástico. Te imaginas, le decís a tu proveedor de suscriptores, quiero 1.000, 2.000, 5.000, 10.000 suscriptores y pagas por ellos, su costo oscila desde cinco a ocho centavos de dólares por cada uno de esos preciados suscriptores. Yo en siete meses pase de cien suscriptores a quince mil gracias a este maravilloso sistema que te permite, de ante manos saber cuanto tienes que invertir en tus suscriptores.
- 2. Testar las cartas de ventas:** antes de lanzar un producto nuevo en tus listas tienes que testarlos con extraños. O sea tienes que ofrecer tus productos y servicios a personas que no te conozcan y si producís ventas es porque en tus listas vas a vender un alto porcentaje. te preguntarás ¿Cuál es la tasa de conversión más apropiada? Es difícil de predecir, porque va a depender mucho de que producto y de que servicio se trate. Pero si logras vender tus productos y servicios, a

Como Invertir inteligentemente en un proyecto Web

Copyright 2005 Todos los derechos reservados

personas que no te conocen, en un ratio de 1/300, o sea una persona cada trescientos visitantes, en tus listas vas a superar el uno por ciento holgadamente y por ende si tienes muchos suscriptores vas a poder rentabilizar tu negocio fácilmente. Testar tiene un costo que también tienes que prever en el momento de confeccionar un presupuesto para tu negocio virtual.

Como Invertir inteligentemente en un proyecto Web

Copyright 2005 Todos los derechos reservados

¿CUANTO TENGO QUE INVERTIR EN UN PROYECTO VIRTUAL?

Bien, buena pregunta. Los emprendedores virtuales, no solamente no saben en que tienen que invertir su dinero sino, no saben cuanto tienen que invertir.

Los emprendedores virtuales de habla hispana, son por lo general la mayoría latinoamericanos, y por ende sus presupuestos son muy escasos y en muchos casos inexistentes. Entonces saber como invertir el poco dinero que se cuenta es muy importante. Pero también es importante saber cuanto hay que invertir, porque de esa manera si uno no tiene el dinero sale a buscarlo.

Como ya verás, es mucho más fácil y mas barato, montar un negocio en la red que en la esquina de tu barrio. ¿Por qué? Porque uno puede empezar vendiendo productos de otros y terminar vendiendo productos propios. Montar un negocio virtual vendiendo productos ajenos puede salir unas pocas monedas. Y montar un negocio virtual como los tienen los grandes de la red, puede salir una fortuna.

Por supuesto que cada caso tendrá particularidades que transformarán en única esa inversión. Pero por lo general distribuir productos y servicios ajenos, en la red, sale mucho más barato que distribuir productos y servicios, fuera de la red.

Vamos a los números, supongamos que tengo 100 U\$\$ para invertir en un proyecto Web. Tengo esos 100 U\$\$ y no pienso sacar mas de mi bolsillo para invertir. ¿Puedo hacer algo con 100 U\$\$? Bueno, si puedes hacer algo. Convengamos que pretender obtener ingresos importantes invirtiendo en el negocio 100 U\$\$, es estar un poco loco. Si yo uso solamente 100 U\$\$, seguramente voy a tener que reinvertir todo lo obtenido en mi negocio virtual, y lo voy a tener que hacer por mucho tiempo. Además vamos a tener que conocer mucho de marketing para poder utilizar inteligentemente estos 100 U\$\$.

En síntesis, se puede montar

Como Invertir inteligentemente en un proyecto Web

Copyright 2005 Todos los derechos reservados

un negocio virtual con una inversión inicial del 100 U\$\$, por lógica que vas a tener una buena cantidad de limitaciones en tus comienzos.

Supongamos que enés de 100 U\$\$ decido invertir 1.000 U\$\$. Bueno, esto ya me gusta más. 1.000 U\$\$ como inversión inicial es una buena cifra para comenzar a obtener a corto plazo ingresos que rentabilicen mi negocio virtual. Con 1.000 U\$\$ puedo obtener una Web capas de vender productos y servicios, puedo tener un gestor de boletines electrónicos, puedo tener un autoresponder profesional, puedo tener capacitación adecuada, Hasta puedo obtener alrededor de 5.000 suscriptores.

Bueno, te preguntaras pero si tengo 2.000 U\$\$, 5.000 U\$\$ o 10.000 U\$\$. Si podes invertir más de 5.000 U\$\$, sos un privilegiado que puedes tener ganancias importantes a muy corto plazo. Porque vas a poder obtener todo lo que necesitas para que tu negocio sea exitoso.

Como Invertir inteligentemente en un proyecto Web

Copyright 2005 Todos los derechos reservados

CONCLUSIONES

¿Tienes que invertir dinero en tu emprendimiento? La respuesta es, sí, en todo emprendimiento dentro o fuera de la red, tienes que invertir una cierta cantidad de dinero. Ese dinero va a depender del negocio y del presupuesto con lo que uno cuente. U\$S 100, es una inversión que puede empezar a generar dinero, pero la reinversión de las utilidades va a ser total por bastante tiempo. U\$S 1.000, es una suma muy interesante si se invierte con Inteligencia. Cualquier proyecto se puede poner en marcha con este dinero, y la rentabilidad va a ser a corto plazo.

Por lo tanto el orden de prioridades yo lo establecería de la siguiente manera. Empezar capacitándose, no queda otra. A medida que vas adquiriendo los conocimientos, que te enuncie anteriormente, empiezas a adquirir las herramientas para ir desarrollando el negocio virtual. Una vez que tienes diseñado el negocio tienes que promocionarlo para rentabilizarlo.

Sinceramente espero que este informe técnico te hay dado las suficiente información para poder estirar al máximo tu presupuesto para tu proyecto que estas por comenzar.

Suerte.

Como Invertir inteligentemente en un proyecto Web

Copyright 2005 Todos los derechos reservados

SOBRE EL AUTOR

Daniel Brugiafredo nació en Alicia, Provincia de Córdoba, Republica Argentina, el 29 de Enero del año 1959. Desde el año 2003 esta asesorando a los emprendedores para la implantación de negocios virtuales. Es dueño y dirige la empresa **Negocios Virtuales**, dedicada al marketing electrónico. En estos dos años a puesto en marcha negocios en Internet en toda Latinoamérica, Estados Unidos, España y Alemania.

Dirige www.negociosvirtuales.net


Dirige www.emprendedoresvirtuales.net

Como Invertir inteligentemente en un proyecto Web

Copyright 2005 Todos los derechos reservados

RECURSOS

Aquí te presento algunos recursos para utilizar en tu emprendimiento

Tipo de recurso: Solución	
BusinessWeb MICROPRO TEMÁTICA: Tu verdadera arma de venta	
 The image shows a product box for 'PACK BUSINESSWEB Micropro'. The box is primarily orange and blue. It features a photograph of three people in a meeting. Text on the box includes 'PACK BUSINESSWEB Micropro', 'INCLUYE Curso + Material', and 'Todo - lo que necesitas para vender on Internet'.	BusinessWeb MICROPRO: Porque conformarse en tener un sitio Web, si puedes tener una verdadera arma de venta trabajando para vos
Dirección web: http://infonos.com/isf/scripts/t.php?ref=11&b=7	

Suscríbete Gratis al boletín negocios virtuales. Lo puedes hacer desde www.negociosvirtuales.net

Como Invertir inteligentemente en un proyecto Web


Copyright 2005 Todos los derechos reservados


Tipo de recurso: Libro Electrónico	
TEMÁTICA:	Carta de Ventas 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 formula 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:	Mercadeo en Internet 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	

Como Invertir inteligentemente en un proyecto Web


Copyright 2005 Todos los derechos reservados

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

Tipo de recurso: Software	
TEMÁTICA:	PopInter Software que te permite diseñar pop que no son bloqueados por los bloqueadores de POP.
	<u>PopInter:</u> Tu Popups nunca más serán bloqueados. Se crean en un minuto, es fácil de usar, aumenta tus ventas, tus suscriptores y esta 100% garantizado.
Dirección web:	PopInter

Como Invertir inteligentemente en un proyecto Web

Copyright 2005 Todos los derechos reservados

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