

10 Técnicas Mágicas Para Impulsar Las Suscripciones A Tu Boletín



EDITADO POR:

Roberto R. Cerrada

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 y 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



"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

Cuadernos De Marketing Inteligente

Desde 1998 ayudándote a construir tu negocio on line

CONTENIDOS

Por cortesía de www.Marketing-Inteligente.com.com	2
CONTENIDOS.....	3
Introducción	4
10 Técnicas Mágicas De Impulsar Las Suscripciones A Tu Boletín.....	5
# 1ª # TÉCNICA:	5
# 2ª # TÉCNICA:.....	6
# 3ª # TÉCNICA:.....	8
# 4ª # TÉCNICA:.....	8
# 5ª # TÉCNICA:.....	8
# 6ª # TÉCNICA:.....	9
# 7 # TÉCNICA:.....	10
# 8 # TÉCNICA:.....	10
# 9 # TÉCNICA:.....	10
# 10ª # TÉCNICA:	11
Recursos Recomendados.....	13
Sobre el autor	14
Boletines y direcciones en internet	16
☒ InfonoNews: Internet & Marketing Newsletter	16
☒ BoletinesdeNegocios.com.....	16
☒ Boletín Estar Al Día. Protocolo y Comunicación	17
☒ MANUAL PRÁCTICO	18
Newsletter patrocinado Por cortesía de www.Marketing-Inteligente.com.com	19

Introducción

La gran asignatura pendiente de la mayoría de los sitios web que conozco, sobre todo de muchos pertenecientes a empresas tradicionales e incluso a los sitios web de emprendedores on line, es el e-mail marketing.

En alguno de mis libros he tratado de ayudar a las personas, a los profesionales, a los empresarios a desarrollar un negocio fuerte y rentable, a través de internet y una de las cuestiones en las que he insistido muchas veces, que imagino que tienes suficientemente clara, es que no vas a conseguir desarrollar un gran negocio en internet, sino tienes o construyes, una lista de suscriptores voluntarios con los que trabajar todas y cada una de las técnicas de marketing que te he ido enseñando...

Ahora bien... Es posible que ya tengas un Boletín o una publicación, pero para hacer realmente negocio, NECESITARÁS algo más...

¿Que crees que puedes estar necesitando?...

¡ SUSCRIPTORES !.. Evidentemente.

Una gran lista de suscriptores, desde donde luego, puedas segmentar listas más pequeñas y rentables, por intereses concretos...

Pues bien, hoy voy a tratar de ayudarte a construir esa fuente de compradores incansables que será tu lista de suscriptores voluntarios, con este pequeño pero concentrado e-book, que estás leyendo en este momento. Pues bien, suscriptores es lo que las técnicas desarrolladas aquí, van a enseñarte a captar de una forma decidida.

A lo largo de esta 10 “técnicas mágicas”, descubrirás una decena de caminos sencillos, pero muy eficaces para llenar tu lista de suscriptores.

10 Técnicas Mágicas De Impulsar Las Suscripciones A Tu Boletín

En este artículo, quiero compartir contigo, algunas de las técnicas que me han ayudado a construir una Lista, en el último año, que supera ya los **34.000.-** suscriptores.

Aunque llevo construyendo mi lista desde 1998, en el año 2003, perdí más de 9.500 suscriptores en tan solo unos meses, en los que por algunas circunstancias, InfonoNews tuvo que estar parado.

Así de casi 11.000 suscriptores, pasé en 2003, a poco mas de 1.500.-

En el periodo de 2003 hasta mediados de 2004, conseguí alcanzar los 3.500 suscriptores y desde hace poco menos de un año, mi lista se ha visto incrementada en más de 30.000 suscriptores.

¡ En tan solo un año !

Ahora quiero compartir contigo, algunas de las técnicas que he empleado, para conseguir este ESCANDALOSO CRECIMIENTO, en tan poco tiempo... Pero, no te quedes únicamente en conocer estas técnicas, ¡ PONLAS EN MARCHA !...

Pon a funcionar para ti cada una de las ideas que se exponen en este artículo... Y estarás en el camino de conseguir UN ESTILO DE VIDA INTERNET... ¡ En no mucho tiempo !

1ª # TÉCNICA:

Una de las formas de incrementar el número de suscriptores a tu boletín, es mostrarles un ejemplo de algunos de los mejores artículos publicados. Pero la clave de esto radica en “eliminar” la parte del artículo, la más interesante por supuesto, de forma que puedas crear en ellos suficiente curiosidad para conseguir la suscripción.

Cuadernos De Marketing Inteligente

Desde 1998 ayudándote a construir tu negocio on line

- Puedes ver un ejemplo en la siguiente web

<http://infonos.com/ecm.php?IdItem=824>

2ª # TÉCNICA:

Prepara y envía un curso GRATUITO por e-mail, sobre algún tema referido a la temática de negocio. El curso puede ser de entre 5 y 7 lecciones (mensajes) que insertarás en un Autorresponder para automatizar el proceso.

Ahora al final de cada lección del curso, deberás colocar un ANUNCIO de TEXTO, promoviendo la suscripción a tu boletín, así cuantas más personas hagan el curso, mas suscriptores conseguirás.

[TRUCO 1: Mi consejo es que hagas una pequeña carta de ventas para animar a los visitantes a seguir tu CURSO POR E-MAIL y esto lo hagas en una página web solo dedicada a captar alumnos para este curso.

Un ejemplo: Si tienes un CURSO GRATUITO POR E-MAIL en 7 lecciones titulado: “Como Restaurar Muebles Viejos, Que Luzcan Espléndidos En Tu Hogar”, deberías crearte una página en tu dominio <http://www.aztasmusuebles.com>, dentro de un subdirectorío que fuera algo similar a lo siguiente:

<http://www.aztasmusuebles.com/curso-reatauracion-gratis>]

[TRUCO 2: Una vez creada esa página, deberías indexarla en algunos de los portales y directorios que ofrecen información sobre cursos y formación. Te doy algunos ejemplos: **

<http://www.manualesgratis.com>

** <http://www.emagister.com/>

Cuadernos De Marketing Inteligente

Desde 1998 ayudándote a construir tu negocio on line

** <http://directorio.adfound.com/> (Solo para temas relacionados con informática e internet)

**

http://www.publisurf.com/directorio/formacion_empleo/portales_cursos_masters/ (Buscar al final de la página.

** Hay muchos más... solo tendrá que hacer una búsqueda en Google, para localizar aquellos que te puedan ser interesantes.]

[**TRUCO 3:** Como tienes un boletín electrónico, te sugiero lo indexes gratuitamente en mi web <http://www.boletinesdenegocios.com/editores> y después en el espacio reservado a tu boletín, pongas un enlace destacado hacia la página web donde promueves el curso]

[**TRUCO 4:** Envía esta web a los diferentes directorios y buscadores, pero no LO INDEXES EN GOOGLE... Deja que este te encuentre por si solo, cuando tengas algunos enlaces apuntando hacia tu página, esto mejorará la posición que conseguirás]

¿ Qué Te Parecería Conseguir 1.000 Nuevos Suscriptores En Menos De 50 Días ?

CLIC EN EL ENLACE Y DESCÚBRELO

<http://infonos.com/isf/scripts/t.php?ref=9&b=5>

Cuadernos De Marketing Inteligente

Desde 1998 ayudándote a construir tu negocio on line

3ª # TÉCNICA:

Puedes ofrecer a tus potenciales clientes (Prospectos), un descuento especial sobre un producto en particular. Es decir que ofreces a tus potenciales clientes un VALE DESCUENTO, por 6 meses, si se suscriben a tu boletín.

4ª # TÉCNICA:

Podrías ofrecer a otros empresarios de la red (Comerciantes on line), permiso para que ofrezcan la suscripción a tu boletín, como BONUS de REGALO, a los clientes que compren alguno de sus productos...

5ª # TÉCNICA:

Se creativo a la hora de promocionar la suscripción a tu boletín. Ofrece a tus potenciales suscriptores ARGUMENTOS CONVINCENTES de por qué han de suscribirse. Prepara una sólida y motivadora carta de ventas, utiliza preguntas para persuadirles a que tomen acción y te dejen su nombre y su e-mail para enviarles la preciada información de tu boletín.

Preguntas del estilo de:

- **¿Te Gustaría Retirarte A Los 40?**
- **¿Qué Te Parecería Aprender COMPLETAMENTE GRATIS, A Cuidar Tu Jardín, Para Que Sea La Envidia De Tus Vecinos?**
- **¿Le Gustaría Conocer Los Secretos De [...] Mejor Guardados Por Los Expertos?- ...**

[NOTA CLAVE: Si te has fijado en todos las preguntas he capitalizado la inicial de cada palabra... No es un capricho, ni es cuestión de estética, simplemente fija mejor la atención y consigue mucho mejores resultados... – No abusos de esto -]

6ª # TÉCNICA:

Escribe tus anuncios para promover tu boletín en los diferentes sitios, que suenen como si la suscripción al mismo, fuera una cosa de sentido común...

Por ejemplo:

.....-

“Todo el mundo sabe que no se puede triunfar en los negocios sin información...”

¿Qué le parecería poder recibir en su buzón de correo, semana tras semana, las tendencias de las principales bolsas europeas, con análisis y comentarios de los expertos...

SUSCRIBASE AHORA A NUESTRO BOLETÍN GRATUITO – TUBOLSA NEWS ”

.....-

7 # TÉCNICA:

Deberás asumir que las personas tienen la intención de suscribirse a tu boletín...

Comunícate con ellos como si ya fueran suscriptores. Da por hecho que se van a suscribir y trátalos como tal...

“Mi querido suscriptor: En la edición de este mes hemos preparado [...] CLIC AQUÍ PARA TENERLA EN TU BUZÓN DE CORREO EN 2 MINUTOS”

Ellos querrán suscribirse en atención a sentirse exclusivos por acceder a esa información...

8 # TÉCNICA:

Permite a tus suscriptores acceder a un REGALO por cada persona a la que recomienden la suscripción a tu boletín.

Estos regalos podrían ser ebooks o pequeñas aplicaciones de software útiles para ellos y relacionadas con la temática de tu negocio.

Te recomendarán para conseguir este regalo y muchos de los recomendados se suscribirán a tu boletín, puesto que éste viene recomendado por una persona de su confianza.

9 # TÉCNICA:

Permite a tus suscriptores que guarden y publiquen los artículos de tu boletín en sus sitios web. Facíltales la publicación de contenidos, a cambio de que coloquen un enlace activo hacia la página donde

Cuadernos De Marketing Inteligente

Desde 1998 ayudándote a construir tu negocio on line

promueves la suscripción a tu boletín o bien el curso gratuito por e-mail. Muchas personas ya saben que los contenidos en el web, son el mejor arma para conseguir buen posicionamiento en los buscadores y por tanto visitas cualificadas y muchos web master precisan de contenidos valiosos para completar y mantener frescos sus sitios web, por lo tanto habrá muchos que publiquen tus artículos, si estos tienen la suficiente calidad e interés para sus potenciales visitantes.

Además anímalos a que utilicen tus artículos en sus propios boletines también.

Esto tiene dos ventajas: Por una parte recibirás visitas a la página donde promueves tu suscripción y el 85 o 90 % de esas visitas se suscribirá a tu boletín.

Por otra parte, esos enlaces apuntando hacia tu web, transfieren POPULARIDAD a la página de tu sitio web donde promueves la suscripción. ¡ La página más importante de tu web ¡

10^a # TÉCNICA:

Realiza alianzas estratégicas con editores de otros boletines electrónicos, no competidores, para intercambiar anuncios para promocionar ambos boletines en las listas de cada uno.

Esto significa que tú enviarás a tu lista un ANUNCIO recomendando la suscripción al boletín del otro editor, con el que estás haciendo la alianza y a la vez el otro editor, hará lo mismo con tu boletín en su lista.

Para establecer este intercambio deberás buscar editores que tengan una base de datos similar a la tuya, en cuanto a número de suscriptores, no creo que ningún editor que multiplique por 10 el

Cuadernos De Marketing Inteligente

Desde 1998 ayudándote a construir tu negocio on line

número de suscriptores que tu tienes, aceptara hacer un intercambio en este sentido, puesto que estaría muy descompensado.

Contacta con editores que tengan listas del mismo volumen que la tuya.

Roberto R. Cerrada

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

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) 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

Presidente de www.infonos.com

Editor www.infononews.com

Editor www.exitoenlared.com

Director www.boletinesdenegocios.com

Consejero: www.solucioneseficaces.com

Consejero: www.fenix-media.com

Director: www.marketing-inteligente.com



Roberto R. Cerrada

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

Tipo de recurso:	Boletín por suscripción gratuita.
TEMAS:	Negocios y marketing por internet
RESUMEN:	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.
Dirección web:	http://www.infononews.com
Acceso:	Voluntaria y gratuita
Actualizado:	Quincenalmente.
Editor:	Roberto R. Cerrada http://www.infonos.com

☒ BoletinesdeNegocios.com

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

Cuadernos De Marketing Inteligente

Desde 1998 ayudándote a construir tu negocio on line


☒ Boletín Estar Al Día. Protocolo y Comunicación

Tipo de recurso:	Boletín por suscripción voluntaria y gratuita.
TEMAS:	Trata temas relacionados con el protocolo institucional y empresarial, imagen personal, identidad corporativa, comunicación, organización de eventos, ...
RESUMEN:	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 ...
Dirección web:	http://www.solucioneseficaces.com
Acceso:	Acceso libre.
Actualizado:	Mensualmente.
Editora:	Lola García http://www.solucioneseficaces.com

Cuadernos De Marketing Inteligente

Desde 1998 ayudándote a construir tu negocio on line

☒ MANUAL PRÁCTICO

Tipo de recurso:	El poder de los boletines de correo electrónico
TEMAS:	Como construir un boletín electrónico y rentabilizarlo.
RESUMEN:	<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>
Dirección web:	http://www.infonos.com/como_hacer_tu_boletin
Acceso:	Adquisición de licencia.
Actualizado:	
Editor:	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



**"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