



## Marketing Viral El Efecto Bola De Nieve

### 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>Introducción .....</b>	<b>4</b>
<b>¿ Conoces El Efecto Bola De Nieve? Marketing Viral Un Método Para Hacer Explotar Tu Negocio En Internet .....</b>	<b>5</b>
Pero ¿Que es el marketing viral? .....	5
Hasta aquí la teoría, ahora pasemos a la práctica.....	7
¿Como puedes utilizar un documento viral en tu favor? .....	8
¿Que ventajas estratégicas tendrá un E-BOOK VIRAL CON DERECHOS DE REVENTA para ti? .....	10
En los casos en que lo utilices como BONUS: .....	10
Hasta Ahora Hemos Visto Las Ventajas, Pero ¿Qué Hay De Los Inconvenientes? .....	11
¿Como se puede solventar esta situación? .....	11
¿Que VENTAJAS Proporciona Este Nuevo Planteamiento? .....	13
<b>PRODUCTOS Y SERVICIOS ALTAMENTE RECOMENDADOS .....</b>	<b>15</b>
<b>Sobre el autor.....</b>	<b>16</b>
<b>Recursos para ponerte en el camino del éxito .....</b>	<b>18</b>
InfonoNews: Internet & Marketing Newsletter .....	18
BoletinesdeNegocios.com.....	18
Boletín Estar Al Día. Protocolo y Comunicación.....	19
MANUAL PRÁCTICO .....	20
<b>Newsletter patrocinado Por cortesía de <a href="http://www.Marketing-Inteligente.com.com">www.Marketing-Inteligente.com.com</a>.....</b>	<b>21</b>

### Introducción

---

A lo largo de los últimos años, he podido observar como muchas personas que quieren involucrarse en los negocios por internet, pasan muchas horas buscando la Piedra Filosofal de la Red. Gastan tiempo en buscar un atajo que les permita conseguir el éxito, la independencia financiera, o el triunfo a través de internet.

Créeme si te digo que "NO" creo que existan atajos en el camino del éxito y todo requiere su preparación, trabajo y esfuerzo. Y solo hay una diferencia entre los ganadores y los perdedores, y es que los primeros han estado dispuestos a pagar el precio, a pasar la colegiatura que les ha permitido conseguirlo.

Pero aunque no hay atajos, existen algunas técnicas que te ayudan a recorrer ese camino más rápido, con más seguridad y construyendo pilares sólidos para tu proyecto en la red.

Hoy quiero hablarte de una técnica de marketing, que aunque no se inventó con la aparición de internet, si se ha desarrollado en la red, con mucha más fuerza que en el marketing tradicional. Me refiero a las técnicas de marketing viral.

Lee atentamente el artículo que te propongo en este boletín, puesto que esta técnica, si la desarrollas correctamente, va a elevar tu negocio a unos lugares, que ahora mismo ni siguiera sospechas.

Recibe un cordial saludo y recuerda que "Nos vemos en la cubre, en el momento que tu lo decidas"

Atentamente

Roberto R. Cerrada

Editor InfonoNews.

# ¿ Conoces El Efecto Bola De Nieve? Marketing Viral Un Método Para Hacer Explotar Tu Negocio En Internet

---

Es posible que ya hayas escuchado alguna vez algo sobre el marketing viral o quizás tengas ya una idea clara de lo que es y de como evoluciona, porque efectivamente, y aunque el término "marketing viral" nace con el marketing en internet, el concepto proviene de mucho antes.

En 1997, Steve Hurveston acuña este termino, cuando en un artículo publicado en Netscape M-Files, hablaba del espectacular éxito desarrollado por Hot-mail al convertirse en un tiempo record, en el mayor proveedor de servicios de correo electrónico por web. Como todos sabemos, Hot-mail consiguió vertiginosamente una base de millones de suscriptores, ofreciendo un servicio gratuito de alta demanda en el mercado. Su éxito superó con creces a cualquier otra estrategia de marketing. Este éxito vino a demostrar como el web y el marketing por internet, podría ser utilizado de forma eficaz para atraer el interés de potenciales clientes hacia nuestras ofertas.

---

## **Pero ¿Que es el marketing viral?**

---

Técnicamente hablando, es una técnica que permite la difusión de un mensaje de marketing, partiendo de un pequeño núcleo emisor, que se multiplica por la colaboración de los receptores en la transmisión y difusión del mismo, generando un efecto de progresión piramidal que crece geométricamente.

Para definirlo de otro modo y tomando las palabras de Ralph F. Wilson: "El marketing viral, describe una estrategia de marketing, que alienta a los individuos a pasar un mensaje de marketing creando un potencial de exposición e influencia del mensaje, que crece exponencialmente."

Este sistema sigue una matriz de desarrollo, que gráficamente podría representarse así:



#### ☒ PRINCIPIO 6

Utilizará los recursos de otros para masificar la difusión y propagación del mensaje de marketing.

---

### Hasta aquí la teoría, ahora pasemos a la práctica.

---

Existen muchos métodos y técnicas, para desarrollar una campaña de marketing viral, desde las más sencillas, como el simple hecho de colocar un link en la firma de tu mensaje, cuando participas en un foro...

¡Si esto es viral!, porque la mayoría de los que contestan a tu "post" (mensaje en el foro), cuando insertan sus comentarios no borran tu mensaje, de esta forma no hace falta repetir tu comentario, y lo que se logra es que tu firma, con link activo a tu web o a tu oferta, se trasmite de forma viral, entre los miembros del foro.

Como decía, desde las más sencillas, hasta las más complicadas como fue la famosa campaña que llevó a hot-mail, construir su millonaria lista de suscriptores cautivos.

De entre estas técnicas, no abordaré todas en este artículo por su extensión, me gustaría destacar una que está basada en los LIBROS DIGITALES CON CAPACIDADES VIRALES.

Esta herramienta de difusión viral, consiste básicamente en:

- ❑ Crear un pequeño informe, manual, libro electrónico con suficiente contenido de valor y destinado a un nicho de mercado concreto con una demanda específica de información, fundamentalmente.
- ❑ Preparar ese documento digital, en un formato que permita su transmisión y difusión rápida manteniendo la inalterabilidad del mismo, de forma que al ser transmitido, no pueda manipularse y alterar su contenido.
- ❑ Dotarlo de enlaces activos, sugerentes y de fácil localización que permitan al destinatario del documento acceder a otros recursos. Exactamente a aquellos recursos que a ti te interesa que lleguen estos usuarios. Como podría ser un producto relacionado con la temática que se habla en el documento, la suscripción a tu boletín, etc.
- ❑ Preparar un programa de transmisión y difusión del documento electrónico y dotarlo de capacidades de motivar a otras personas a

que a su vez lo transmitan, por la generación de algún beneficio para ellos por el hecho de trasmitirlo.

---

## ¿Como puedes utilizar un documento viral en tu favor?

---

Hay varias formas de explotar un documento viral, dependiendo de tus objetivos de marketing. Resaltaré a continuación alguna de ellas:

### ☒ **1.- Multiplicar las vistas cualificadas a tu sitio web.**

En este caso, si tu informe consigue la difusión viral en tu público objetivo, gracias a que es difundido sin alteraciones, contendrá los enlaces activos a tu sitio web. Y si está bien estructurado, el contenido lleva la secuencia adecuada, esto provocará que los destinatarios pulsen en los enlaces provistos y lleguen a tu sitio web, por diferentes motivaciones: Curiosidad, impulso, o necesidad de conocer más.

Esta tercera será la más productiva para tu negocio, pero requiere una cuidadosa redacción del documento, bien pensada y estructurada para favorecer y motivar sobre el deseo de ampliar la información allí expuesta.

### ☒ **2.- Acelerar el crecimiento de tu lista de suscriptores.**

Gracias a la geo-difusión de tu informe viral, dada por el principio de bola de nieve o de progresión piramidal, llegarás a personas, que difícilmente podrías haber llegado por otros métodos de promoción y además recomendado por el transmisor del documento, quién ejerce sobre el receptor una cierta capacidad de influencia.

Luego su recomendación implícita, será suficiente para conseguir un alto ratio de conversiones de estos receptores en suscriptores de tu boletín. Siempre y cuando, los contenidos del documento, promuevan e incentiven el deseo de realizar la suscripción.

### ☒ **3.- Como método de promocionar tus productos y servicios.**

Siguiendo la misma argumentación que en los puntos anteriores, tu documento viral, podrá ir provisto de los enlaces correspondientes a tus mejores ofertas, especialmente preparadas para el mercado potencial al que previsiblemente se dirige tu informe viral. Así también tus ventas podrán

## Cuadernos De Marketing Inteligente

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

aumentar, en la misma progresión geométrica en la que se desarrolla la difusión y proliferación de tu documento viral.

Adicionalmente a estas tres grandes formas de explotar las ventajas de un documento viral, también añade algunos beneficios adicionales, no relacionados directamente con los tres puntos anteriores, pero también muy interesantes para tu negocio.

**## AUMENTO DE TU CREDIBILIDAD:** Al ser un elemento de recomendación, tu credibilidad aumenta ya que eres recomendado por otros con capacidad de influencia sobre el receptor.

**## MEJORA DE LA EXPOSICIÓN:** Muchas personas, colocarán a disposición de sus visitantes del web, de sus suscriptores este documento y para ello, desarrollarán una presentación del mismo. Por lo tanto tu documento y tus enlaces, se harán populares en la red, generando que los buscadores indexen ese recurso y mejore tu exposición y tu page rank en ellos. Lo que propiciará mejores posiciones y un aumento de tráfico a tu web, en consecuencia.

[NOTA: Google, por ejemplo, indexa los documentos PDF y analiza sus contenidos, encontrando los enlaces a tu web en él, lo que ayuda a mejorar tu índice de popularidad.]

El caso más típico y en mi opinión, todavía no demasiado explotado es la generación de estos documentos en formato DERECHOS DE REVENTA INCLUIDOS...

Por ejemplo, tomaríamos el desarrollo de un manual, tutorial o pequeño e-book, que ayude a otras personas mejorar su aprendizaje en alguna materia concreta. Aquella materia sobre la que está circundando tu negocio en línea, por supuesto.

Este manual lo podrás utilizar de varias formas: Vendéndolo, utilizándolo como BONUS para incentivar la suscripción a tu boletín o bien como BONUS con la compra de tus otros productos, aumentando el valor de los mismos.

## ¿Que ventajas estratégicas tendrá un E-BOOK VIRAL CON DERECHOS DE REVENTA para ti?

En el caso de que decidas venderlo ...

### ☒ **A.- RENTABILIDAD**

Obtienes un pequeño ingreso.

### ☒ **B.- MEJORA LA VENTA DE TUS OTROS PRODUCTOS:**

Al ser un producto de bajo coste es mucho más fácil que un nuevo cliente realice esa primera y más difícil compra. Y todos sabemos que es mucho más fácil vender un producto a un cliente que ya nos ha comprado alguna vez.

### En los casos en que lo utilices como BONUS:

A.- Aumentará el ratio de suscriptores a tu boletín, puesto que representará un incentivo adicional para el posible suscriptor.

Por ponerte un ejemplo: Yo mismo he podido pasar de una media de 10 a 15 suscriptores diarios al rango de entre 110 y 140 "todos los días", gracias a incentivar la suscripción con 4 E-BOOKS e informes, TODOS VIRALES, por supuesto.

### **Y ¿Cual es el incentivo que lo hace VIRAL?**

LOS DERECHOS DE REVENTA, como ya habrás adivinado.

LA VERDADERA MAGIA, está ligada a que como el E.BOOK, tiene derechos de reventa, es decir que quien te lo compra, además de utilizar los conocimientos que le provees en el mismo, podrá amortizar su inversión, poniéndolo a la venta, lo que desencadena la TRANSMISIÓN DEL V\*IR\*U\*S ... Es decir que pone en marcha la cadena viral.

Quien te compra el libro viral, tiene UNA DOBLE MOTIVACIÓN: 1.- Por el propio contenido ... 2.- Por la expectativa de obtener un ingreso o un rendimiento con su inversión.

Y esto será mágico para ti... Muchos de los compradores de tu libro viral, lo pondrán a su vez a la venta, o lo ofrecerán como BONUS, poniendo en

frente de las "narices" de estas personas TU OFERTA, TU PRODUCTO ESTRELLA, multiplicando tus ventas de forma exponencial, en la misma proporción que consigas la distribución del documento electrónico viral.

---

### **Hasta Ahora Hemos Visto Las Ventajas, Pero ¿Qué Hay De Los Inconvenientes?**

---

Evidentemente que no es "oro todo lo que reluce" y la realidad es que esta estrategia de marketing, requiere un gran esfuerzo de creatividad y horas de trabajo. Sobre todo en la creación del documento viral.

Cuando he hablado de esta estrategia de marketing con empresarios y emprendedores, todos me han comentado, casi los mismos problemas para poner una estrategia así en marcha... "LA FALTA DE TIEMPO"

Un buen documento viral, dependiendo de la documentación, información y know-how que tengas previamente, va a requerir entre 180 y 250 horas de trabajo, repartido en las tareas de investigación, redacción, edición y testeo del documento. Horas que si las traducimos a Euros, podrían superar los 1500 o 2000 euros. Una inversión importante.

Pero el mayor problema, quizás no esté en el coste de producción, sino más bien en el tiempo y en la oportunidad de poder disponer de ese preciado activo.

Muchos empresarios, enfrascados en el día a día de sus negocios, no disponen de este tiempo.

---

### **¿Como se puede solventar esta situación?**

---

Hay varias formas:

#### **☒ SOLUCION 1ª**

Comprar o conseguir un E-BOOK CON DERECHOS DE REVENTA y ponerlo a funcionar, bien vendiéndolo, bien ofreciéndolo como BONUS.

Con esta solución, solo cubres una parte de tus objetivos: La obtención de rendimiento económico o bien incentivar la suscripción a tu boletín o bien dar valor a tu producto.

## Cuadernos De Marketing Inteligente

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

Pero NO OBTIENES, "Y ESTO ES MUY IMPORTANTE", las ventajas de la viralidad, ya que el e-book, no lleva tus enlaces tu oferta, TRANSFIERE TU OFERTA, sino la oferta del editor del e-book, ya que los enlaces y promociones que lleva, son las suyas y no la de tus productos y servicios.

#### ☒ **SOLUCION 2ª**

Comprar LA REIMPRESIÓN DE UN E-BOOK. Esto significa que el editor del e-book viral, inserta un pequeño anuncio en la portada con un link a tu web y un texto similar a el siguiente: "Usted tiene este informe por cortesía de: www.tunombre.com" y poco más.

Evidentemente que esto es mucho mejor que la expectativa anterior, pero el potencial de viralidad sigue siendo más bien escaso.

Y por fin...

#### ☒ **3ª ... LA SOLUCIÓN DEFINITIVA:**

Que consiste básicamente en adquirir UNA EDICIÓN del e-book o informe viral en formato **MASTER REIMPRESION PERSONALIZADA**. Y esto es un **NUEVO CONCEPTO QUE APROVECHARÁ TODAS LAS VENTAJAS ...**

Esta EDICION MASTER PERSONALIZADA, te ofrece la creación del e-book viral "TOTALMENTE" personalizado para tu negocio, lo que conlleva: la inserción de tus ofertas personales, al inicio y final del contenido de documento viral, personalización de la imagen del documento de forma exclusiva y la eliminación de las ofertas y enlaces promocionales del EDITOR, dejando toda la exposición "PROMOCIONAL" en exclusiva para ti.

Porque NO OLVIDES, que aunque el editor solo promocioe productos complementarios al tuyo, ENTRAS en COMPETENCIA con EL PRESUPUESTO DE GASTO del potencial cliente. Y si este decide invertir en los productos del EDITOR, no comprará los tuyos, al menos por el momento.

#### ¿Que VENTAJAS Proporciona Este Nuevo Planteamiento?

⊗ **A**

No tienes que dedicar el tiempo y el esfuerzo en crear, editar y testar tu e-book.

⊗ **B**

Sin tener que emplear este tiempo y esfuerzo tendrás contenidos de valor, relacionados con tu negocio.

⊗ **C**

Podrás poner tu campaña de marketing viral en marcha en tiempo record.

⊗ **D**

Tendrás un producto viral "CASI EXCLUSIVO", funcionando para ti con el 99% del rendimiento.

⊗ **E**

Amortizarás mucho antes la inversión realizada, que si lo hicieras tu mismo.

A lo largo de este artículo, he intentado analizar, de forma más o menos rápida, algunos aspectos del marketing viral. Aunque existen muchos más aspectos relacionados, estrategias y técnicas virales que puedes utilizar para favorecer tu negocio on line, los documentos electrónicos virales, son una alternativa que puede ser muy interesante también para tu propio negocio.

¡Si ya se lo que me vas a decir! ... "La falta de tiempo".

Como te comentaba antes, muchos empresarios y emprendedores me han comentado esto como una barrera importante para poner en marcha un documento electrónico, informe o e-book viral.

Por ello hace un mes me he decidido a poner en tus manos una solución para solventar este problema.

Si tu negocio tiene relación con internet o si tu mercado son empresas, emprendedores o personas que tienen interés por internet, los negocios en la

## **Cuadernos De Marketing Inteligente**

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

red, el marketing o la tecnología, ... O quizás estés seas un emprendedor que quiere iniciar su primer negocio en la red, o diversificar el actual, ... HE PREPARADO una OPICÓN, para que puedas tu también beneficiarte de esta estrategia.

**Ver aquí los detalles >> <http://infonos.com/MarketingViral>**

**LEE ATENTAMENTE TODOS LOS DETALLES...**

**¡ ES POSIBLE QUE SEAS UNO DE LOS POCOS QUE PUEDAN APROVECHAR ESTA OPORTUNIDAD !...**

Por el momento nada más simplemente abrigo la esperanza que este boletín te haya resultado interesante.

Recibe un cordial saludo y no te olvides que "Nos vemos en la cumbre, cuando tu lo decidas".

***Roberto R. Cerrada***

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

Editor de InfonoNews y

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

Consejero de: <http://www.SolucionesEficaces.com>

Editor de: <http://www.ExitoEnLaRed.com>

Director de: <http://BoletinesDeNegocios.com>

<mailto:rcerrada@infonos.com>

Tel: 902 888 421

International calls: 34 91 402 5962

C/ Padilla, 73 1º 28006 MADRID - ESPAÑA

## **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)

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

# 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.solucionesefficaces.com">http://www.solucionesefficaces.com</a>
<b>Acceso:</b>	Acceso libre.
<b>Actualizado:</b>	Mensualmente.
<b>Editora:</b>	Lola García <a href="http://www.solucionesefficaces.com">http://www.solucionesefficaces.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: 34 902 888 421 Fax: 34 902 12 41