

## Palabras Para Vender Tus Productos y Servicios



### 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

---

Por cortesía de <a href="http://www.Marketing-Inteligente.com.com">www.Marketing-Inteligente.com.com</a> .....	2
<b>CONTENIDOS</b> .....	<b>3</b>
<b>Introducción</b> .....	<b>4</b>
<b>10 Palabras PsicoActivas Que Hacen Que La Gente Compre..</b>	<b>6</b>
1. “RÁPIDO” .....	6
2. “GARANTIZADO”, “GARANTÍA” ... ..	6
3. “LIMITADO” .....	7
4. “FÁCIL” – “SENCILLO” .....	7
5. “TESTIMONIO” “TESTIMONIOS” .....	8
6. “DESCUENTO” .....	8
7. “GRATIS”, “GRATUITO”, “REGALO” .....	9
8. “TU” ó “USTED”... (EN SINGULAR) .....	10
9. “IMPORTANTE” .....	10
10. “NUEVO”, “NOVEDAD”, ... ..	11
<b>Recursos Recomendados</b> .....	<b>12</b>
<b>Sobre el autor</b> .....	<b>13</b>
<b>Boletines y direcciones en internet</b> .....	<b>15</b>
☒ InfonoNews: Internet & Marketing Newsletter .....	15
☒ BoletinesdeNegocios.com.....	15
☒ Boletín Estar Al Día. Protocolo y Comunicación .....	16
☒ MANUAL PRÁCTICO .....	17
<b>Newsletter patrocinado Por cortesía de <a href="http://www.Marketing-Inteligente.com.com">www.Marketing-Inteligente.com.com</a></b> .....	<b>18</b>

### Introducción

---

En la mayoría de las ocasiones, los árboles no dejan ver la profundidad del bosque y deberíamos tomarnos algunos momentos para relajarnos y ver las cosas con una mayor perspectiva.

Esto nos permitirá tener una mayor visión de nuestro negocio, de nuestra empresa o de las responsabilidades que tenemos si trabajamos como ejecutivos de una compañía.

Contemplar la profundidad del bosque, nos hará ver que de cuando en cuando, necesitamos "Afiliar La Sierra", para poder talar más árboles, con menos esfuerzo y en la mitad del tiempo.

¿Qué es esto de Afilar La Sierra?...

Cuenta la historia que había dos leñadores en plena faena con sus sierras de cortar leña, en el bosque. Uno de ellos, incansablemente aserraba un árbol y después otro árbol, sin apenas parar para limpiarse el sudor de la frente. Pero al final del día no había cortado ni siquiera un 50% de leña, de la que era capaz de aserrar el otro leñador. El cual, a cada rato, paraba unos minutos y se sentaba a descansar en una espesa sombra, que le ofreciera cualquier árbol en pie.

El primer e incansable leñador no comprendía como él, trabajando sin parar durante toda la jornada, cortaba menos leña que el segundo leñador. Pero...

¿Sabes lo que hacía el segundo leñador, mientras se paraba a descansar?...

¡ Si, lo has adivinado ... AFILABA SU SIERRA !

La moraleja de esta historia nos enseña una lección, que muy a menudo empresarios y ejecutivos, olvidamos con suma facilidad. ¡NO Por trabajar más tiempo, obtenemos mejores resultados! y es muy bueno, que de la misma forma que hacía nuestro segundo leñador, paremos para "Afiliar La Sierra"...

Es decir, paremos un poco y nos sentemos para "Afilar Nuestra Principal Herramienta"... NUESTRO CEREBRO... O lo que es lo mismo: a investigar, a estudiar, a formarnos, a reflexionar y planificar...

Con toda seguridad, esto va a hacer que los resultados de los meses siguientes se disparen y en este Cuaderno de Marketing, te propongo

## **Cuadernos De Marketing Inteligente**

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

un documento de reflexión, sobre como estás promocionando tus productos y tus servicios.

Para ello te ofrezco una serie de Palabras que enfocan ideas, para ayudarte a saltar la chispa que haga que te pongas a la obra de mejorar tus anuncios, tus promociones y tus cartas de venta.

Te aseguro que el tiempo que inviertas en Afiliar la Sierra en estos aspectos, tendrá un RÁPIDO y CONSIDERABLE efecto sobre tus resultados, en este caso, a corto plazo...

Ahora te dejo con estas 10 palabras Psicoactivas Para Activar Tus Ventas.

# 10 Palabras PsicoActivas Que Hacen Que La Gente Compre

---

Algunas palabras, más que otras, despiertan sentimientos y transfieren mensajes muy concretos. Mensajes que tú podrás utilizar en tus presentaciones vendedoras, en tus cartas de venta, en tus anuncios.

Dependiendo en que parte del anuncio las insertes, en que parte de la carta de ventas las coloques, surtirán un efecto beneficioso para mejorar tus ratios de conversión de visitantes o prospectos, a clientes de hecho.

Aquí tienes las 10 palabras psicoactivas, que te ayudarán a mejorar tus presentaciones vendedoras. Tenlas muy en cuenta a la hora de escribir tus cartas de venta o tus anuncios...

---

## 1. “RÁPIDO”

---

Utiliza la palabra “RÁPIDO”, “RÁPIDA”, “RÁPIDOS” “RÁPIDAMENTE” en tu anuncio.

La gente quiere resultados “RÁPIDOS”, entrega “rápida”, material rápido,... Hoy en día, valoramos más nuestro tiempo, que incluso nuestro dinero...

---

## 2. “GARANTIZADO”, “GARANTÍA”...

---

Usar las palabras GARANTÍA o GARANTIZADO en nuestro anuncio, en nuestra carta de ventas, provee buenos resultados, puesto que agrega la confianza necesaria para que un prospecto realice su compra, sobre todo, si es la primera.

La gente quiere estar segura de que ellos no tienen ningún riesgo con la compra de tu producto o de tu servicio o esperan conseguir las promesas que les haces en tu presentación vendedora.

---

### 3. “LIMITADO”

---

Usa siempre que puedas la palabra “LIMITADO” en tu anuncio:

- “OFERTA LIMITADA A”
- “... POR TIEMPO LIMITADO”
- “LIMITADO A LOS 100 PRIMEROS...”

La gente quiere ser exclusiva, quiere recibir cosas únicas, que sólo unos pocos pueden llegar a tener; esto les hace sentirse más importantes y distinguidos, por ejemplo: si estuvieras vendiendo un curso, o una información sobre técnicas, sobre consejos, sobre..., la gente tiene la sensación de que, si SÓLO hay unos pocos que acceden a ello, tendrán una ventaja competitiva sobre los demás...

Esto confiere al producto o al servicio un mayor valor en la mente del prospecto y con ello, se evade una de las barreras de la compra... El Precio.

---

### 4. “FÁCIL” – “SENCILLO”

---

Nadie quiere comprar cosas complicadas o que les compliquen la existencia. Todo el mundo quiere las cosas fáciles y sencillas, FÁCIL de usar, FÁCIL de conseguir, con instrucciones SENCILLAS, FÁCIL de pagar,...

Usa siempre que te sea posible, estas palabras en sus diferentes combinaciones dentro de tus cartas de venta o de tus anuncios.

---

## 5. “TESTIMONIO” “TESTIMONIOS”

---

Esta es una palabra de gran fuerza puesto que las personas quieren ver que tu producto y tu servicio, es creíble o digno de crédito y necesitarán una prueba de ello antes de realizar su compra.

Evidentemente esta prueba deberá ser refutable y específica de tu producto.

La mayoría de los redactores profesionales de cartas de venta y los expertos en marketing, utilizan y recomiendan de forma vehemente, la utilización de los testimonios en las presentaciones comerciales para vender cualquier producto o servicio. De hecho, apuntan que los testimonios deben estar al menos, los más creíbles e irrefutables, casi al principio de la carta de ventas, de forma que transfiramos de forma muy rápida la credibilidad del producto o del servicio.

Utiliza esta palabra en tus anuncios y en tus cartas de ventas y por supuesto, las pruebas también.

---

## 6. “DESCUENTO”

---

Usar la palabra descuento en tu anuncio o en tu carta de ventas, tiene un poder de atracción mágico...

A la inmensa mayoría de las personas les encanta conseguir “gangas”, comprar a precio más bajo que el vecino,...

Esta palabra la puedes utilizar especialmente cuando realizas ofertas de un determinado producto y combinada con un “Tiempo Límite”, transfiere un sentido de urgencia que aumentará, sin duda, tus ratios de conversión.

Otras variables que puedes utilizar con este mismo concepto, podrían ser:

- “**Rebajado**”
- “**... con la primera compra**”
- “**... hasta fin de existencias**”
- “**últimas plazas con descuento**”, ...

## 7. “GRATIS”, “GRATUITO”, “REGALO”

Estas tres palabras atraen la atención de muchas personas en Internet ya que la gente sabe, que en la red, se puede conseguir mucha información y recursos de forma gratuita.

Por lo tanto, utilizar estas palabras, sobre todo en tus anuncios, mejorará tus ratios de Click Through (CR), aunque esto no garantiza mayores ventas a no ser que: Con tu oferta de ventas entregues algún “REGALO”.

En especial, los “REGALOS” en tus ofertas tienen un efecto muy positivo, ya que ofrece la visión de conseguir más cantidad de productos o servicios vendidos, incluso en algunas ocasiones, la gente compra más por conseguir el regalo, que le motiva más que el propio producto...

En este caso, una muy buena técnica para conseguir que tu anuncio de texto obtenga altos ratios de CR es anunciar el regalo...

Por Ejemplo:

```
*****
*      ¿Quieres Saber Cómo Conseguir Un      *
*      _____ Completamente GRATIS ?      *
*
*      CLIC AQUÍ PARA DESCUBRIRLO...          *
*      http://www.tu_web.com                   *
*
*****
```

---

## 8. “TU” Ó “USTED”... (EN SINGULAR)

---

No importa que la mayoría de la gente sepa que tu e-mail promocional (siempre a tu lista opt-in) se está enviando a miles de personas.

No importa que todo el mundo conozca que tu carta de ventas en el Web la verá todo el mundo, no solo ellos...

Escribir tus anuncios y tus cartas de ventas dirigiéndote a una persona tiene un efecto psicológico subconsciente, que te ayudará a “establecer una relación” con el visitante de tu web, con el receptor de tu e-mail.

Usa siempre la palabra TU o USTED, aunque en Español el sujeto podríamos obviarlo explícitamente, es bueno que en tu redacción publicitaria esté presente y por supuesto, siempre en singular... Nunca en Plural, cuando te diriges a las personas para las que escribes.

Esto hace que la gente se sienta importante aunque conscientemente sepan que te diriges a miles, a la vez que a ellos; inconscientemente se siente lo contrario y esto, ayuda muchísimo a establecer la necesaria confianza para favorecer la venta.

---

## 9. “IMPORTANTE”

---

Usa la palabra “IMPORTANTE” en tu anuncio, en tu carta de ventas.

La gente NO QUIERE PERDERSE algo que sea importante:

- información importante**
- noticias importantes**
- eventos importantes**

..., es decir, que las personas no quieren perderse algo que sea “importante” y pueda afectar en sus vidas...

Cuando alguien lee la palabra importante hace un alto para leer aquello que puede afectar a su vida, a su negocio, a su existencia.

Esta palabra tiene una especial utilidad en los envíos por e-mail, pues al ser colocada en el asunto del mensaje, generará el efecto de aumentar el ratio de apertura y lectura del mensaje "importante" que está recibiendo.

---

#### 10. "NUEVO", "NOVEDAD",...

---

¿A quién no le interesa lo nuevo?... Si te gustan los coches

¿No es verdad que estás pendiente de los nuevos modelos que salen al mercado? Si te engancha la moda ¿A que no te pierdes los nuevos desfiles, las pasarelas?...

Todo lo nuevo, lo novedoso, genera mucha expectativa puesto que las personas queremos nuevos productos, nuevos servicios, que nos permitan enriquecer nuestro estilo de vida. Nos gusta saber las cosas antes que nadie, conocer los nuevos impuestos y como nos afectarán, la nueva tecnología, los nuevos resultados que podrás obtener con esto o con aquello.

La novedad atrae siempre la atención de todos, sea cual sea: la disciplina tópico, hobby o tipo de interés particular.

- - - - - o0o - - - - -

Roberto R. Cerrada

<http://www.RobertoCerrada.com>

mailto:rcerrada@infonos.com

Tel: 902 888 421

International calls: 34 91 507 9109

C/ 43 - Edf.Naves Industriales

28053 MADRID – ESPAÑA

\* \* \* \* \*

**P.D.:** Si estás verdaderamente interesado en aprender rápidamente a escribir cartas de venta, promociones por e-mail y anuncios efectivos, te sugiero eches un vistazo a la siguiente Guía Rápida en:

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

## **Recursos Recomendados**

---

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



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

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

**¡NOTICIAS, NEWS, NOVEDADES!**

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

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

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

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

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

### Sobre el autor

---

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

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

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

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

## Cuadernos De Marketing Inteligente

Desde 1998 ayudándote a construir tu negocio on line



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

minorista.

Referencias en internet:

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

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

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

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

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

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

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

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

Roberto R. Cerrada

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

# Cuadernos De Marketing Inteligente

Desde 1998 ayudándote a construir tu negocio on line

## Boletines y direcciones en internet

### ☒ InfonoNews: Internet & Marketing Newsletter

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

### ☒ BoletinesdeNegocios.com

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

# Cuadernos De Marketing Inteligente

Desde 1998 ayudándote a construir tu negocio on line

## ☒ Boletín Estar Al Día. Protocolo y Comunicación


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

# Cuadernos De Marketing Inteligente

Desde 1998 ayudándote a construir tu negocio on line

## ☒ MANUAL PRÁCTICO

---

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

**InfonoNews – Internet & Marketing Tips Newsletter**

*Desde 1998 ayudándote a construir tu negocio on line*

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



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

*- Suscripción Gratis -*

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

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