

www.continentalmarket.com

Copyright: Continental Market, inc. - Todos los derechos reservados
Prohibida la modificación, copia, reproducción o extracción de texto bajo ningún medio, cualquiera sea el objetivo o finalidad.

[Ir al Sitio Web](#)

[Contáctanos](#)

[Boletín
Educativo](#)

[Diseño Web
optimizado
para los
buscadores...](#)

[y para las
ventas!](#)

[DESARROLLO
WEB
PROFESIONAL
\(y a tu alcance\)](#)

[+600 Plantillas
Web
Prediseñadas y
Editables](#)

26 Formas de Promocionar un Sitio Web

Copyright © - Continental Market inc. Todos los derechos reservados

Autora: [Lic. Celia Beatriz Savaris](#)

Editado por: [Continental Market, inc.](#)

Distribución de este documento:

Este manual **puede ser distribuido libremente**, con la única condición que no se modifique su contenido, ni total ni parcialmente.

Prohibida la copia, modificación de textos y enlaces y la extracción de contenidos bajo ningún medio o sistema, cualquiera sea el motivo o finalidad.

Portal Educativo de Negocios en Internet:

- [+200 tutoriales y e-books gratuitos](#)
- [curso de comercio electrónico, marketing y promoción web](#)

Packs con derechos de reventa para TU propio negocio:

- [+ 50 Productos con derechos de reventa!](#)
- [38 Softwares completos con derechos de reventa!!](#)

**Pack +50
Softwares con
derechos de
reventa
incluidos!**

**Pack Cartas de
Venta
GANADORAS**

**Pack Recursos
para Sitios Web:
38 SOFTWARES
con derechos
de reventa
incluidos!!**

**Suscríbete
GRATIS al
Boletín
Educativo de
Negocios
Online:**

**Recibe mas de
200 tutoriales,
ebooks gratis,
trucos de
optimización,
técnicas de
marketing,
estrategias de
ventas y mucho
mas..!**

Creación y optimización de sitios web:

- [+ 600 Plantillas Web prediseñadas](#)
- [Cartas de Venta Ganadoras](#)
- [diseño optimizado y desarrollo web profesional](#)
- [optimización e inscripción manual en buscadores](#)

Automatiza 100% tu boletín electrónico:

- [Autoresponder Secuencial ilimitado \(en español\)](#)

Edita y protege tus propios libros electrónicos:

- [Ebook Compiler Express](#)
-

26 Formas de Promocionar un Sitio Web

1. [Dale un título a cada página](#)

Escribe un título descriptivo para cada página de 5 u 8 palabras. Evita todas las palabras de “relleno” del título, como por ejemplo “el”, “y”, “los”, etc.

Este título de página aparece en los motores de búsqueda cuando se muestra tu página. Tienta a los navegantes a elegir tu página, poniendo en el título algo atractivo como por ejemplo un beneficio.

Ubica este título entre las etiquetas <HEADER> y </HEADER> del código HTML de tu página. La etiqueta para mostrar el título es TITLE y se verá de esta forma:

[PULSA AQUI](#)

IMPORTANTE:

Cómo aceptar pagos con tarjetas de crédito en tu sitio web,

de forma segura...

Y poder acceder a tu dinero sin problemas!

[DESCARGA GRATIS ESTE EBOOK](#)

Déjanos tu opinión...

envíanos tu consulta...

[CONTACTANOS](#)

<TITLE>Marketing Tips – 27 formas de promocionar tu website</TITLE>

NOTA: usa algunos keywords descriptivos que acompañen el nombre de tu negocio.

En vez de decir “Cuchillería Acme”, use “Cuchillería Acme – cuchillos de bolsillo, navajas, cuchillas de cocina”.

Cuanto más específico seas en tu descripción, mas “palabras azules” aparecerán en el buscador y mas posibilidades de conseguir visitas a tu website tendrás.

2. Lista de KEYWORDS

Deja fluir tus ideas y escribe entre 50 y 100 Keywords o Keyphrases (palabras claves o frases clave). Piensa que palabras o frases podría poner una persona en un buscador para llegar a tu website.

Luego redefine la lista y quédate con las 20 mas relevantes.

Ubica estas palabras en tu código HTML entre las etiquetas <HEADER> y </HEADER> en una etiqueta llamada <META>, que tiene el siguiente formato:

```
<META NAME="KEYWORDS" CONTENT="promoting, promotion, web marketing, marketing, online sales...">
```

Ten en cuenta que, según un estudio, cuanto menos Keywords pongas, mayores serán las posibilidades de encontrar potenciales clientes calificados.

Usa minúsculas y mayúsculas en tus Keywords.

Trata de no repetir tus Keywords mas de 3 veces o puede ser penalizado por los buscadores (por lo que se llama “keyword spamming”)

3. Escribe una página descriptiva

Selecciona 20 o 25 de las mas importantes Keywords o Keyphrases y escribe un párrafo de por lo menos 200 o 250 caracteres (no mas de eso e incluyendo espacios).

Inserta en este escrito esas palabras. No hace falta repetir las palabras del título de su página. Escribe en lenguaje sencillo y comprensible. Analiza cada palabra que escribas y reemplaza aquellas que no tengan relevancia por otras que signifiquen un beneficio para el lector.

Ubica este párrafo dentro de su código HTML dentro de las etiquetas <HEADER> y </HEADER> en una etiqueta <META> con el siguiente formato:

<META NAME="DESCRIPTION"CONTENT="Incrementa el tráfico a tu website, atrae visitantes poniendo tu URL en los buscadores, usa META tags, banners, artículos, etc...>

4. Pon tu página en los motores de búsqueda

Inscribe tu página en los motores de búsqueda mas importantes y en los directorios. Hazlo tu mismo! Nunca aceptes ni contrates los servicios gratuitos (ni pagos) que se ofrecen en la Internet. Ellos dicen cosas como: "Ponemos tu página en 300 buscadores por solo \$99!"

NO recomendamos este servicio!

Ellos no te ayudarán ya que no posicionan la página, no tienen en cuenta que es mejor la CALIDAD que la CANTIDAD.

Para esa tarea, utilizan softwares que los buscadores RECHAZAN. Eso podría causar la exclusión permanente de tu sitio!!

Si aún no lo hiciste, suscríbete al Boletín Educativo Gratuito de Comercio Electrónico y Marketing en: <http://www.continentalmarket.com/gratis.htm> y recibe ebooks, tutoriales e informes exclusivos sobre el tema.

5. Sube tu página a YAHOO!

Yahoo! es el directorio de directorios, y también es un buscador. Es el mas importante y antiguo de los motores de búsqueda y es muy importante conseguir tener tu página listada allí. Para verificar las páginas que desean estar listadas, Yahoo! utiliza personas humanas (no software). Por ser el mas importante buscador, tiene un reglamento especial que hay que seguir al pie de la letra. Este reglamento lo puedes leer en <http://www.yahoo.com/docs/info/include.html> .

6. Ubica tu página en los demás buscadores y directorios

Otra vez... no utilices jamás los servicios de ninguna empresa (ni software que automatice este trabajo. Créeme que vale la pena hacerlo tu mismo! No es necesario poner la página en 500 buscadores, simplemente debes usar los 20 mas importantes. Con eso es mas que suficiente. Luego, con el tiempo, podrás ir incorporándote a los demás.

Consejo:

es recomendable optimizar individualmente todas las páginas del sitio, ANTES de inscribirla en buscadores.

(etiquetas meta keywords, meta description, title, robots, revisit, los títulos, subtítulos, las imágenes, etc.)

Esto te ayudará a conseguir un buen posicionamiento (ranking en las páginas de resultados del buscador).

Dada la relevancia que esta tarea tiene para tu sitio, si prefieres que un profesional realice la optimización y la inscripción manual en buscadores por ti, te recomendamos darle un vistazo a nuestros Servicios Profesionales Personalizados. (<http://www.continentalmarket.com/servicios.htm>)

7. Solicita LINKS en sitios relacionados

Probablemente pertenezcas a alguna asociación o centro de comerciantes o seas miembro de algún sitio relacionado con el rubro de tu negocio. Pídeles que incluyan un link con tu URL. Aún si tienes que pagar algo por ello, te será beneficioso porque conseguirás tráfico calificado para tu website.

8. Incluye tu URL en la papelería de cada día

Asegúrate de incorporar la dirección de tu sitio web en tus remitos, facturas, hojas de presupuesto, tarjetas personales y comerciales, cartas de venta, listas de precios, encabezados de cartas, etc. Personalmente recomiendo omitir el “http://” y poner solamente el dominio. Por ejemplo: www.domain.com

9. No dejes de hacer publicidad convencional

No dejes de hacer la publicidad que ves que puede dar buenos resultados. Pero asegúrate de incluir tu URL en cada anuncio, clasificado, volante, etc. Utiliza todos los medios dentro de tus posibilidades: revistas, semanarios, periódicos, y hasta incluso la radio y la televisión. El aviso debe ser concreto, corto y atractivo. Atrae a los visitantes y luego dales como referencia tu website para conseguir mas información

10. Brinda un servicio gratuito

No es lo mismo decir: “Visita nuestro sitio y conoce nuestro negocio” que decir: “Usa nuestro servicio gratuito para calcular la remodelación de tu cocina que está disponible en nuestro sitio”.

No cometas errores, lleva mucho tiempo y energía brindar un servicio gratuito como por ejemplo nuestro [Boletín Educativo](#).

Asegúrate que el servicio está directamente relacionado con lo que tu vendes o con el servicio que ofreces.

Brinda a los visitantes múltiples oportunidades y links para llegar a ver la carta de ventas de tu website.

11. Solicita LINKS recíprocos

Encuentra websites que brinden productos o servicios relacionados con los tuyos y proponle un intercambio de links (especialmente de algún servicio gratuito que tu brindes). De esta forma, los usuarios que visiten el otro sitio, verán tu ofrecimiento gratuito y visitarán también tu sitio!

La gran ventaja, es que eso usuarios estarán realmente interesados en tu producto o servicio.

12. Proporciona un servicio de noticias

Encuentra noticias, novedades, nuevas técnicas, etc., escribe un pequeño informe y envíaselos a las personas de tu lista o publícalo en tu website. Crear y mantener un sitio es tarea de todos los días y hay mucha competencia en este sentido. Trata de actualizarla lo mas seguido posible. Una página con consejos, trucos y noticias es lo ideal...

Además... renovar tu sitio ayudará a mejorar tu ranking en buscadores

13. Solicita Links en los sitios de negocios

Especialmente si ofreces un servicio gratuito, puedes pedir que ubiquen tu link en las páginas de enlaces de negocios. Cuando tienes algo gratis que ofrecer, se te abren muchas puertas. Busca en la Internet páginas del tipo: "directorio de negocios". Luego, envíale un e-mail al dueño o al webmaster con el nombre de tu website, URL, y un breve párrafo descriptivo de 200 palabras de lo que ofreces tú. Solicítale amablemente la inclusión de tu link.

14. Captura las direcciones de e-mail y solicita permiso para mandar novedades y actualizaciones

En un formulario en tu website, solicita las direcciones de e-mail de tus visitantes. Incluye un "checkbox" donde el lector te de permiso para enviarles novedades o actualizaciones u ofertas de tus productos o servicios. Recomiendo que captures separadamente el nombre, el apellido y el e-mail, para poder enviar después e-mails personalizados. Pero SOLO solicita los datos que son indispensables o no completarán el formulario.

15. Distribuye un boletín electrónico

Publicar un boletín semanal, quincenal o mensual, es una de las mejores formas de permanecer en contacto con los clientes o con potenciales clientes, generar confianza, demostrar responsabilidad y promover nuevos negocios. Para comenzar, puedes distribuir el boletín utilizando tu programa

habitual de correo electrónico.

Luego, cuando tu lista crezca, será conveniente automatizar el proceso de suscripción y envío de mensajes.

Para tal tarea, existe una herramienta que te permitirá realizar las suscripciones, crear las listas, y hacer los envíos en forma totalmente automática. Para mas información, ingresa aquí: <http://www.continentalmarket.com/autoresponder>

Una lista de correo es el capital mas valioso que puede tener cualquier negocio dentro o fuera de Internet.

16. Configura una "firma" en tu programa de e-mail

La mayoría de los programas de e-mail como Eudora, Netscape, Yahoo, Gmail o Outlook Express te permiten designar una firma para que aparezca al final de todos los mensajes de e-mail que envíes. Limita el tamaño de esta firma a no mas de 8 líneas las cuales deben contener: tu nombre y nombre de la empresa, dirección, número telefónico (opcional) , URL, e-mail y una frase descriptiva que mencione un beneficio o una oferta.

Como ejemplo, te muestro una de las firmas que aparecen en mis mensajes de correo:

Celia B. Savaris

Lic. en comercio Electrónico

<http://www.continentalmarket.com>

Boletín Educativo: +200 tutoriales y 8 e-books GRATIS:

<http://www.continentalmarket.com/gratis.htm>

17. Promociona tu sitio en "Mailing Lists" y "Newsgroups" y Foros

La Internet ofrece miles de Mailing Lists con temas calificados y Newsgroups con gente interesada en temas específicos.

No utilices el Spam y solo usa sitios y sistemas en donde se lleve un dialogo acorde. Nunca trates de vender directamente en tus mensajes... simplemente envía mensajes y responde con buenos contenidos. La gente, poco a poco irá conociéndote y teniendo confianza en ti... la firma de tus mensajes los llevará a visitar tu website y adquirir lo que ofreces.

18. Enrólate en algún "Mall"

Podrás obtener algo de tráfico, pero no demasiado. El mall mas grande en la Internet es Yahoo! y es gratuito. Trata de tener la mayor cantidad de páginas en sus directorios y no necesitarás de nada mas. Pagar por estar en alguna publicidad de un mall es una buena inversión... y si tienes que elegir alguno para hacerlo, Yahoo es el adecuado.

19. Anuncia un concurso

A la gente le gustan las cosas gratis, pero también les gusta competir y mas si el premio es algo útil. Podrías proponer un concurso de dibujos, logotipos, trucos, gifs, animaciones, etc. Pronto, los mismos visitantes se encargarán de publicitarte con sus amigos y conocidos.

20. Participa en un programa de intercambio de banners

De todos los programas de este tipo, <http://www.linkexchange.com> es el mejor.

Básicamente, aceptas mostrar un banner rotativo en tu website, al mismo tiempo que otros miembros mostrarán el tuyo. Pero ten cuidado! Esto también puede hacerte perder tráfico... la gente que entre a tu website se sentirá atraída por las ofertas de estos banners y pueden “clickear” en ellos ANTES de haber leído una sola palabra en tu sitio. Si decides este tipo de publicidad, debes colocar el banner en cuestión al final de tu homepage para asegurarte que el visitante pueda ver lo que tu ofreces primero.

21. Compra espacio con banners en sitios apropiados

Puedes invertir algún dinero en publicitar en banners. Elige sitios que tengan público al que también puede interesarle lo que tu ofreces. Estos anuncios pueden costar entre \$10 y \$40 por cada mil personas que vean el banner. Y, de esa cantidad, se supone que el 1% o el 2% visitarán tu website. Existen muchos sitios en la Internet que se dedican a esto y pueden orientarte para tener los mejores resultados. También, no puedo dejar de mencionar a Google Adwords y Google Adsense!

22. Compra espacio publicitario en algún boletín

Es una de las formas de publicidad mas recomendada. Se coloca un pequeño anuncio de unas 10 o 12 líneas en algún boletín que tenga gran cantidad de suscriptores y que además tengan un tema relacionado con nuestro producto o servicio. Este pequeño anuncio debe informar y motivar a los lectores a visitar tu URL (tu nombre y la URL es el único medio de contacto que suelen permitir incluir)

23. Renta listados de e-mail con público calificado

Todos aborrecemos el SPAM, el e-mail y la publicidad no solicitada. No debes hacer lo que no te gusta que te hagan. Es MENTIRA lo que ofrecen algunas empresas cuando dicen que poseen una lista de 10000 e-mails con gente que quisiera recibir publicidad. Nadie acepta eso!

Por esa razón, si piensas en rentar un listado de e-mails, asegúrate que sea el propietario de esa lista el que se encargue de hacer el mailing por ti. Solo de esta forma se justifica rentar estas listas. De lo contrario puedes llegar a ser penalizado por tu compañía proveedora de Internet o tu servidor por “spamming”.

24. Posiciónate en los primeros lugares de los buscadores

Lleva mucho tiempo y dedicación este tipo de trabajo y es conveniente hacerlo tu mismo ya que es una buena fuente de tráfico y debes asegurarte.

Pero si no lo logras, existen empresas que se dedican a este tipo de servicio.

Las técnicas que presento en mi libro “posicionarse en los motores de búsqueda” te guiará paso a paso para lograr estar en los primeros lugares de los buscadores mas importantes! <http://www.continentalmarket.com/curso>

25. Trabaja con programas de afiliados

Básicamente, un programa de afiliados le paga una comisión por las ventas que realicen a personas referidas por los afiliados. Si tienes tu propio sitio, puedes implementar este sistema para tu negocio. Debes determinar el porcentaje o monto de la comisión, elegir un software que te permita llevar esto a cabo (hay empresas que brindan este servicio y ofrecen además soporte técnico) y promocionar, promocionar, promocionar...

Puedes encontrar este tipo de sistemas en <http://www.cj.com> o en <http://www.affiliatezone.com>

26. Invita a tus visitantes al “bookmark”

Es muy simple... aunque la mayoría de la gente no utiliza esta técnica. Basta con poner un link dentro de tu homepage que le sugiera al lector que te incluya en su carpeta de “favoritos” y pueda tener acceso a tu website en otra oportunidad

Estás buscando un producto para vender online?

Ya tienes un negocio pero buscas generar mas ganancias?

Te ofrecemos un impresionante pack con **38 SOFTWARES completos que incluyen **derechos de reventa totales!****

No solo podrás usar y aplicar estos programas en tu sitio web...

sino también podrás revenderlos y quedarte con todo el dinero de tus ventas!

Esto te permitirá recuperar tu inversión con solo una venta que realices!



38 SOFTWARES COMPLETOS

con el 100% de los
DERECHOS de REVENTA!

Se incluye además:

- 1 carta de ventas para que comiences a ofrecerlo de inmediato!
- Mas las cartas de venta individuales de cada software para que también puedas venderlos en forma individual!

Esta es una oportunidad única que no puedes desaprovechar!

Todos los softwares son versiones completas (no son demos)

[Ingresa AQUÍ y dale un vistazo a este impresionante pack!](http://www.continentalmarket.com/recursos)

<http://www.continentalmarket.com/recursos>



Celia Beatriz Savaris

*Lic. en Comercio Electrónico
Pres. de Continental Market, inc.*

Prohibida la copia, modificación de textos y enlaces, publicación, edición o la extracción de contenidos bajo ningún medio o sistema, cualquiera sea el motivo o finalidad.

Copyright: Continental Market, inc. <http://www.continentalmarket.com>