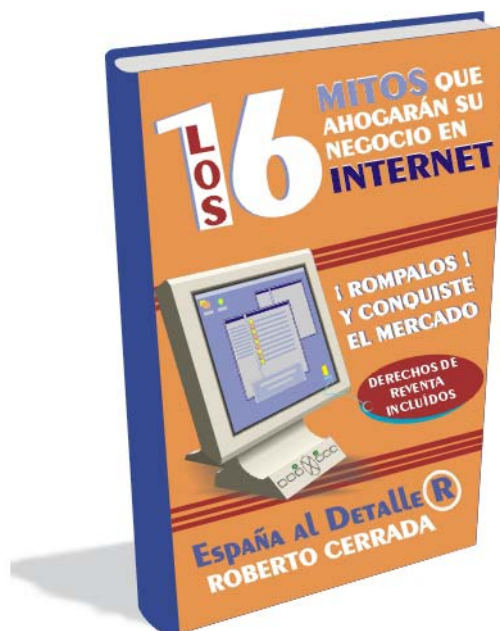


INFORME: negocios electrónicos
SERIE: PÍLDORAS DE CONOCIMIENTO

Los **16** grandes MITOS que ahogarán tu negocio en internet



EDITADO por: Ediciones España al Detalle ®

Autor: Roberto R. Cerrada

<http://www.infonos.com>

[Copyright 2004 por Roberto R. Cerrada & Ediciones España Al Detalle. Todos los derechos reservados.]

Esta usted recibiendo este e-book gracias a:



Directorio de boletines de negocios en la red

"Si tienes un boletín electrónico, ahora puedes incluirlo gratuitamente en nuestro directorio, para conseguir nuevos suscriptores"

www.boletinesdenegocios.com

0% tolerancia al – s*p*a*m -

Este e-book tiene un valor de 17 \$ y se le entrega con los DERECHOS DE REVENTA INCLUIDOS.

Usted podrá revender este e-book o entregarlo como bono de regalo libremente, **quedándose usted con el 100% de los ingresos** generados, con las restricciones de no venderlo por debajo del precio estipulado y de no realizar variaciones en los contenidos, manteniéndolos íntegros tal y como se le presentan.

ADICIONALMENTE puede adquirir los **DERECHOS DE REIMPRESIÓN**, con su propia marca, logotipo y enlaces a su sitio web y a un producto recomendado por solo 25 \$.

Clic AQUÍ ... para adquirir ¡ahora!, su e-book personalizado. En menos de 48 horas usted tendrá un e-book como este con sus datos, imagen, logotipo y enlaces ...

¿Qué ventajas tiene personalizar este e-book con su propia marca y enlaces?

Descúbralo aquí: www.infonos.com/reprint_16mitos

Índice

Índice	3
Introducción	5
MITO Nº 1: Comenzar un negocio en internet requiere mucha inversión.....	6
MITO Nº 2: Necesito ser un experto antes de comenzar mi negocio en línea.....	6
MITO Nº 3: Todas las buenas ideas de negocio en internet ya están puestas en marcha.	7
MITO Nº 4: Necesito primero una buena idea de producto para poder comenzar.....	8
MITO Nº 5: Necesito una marca reconocida para operar en internet.....	8
MITO Nº 6: Los programas de afiliados es muy duro ponerlos en marcha.....	9
¿Que problema tienes con esto?.....	10
MITO Nº 7: Los anuncios de pago por clic son caros y no trabajan bien.....	10
MITO Nº 8: Necesito encontrar una nave para almacenar todos mis productos.....	11
MITO Nº 9: Si pones un web en marcha, los clientes vendrán.....	12
MITO Nº 10: El marketing viral no funciona.....	13
MITO Nº 11: Mis clientes no quieren que les envíe e-mails.....	14
MITO Nº 12: Una vibrante página web llena de colores, vistosas fotografías y animaciones consigue la atención de los visitantes.....	15
MITO Nº 13: Los buscadores encontrarán mi sitio web	15
MITO Nº 14: Todo el mundo necesita lo que yo vendo.....	16
MITO Nº 15: Una carta de ventas en tu página web debe ser corta. A la gente no le gusta leer.....	16
MITO Nº 16: Ya no se puede hacer dinero en internet.....	17
REGLA 1ª: Enfoca tu negocio en un concreto y bien definido nicho de mercado.....	18
REGLA Nº 2: Desarrolla una fuerte PROPUESTA UNICA DE VENTAS (PUV).....	18
REGAL 3ª: Invierte en tus anuncios sabiamente	19
REGLA 4ª: Modela tu éxito	19
REGLA 5ª: Pon objetivos a tu negocio en línea.....	20

Sobre el autor	21
Recursos para tu éxito en internet	22
InfonoNews: Internet & Marketing Newsletter	22
BoletinesdeNegocios.com	22
Serie Consejos Demoledores	22
Boletín de Fénix-Media.com	23
Infonos Privilege User Club	23
Tecnología para tu web	23

Introducción

A lo largo de los años he podido aprender algunas cosas que han “destrozado literalmente”, las posibilidades de desarrollar con éxito en mis negocios por internet. Errores que han actuado como un campo, de minas cuando uno trata de conseguir ventas, rentabilidad y éxito utilizando internet como herramienta de negocios. Cuestiones simples, sencillas y en muchos casos de puro sentido común, pero que la mayoría de las empresas y emprendedores en internet, pasamos por alto, al no darle la importancia que estas tienen para nuestro marketing por la red. Y es que los negocios por internet, aun cuando se rigen por la mayoría de las normas comúnmente aceptadas en el marketing tradicional, tienen aspectos particulares que hay que tener muy en cuenta y que difieren de las estrategias trazadas para otros tipos de promoción, venta o marketing en el mundo “fuera de línea”

En el marketing tradicional, la falta de cumplimiento de ciertas normas básicas, es más permisiva y no castiga con mucha virulencia a los negocios, sobre todo en las pequeñas empresas y los negocios emprendedores, pero la RED NO PERDONA y el incumplimiento de ciertas normas, el no seguimiento de ciertos principios, o la asunción de algunos FALSOS MITOS, se hacen críticos sobremanera y terminan por cercenar las posibilidades de éxito de una buena idea puesta en la red.

Por ello quiero compartir contigo, lo que he catalogado como los 16 grandes MITOS, que si tienes un pequeño negocio en la red y no estás haciendo ventas todos los días, seguramente estés incurriendo en alguno de ellos, sino en todos.

Estos mitos y equivocaciones más comunes, están o pueden estar alejando tu negocio, o alejarán tu emprendimiento de cumplir tus sueños a la hora de comenzar tu propio negocio a través de la red.

Estos obstáculos son también los primeros culpables de mantener las nuevas ideas para nuevos productos y servicios alejados de convertirse en sólidos negocios y de construir una sólida plataforma de comercio en línea. La mayoría de estos, son víctimas de estos 16 mitos mortales.

¡ Comencemos !

.../...

MITO Nº 1: Comenzar un negocio en internet requiere mucha inversión.

LA REALIDAD: Dependiendo del tipo de negocio que quieras comenzar, los costes de establecimiento pueden ser tan bajos como la pequeña cantidad de 250 €.

De hecho, la mayoría de los negocios no necesitan incurrir en altos costes de inicio, no deberían invertir mucho capital de establecimiento antes de haber testado su idea de negocio y su mercado en línea. Este punto es uno de los errores que cometieron la mayoría de los negocios on line durante la burbuja de internet de finales de los 90. No necesitaban tomar ese riesgo.

Solamente una vez que has testado la idea de tu negocio en línea y hayas encontrado una oportunidad viable, es cuando deberías invertir en alguna clase de software, en el diseño de tu web, en el desarrollo del producto, stocks, o en el desarrollo del servicio, que propiciarán el crecimiento de tu negocio.

En este sentido comenzar un negocio on line, no necesita en un inicio, más que una pequeña página web y el alojamiento adecuado para ésta durante el primer mes. No siendo necesario añadir otra tecnología hasta no haber probado que el negocio puede ser rentable.

MITO Nº 2: Necesito ser un experto antes de comenzar mi negocio en línea.

LA REALIDAD: Es una vergüenza que mucha gente retrase el comienzo del negocio en línea que ellos están soñando, por causa de que ellos mismos piensen que antes de comenzar necesitan convertirse en diseñadores web, expertos en buscadores, programadores, técnicos de marketing en línea o alguna clase de Master en Business Administration (MBA)

La verdad es que la mayoría de la gente que ha obtenido contrastado éxito a través de internet, a menudo, no tenían ninguna de estas habilidades y conocimientos antes de comenzar sus rentables negocios en línea.

Uno de historia ilustrativa de esto, es la de un hombre llamado Preston Reuther, quien combatió su depresión, estando realmente deprimido y sin apenas conocer como poner en marcha un ordenador antes de que desarrollara el coraje suficiente para hacer el esfuerzo de intentarlo.

Preston trabajó una cosa primero y otra después, cada cosa a su tiempo, con una pequeña información y una gran motivación a lo largo de todo el camino. Ahora su sitio web Wire-Sculpture.com le genera por encima de 50.000 euros cada mes.

Y esta es la clave: Aprende únicamente una cosa y apréndela bien, luego ponla en práctica y muévete hacia la siguiente estrategia y así sucesivamente.

Cualquier persona puede comenzar su negocio propio negocio en línea. Lo único que tiene que tener es un poco de coraje para comenzar, algo de resolución y paciencia para aprender nuevas estrategias, técnicas y caminos para crecer y mejorar su negocio.

MITO N° 3: Todas las buenas ideas de negocio en internet ya están puestas en marcha.

LA REALIDAD: Las oportunidades de negocio abundan en internet y los negocios exitosos en línea no están en decadencia. Lejos de ello, la comunidad de comercios en línea están rápidamente creciendo en términos de número de clientes deseosos de comprar.

Existen algunos modelos de negocio probados en internet que puedes seguir, y hay suficiente espacio para que tu puedas desarrollar el tuyo propio, el que te acerque a tu mercado. Además hay un gran número de diferentes cosas que puedes vender. Por ejemplo tu podrías:

- Vender tus propios productos
- Vender tus propios servicios
- Distribuir productos físicos
- Recomendar productos bajo un programa de afiliación.
- Vender espacio publicitario
- Iniciar un programa de asociados

.. y muchos más.

Estas son los mayores modelos de negocio en línea, pero por supuesto puedes siempre encontrar otros. Además no hay razón por la cual no puedas incorporar algunas de ellas en tu personal modelo de negocios. **La clave es enfocar en uno de ellos y maximizar el ingreso producido, entonces ir a poner en marcha el siguiente.**

MITO N° 4: Necesito primero una buena idea de producto para poder comenzar.

LA REALIDAD: Tu no necesitas una idea de producto para comenzar, y no solamente eso: Si tu comienzas con una idea de producto, estarás abocado a un mal comienzo.

La realidad es que la mayoría de los negocios que tuvieron una mal comienzo es porque ellos pensaron en una buena idea de producto que estaba destinada al fracaso. Tu producto puede ser una brillante idea, pero si no hay nadie que lo quiera, tu negocio no llegará muy lejos.

Esto es por lo que es mucho más sensato buscar un mercado primero. Si tu puedes encontrar una necesidad en un mercado que puedas alcanzar, entonces simplemente dale a ese mercado lo que ellos están buscando y tu negocio estará destinado al éxito desde el primer día.

Un ejemplo es el caso de un hombre llamado Eric Weeks a quien realmente no le gustaban mucho los camiones: El nunca fue propietario de ninguno. Pero cuando tuvo noticias de que había miles de personas buscando en internet “accesorios para camiones” cada día, descubrió que había un mercado esperando, para suministrarle lo que ellos estaban necesitando. Eric Weeks comenzó su negocio en internet y en el corto periodo de un año ya estaba vendiendo por un valor superior a 800.000 Euros anuales.

Busca un mercado primero y después encuentra un producto para entregarles.

MITO N° 5: Necesito una marca reconocida para operar en internet.

LA REALIDAD: En el pasado hemos sido sermoneados sobre que una de las estrategias de marketing imprescindibles para hacer negocios en internet, era construir una marca, pero el hecho, es que “el reconocimiento de marca” es algo que tu probablemente no necesites. Al menos en un inicio.

Crear una marca efectiva es la reina de las tácticas para conseguir la fidelidad de los clientes, haciendo que estos sean indiferentes hacia los competidores. En el marketing tradicional si no tienes una marca reconocida, será difícil que puedas vender en los supermercados refrescos de cola. La fidelidad a la marca es lo que hace que vayas al supermercado y te llesves los pack de coca-cola, pagando dos

veces mas que las marcas de competidores menos reconocidos. La marca es lo que hace que los niños, pidan, supliquen ir a McDonalds una y otra vez.

Todo esto es impresionante, ¿no es cierto?. Pero la verdad es, que la mayoría de los pequeños negocios en línea no necesitan hacer de su empresa o de su producto una marca familiar.

Tu serás mas exitoso o más rentable si apuntas a un nicho de mercado. Contrariamente a lo que hace la mayoría, deberás fijar la atención en poner el nombre de tu empresa o tus anuncios justo de frente a tus mejores potenciales clientes: La gente que ha expresado interés en lo que estas ofreciendo.

Si eres una pequeña empresa, o un emprendedor basado en tu propia casa, con toda probabilidad, no necesitaras millones de euros en anuncios para tratar de construir una marca reconocida nacionalmente o un nombre muy familiar, al menos no de momento.

Entonces, sáltate las técnicas de alto coste de las grandes corporaciones, después de todo estas estrategias no son trasladables a los pequeños negocios en línea con pequeños presupuestos publicitarios. En lugar de eso enfoca en tu nicho de mercado, en tu pequeño pero rentable mercado.

MITO N° 6: Los programas de afiliados es muy duro ponerlos en marcha.

LA REALIDAD: Enrolar a un ejército de afiliados es extremadamente fácil.

Lo grande de los programas de afiliados es que es muy sencillo persuadir a la gente para que se enrole. Ellos no tienen nada que perder y no hay coste para los afiliados. Solamente tienen que tomar unos pocos minutos para completar la afiliación y tienen el potencial de hacer mucho dinero.

Solo tienen que persuadir a los visitantes de sus sitios web para que hagan un clic, a través de un simple banner o un enlace de texto, tal vez escribiendo una pequeña carta de recomendación a sus propios clientes o suscriptores, o todo lo anterior a la vez. Tu tendrás que dirigir al visitante a través de tu sitio web, cerrar la venta, procesar su pago, cumplir con el pedido y manejar un servicio de atención post venta.

Adicionalmente tendrás que rastrear los pedidos de los clientes referidos por tus afiliados, calcular las comisiones y asegurarte que ellos son pagados como se

merecen. Tu te ocuparas de todo ello y tus afiliados recogerán sus ganancias por simplemente enviarte nuevos clientes a tu sitio web.

¿Que problema tienes con esto?

No hay costes de publicidad. Con tu propio programa de afiliados, solamente pagarás por los anuncios que han dado resultado, es decir, aquellos que te han dado un beneficio. A ti no te importa cuanto tráfico recibe el sitio de un afiliado, da lo mismo que un afiliado reciba 10 o 10000 visitantes al día. Solo pagarás en base a resultados, cuando tu hayas obtenido rendimiento compartirás parte de este rendimiento con tu afiliado.

Y gracias a un sencillo programa de software para rastrear la procedencia de las ventas, podrás manejar cientos de afiliados de forma extremadamente fácil. Este software automáticamente recoge la identidad del afiliado que ha enviado a un determinado cliente y una determinada compra.

Rastrear 10000 afiliados es tan fácil como rastrear un afiliado. Te llevará tan solo dos días de trabajo al mes, manejar un programa de afiliados y esto podrá proporcionarte miles de euros todos los años.

La moraleja de esta historia es: Los programas de afiliados son increíblemente fáciles de comenzar, fáciles de manejar y definitivamente merece la pena que dediques tu tiempo a crearlos.

MITO N° 7: Los anuncios de pago por clic son caros y no trabajan bien.

LA REALIDAD: Las listas de anuncios de pago por resultados son una excelente opción para los pequeños negocios en línea o para aquellos que necesitan conseguir unos resultados rápidos o una económica inyección de tráfico altamente cualificado para su sitio web.

Los anuncios de pago por resultados en los buscadores pueden llevarte donde tu quieres de una forma muy rápida. Siempre y cuando no compitas por palabras clave de búsqueda, donde estén grandes compañías o existan muchos competidores, podrás conseguir trafico muy cualificado por muy poco dinero.

Si estás ahora comenzando un negocio en línea, estás en una especial e interesante posición para comenzar a experimentar con los anuncios de pago por clic, porque la belleza de este tipo de anuncios es que podrás ver inmediatamente los resultados. No tendrás que esperar semanas e incluso meses, para que tu sitio web sea

catalogado por los buscadores y más tiempo para conseguir un posición destacada en las listas de los mismos.

Esto es simple, no trates de sobrepasar con los grandes de la industria, los cuales pueden permitirse pagar grandes cantidades de dinero por los términos de búsqueda de mayor tráfico. Persigue los pequeños números y los términos abandonados que puedes conseguir a mitad de precio y aprovechar tu enorme ventaja.

Si no consigues el suficiente retorno de la inversión esperado, simplemente cancela la oferta por ese anuncio e intenta uno nuevo.

Puedes testar una vez, volver a testar e ir perfeccionando tu campaña de marketing sobre anuncios de pago por clic, muy fácilmente con las propias herramientas que te ofrecen los buscadores, vigilando eso si, los costes y la evolución de las inversiones realizadas, respecto de los resultados obtenidos en ventas.

MITO N° 8: Necesito encontrar una nave para almacenar todos mis productos.

LA REALIDAD: Ciertamente no deberías necesitar preocuparte sobre el establecimiento de una almacén o sobre manejar una complicada infraestructura para la logística o para mantener tu inventario organizado.

De hecho, puedes fácilmente evitar todos estos dolores de cabeza con una técnica conocida como “drop shipping”. Este modelo te permite vender productos de marca y de alta calidad desde tu sitio web con un fuerte beneficio y que un operador logístico cualificado, se encargue de toda la manipulación, envío y gestión completa del pedido. El operado logístico mantiene el stock, prepara los pedidos y envía las mercancías a los clientes.

Esta técnica, es un simple convenio entre tu empresa y el fabricante o distribuidor de los productos que vendes y ellos se encargan de enviar el producto a los consumidores.

Aunque no es una técnica muy desarrollada en los países latinos, muchos fabricantes y distribuidores están viendo la conveniencia de poner este sistema en marcha, como medio de mejorar su capacidad de acometer nuevos mercados y nuevos canales de venta. Gracias a este sistema pequeños negocios en línea pueden comercializar a sus nichos de mercado, productos de marca y calidad reconocida, de forma que una vez que la venta está realizada el emprendedor envía

la orden al fabricante o distribuidor, con el que tiene un acuerdo de “drop shipping” y este prepara el paquete, para después enviarlo directamente a la casa del cliente.

La mejor parte de esto es que el fabricante o el distribuidor, estará encantado de enviar estos productos usando las etiquetas con el nombre, dirección, logotipo y sitio web del emprendedor al lado de su propia marca. El producto llega unos días más tarde a la casa del cliente y este no sabrá que el producto nunca pasó por los almacenes del emprendedor.

Esto permite al emprendedor vender un pack de productos perfectamente definido, por una cantidad de dinero, más los costes de envío. El comprador visita la página web del emprendedor, hace el pedido y paga con su tarjeta de crédito el pack, más los costes de envío. Entonces el emprendedor envía un correo electrónico al fabricante, con los datos de la orden del comprador y la información de envío. El fabricante empaqueta el pedido del comprador, coloca las etiquetas del emprendedor en la caja y envía esta a través de un servicio de transporte urgente o a través del servicio postal entre 24 y 48 horas después.

El fabricante o distribuidor, ahora factura al emprendedor el pack enviado al comprador a precio de mayorista, un 25%, 30% por debajo del precio pagado por el comprador, más los costes de envío del paquete, con lo que el emprendedor habrá obtenido una suculenta ganancia, sin la necesidad de tener infraestructuras, ni incurrir en los costes fijos para poder realizar toda esta gestión. Por su parte el fabricante o distribuidor no tendrá los costes de marketing, publicidad, promoción y ventas, ya que estas labores son asumidas por el emprendedor.

MITO N° 9: Si pones un web en marcha, los clientes vendrán.

LA REALIDAD: Mucha gente piensa que si construyen un estupendo sitio web, bien diseñado los clientes llegarán a él.

¡No creas esto! Esto solo ocurre en las mejores películas de Hollywood, pero no será verdad para tu negocio en internet.

No puedes construir ahora un maravilloso sitio web, llenarlo de interesante información y esperar que sea exitoso. No importa que bueno sea tu sitio o tu modelo de negocio, esto no trabaja así.

¿Por qué? Porque nadie podrá encontrarte.

La gente no aparece de repente, no cae del cielo. Con el fin de construir un negocio que tenga una buena oportunidad de llegar a ser exitoso, tu tienes que coger tu maravilloso sitio web y tu modelo de negocio y promocionarlo.

¿Sabías que la clave de los pequeños negocios tradicionales es la localización?

Si tu tienes una pequeña tienda de ropa, en una de las mejores calles comerciales de tu ciudad, tendrás éxito, porque hay mucha gente que pasa por allí y te tendrá localizado.

Pues bien, en internet, deberías saber que la clave del éxito es: Promoción, promoción y promoción. El único camino para que la gente llegue a tu sitio web es que ellos sepan de ti y tendrás que ponerlo directamente delante de sus caras en cada oportunidad, con cualquier técnica de marketing que tu elijas, ya sea gratuita o de pago, en línea o fuera de línea, a gran escala o en pequeñas dimensiones.

MITO N° 10: El marketing viral no funciona

LA REALIDAD: Las técnicas de marketing viral, te permiten incrementar exponencialmente tu visibilidad en línea, cambiando la dirección de tu red de clientes existente y tu suscriptores en una gigante máquina de hacer referencias “boca-oído”.

De la misma forma que el virus de la gripe puede fácilmente esparcirse de una persona a otra, el conocimiento de tu empresa puede dramáticamente incrementarse persuadiendo a tus clientes y suscriptores para que te recomienden a sus propios amigos y familiares.

Hotmail, por ejemplo, es probablemente el mejor ejemplo de marketing viral que hay. ¿Por qué? Porque su fenomenal éxito ha sido basado en una simple táctica añadiendo un pequeño anuncio al final de cada mensaje de correo electrónico enviado por cada usuario del sistema Hotmail.

Los usuarios del correo electrónico gratuito de Hotmail, envían un correo electrónico a un amigo y al final de dicho mensaje aparece el siguiente anuncio.

Consigue tu privado y gratuito e-mail desde MSN Hotmail en <http://www.hotmail.com>

El amigo que recibe ese mensaje piensa ¡Anda mira! Yo puedo tener una cuenta de correo electrónico gratis de MSN Hotmail. Obviamente ellos son una compañía acreditada porque mi amigo tiene una cuenta de correo con ellos. Pienso que yo también podré tener una.

Entonces el amigo pincha el enlace a www.hotmail.com y consigue su propia cuenta de correo con Hotmail. Esencialmente, Hotmail ha desarrollado el colmo de los sistemas de referidos, pues cada usuario de promueve el sistema cada vez que lo utiliza.

El poder del marketing viral te sitúa sobre el “**efecto bola de nieve**”, que tus referidos realizarán sobre tu propio negocio. Estos referidos enviarán un gran negocio a tu bolsillo, porque la gente que conoce tu negocio a través de terceras partes son mucho más propensos a tener mayor confianza en ti. Una conversación con un referido desde un amigo de confianza, tiene más peso que las propias proclamaciones que tu puedas hacer de ti mismo.

MITO N° 11: Mis clientes no quieren que les envíe e-mails

LA REALIDAD: Si tu no envías mensajes de correo a tus clientes y suscriptores, les estas dando un mal servicio.

Piensa en ello: Tu lista de suscriptores voluntarios, está constituida por gente que quiere oír cosas de ti. Ellos han visitado tu sitio web o ellos han ido a tu tienda y han decidido dejarte su dirección de correo electrónico para que te comuniques con ellos. Y esto significa que les has dado a tus clientes y suscriptores, algo que ellos estaban buscando. Cuando alguien te deja su dirección de correo electrónico, ellos entienden que tu la usaras para enviarles la información que actualmente quieren.

A mas, estás desarrollando una valiosa y larga relación con tus clientes y suscriptores, y el correo electrónico te permite contactar con la gente de tu lista una y otra vez, a fin de poder construir genuinas relaciones con ellos. No pienses que tus clientes y suscriptores no aprecian esto.

Y la mejor parte es que **el marketing de correo electrónico** realmente trabaja y lo hace bien para tu negocio. De acuerdo con NFO WorldGroup, EL 82% de los compradores a través de internet han realizado al menos una compra en respuesta a una promoción por correo electrónico. Con estadísticas como esta, puedes entender porque siempre me quedo atónito cuando oigo que alguien no usa el marketing de correo electrónico en sus negocios en línea.

MITO N° 12: Una vibrante página web llena de colores, vistosas fotografías y animaciones consigue la atención de los visitantes.

LA REALIDAD: El texto plano, “negro sobre blanco”, es tu mejor apuesta en la inmensa mayoría de circunstancias.

Tu mensaje puede ser demasiado fácil de perderse en una jungla de textos o en un mareante colección de colores a menos que los uses de forma efectiva, para enfatizar aquellos aspectos mas relevantes del mismo.

Usa un máximo de dos o tres colores para todo el diseño de tu web, mantente dentro de ellos y no uses tipografías excesivamente grandes, un par de tamaños de letra será más que suficiente.

Lo he visto demasiado a menudo: Nuestros compradores y clientes nos preguntan cuales son los errores en sus cartas de ventas y por qué no están convirtiendo visitantes en clientes o suscriptores. Cuando indagamos en sus sitios web, tenemos una sensación de asfixia al ponemos enfrente de sus sitios, llenos de estridentes colores, con todos los textos en negrita y a grandes tipos de letra. Muchos párrafos escritos todo en mayúscula, de tal forma que es prácticamente imposible encontrar una carta de ventas allí.

Y este no es justamente el camino para convertir visitantes en compradores. La primera regla claves es: **Mantén el formato de tu sitio web, limpio y simple.**

MITO N° 13: Los buscadores encontrarán mi sitio web

LA REALIDAD: Si tu no envías la referencia de tu web a los buscadores, tendrás mucha suerte si al final estas catalogado en uno o dos de ellos. Es verdad que los buscadores envían sus “arañas” (programas que escudriñan internet y automáticamente catalogan los sitios que van encontrando) en busca de nuevos sitios web para catalogarlos.

Y si tu tienes suerte, la “araña” de un buscador podría seguir un link, encontrar una página de tu sitio, y catalogarlo. Sin embargo, no puedes asumir que entre miles de millones de paginas, las arañas vayan a encontrar tu sitio web fácilmente, y esto podría llevar algunos años antes de que te encuentren.

Tienes que asegurarte de que las arañas encuentren tu sitio y lo cataloguen en sus buscadores. Para ello, debes enviarles la referencia de tu sitio web.

MITO N° 14: Todo el mundo necesita lo que yo vendo

LA REALIDAD: Deberías estar enfocado en un nicho de Mercado correctamente definido.

Antes que intentar dominar un gran Mercado general como podría ser los propietarios de mascotas, o los propietarios de coches, estrecha tu enfoque apuntando en un nicho más concreto como podría ser los propietarios de “canarios” o las mujeres interesadas en aprender sobre mantenimiento y reparación de sus automóviles.

La verdad es que poniendo en marcha dos o tres sitios web cada uno enfocado en un nicho muy concreto del mercado, es el camino más fácil para hacer dinero en internet. Todo el mundo está buscando los grandes mercados de los fabricantes y demasiado a menudo existen nichos de mercado que son ignorados por estos.

Encuentra un nicho de Mercado. Entiende lo que los miembros de este nicho quieren. Desarrolla un producto o adapta el producto que ya tienes para que satisfaga sus deseos. Ofréceselo. Automatiza tu negocio en línea, entonces comienza el proceso otra vez con otro nicho de mercado y diversifica. Esto suena muy fácil para ser la clave de hacer dinero en internet ¿Correcto?

Pues este es el camino que han seguido la mayoría de los pequeños emprendedores que están ingresando suculentas cantidades de dinero en internet.

MITO N° 15: Una carta de ventas en tu página web debe ser corta. A la gente no le gusta leer.

LA REALIDAD: La mayoría de los técnicos de marketing te dirán que una larga carta de ventas no vende en internet. Ellos te recomendarán dividir esta carta en cortas páginas que contengan, cada una de ellas una idea completa.

¿Quieres saber lo que he descubierto después de hacer un extenso estudio y análisis?

Que las largas cartas de ventas ¡VENDEN! La clave aquí es que si la gente está interesada, ellos leerán tanto como tu puedas escribir. Lo he comprobado una y otra vez.

La experiencia nos ha dicho que cuando he troceado alguna de nuestras largas cartas de ventas en páginas separadas, las ventas han caído un 68%.

De hecho una buena y bien construida carta de ventas encamina a la gente a través de cada uno de los aspectos del proceso de ventas, dándoles exactamente la información correcta en el preciso momento, para vencer sus objeciones a la compra y cerrar la venta con éxito. Todo ello en un proceso continuo, que dificulta la distracción que supone pulsar en un enlace para seguir obteniendo información. Ellos pueden ir para arriba y para debajo de la carta de ventas, para releer la información de una forma simple y cómoda.

El proceso de construir tu carta de ventas vendedora, te llevará algún tiempo, hasta organizar el proceso que necesitas implementar, para crear cada uno de los pasos, que consigan una fórmula correcta para tu producto o servicio.

La moraleja de toda esta historia es que una larga carta de ventas, definitivamente trabajara y lo hará bien, para tu negocio en línea. Todo depende de tu tipo de negocio, de tu mercado y del producto o servicio que estás intentando vender. Deberías tomarte el tiempo necesario para testar ambas estrategias en tu sitio web y ver cual de ellas trabaja mejor para ti.

MITO Nº 16: Ya no se puede hacer dinero en internet.

LA REALIDAD: Conforme a las predicciones de la prestigiosa compañía Forrester Research, el comercio electrónico alcanzará cerca de los 230 mil millones de Euros, solo en Estados Unidos, en el 2008. Con mucha mas gente gastando más dinero en internet y comprando en línea, no solo más a menudo, sino incrementando en otras categorías de productos, Forrester apunta a que el comercio electrónico alcanzará la cota del 10% de todo el mercado en los próximos 5 años.

Y esto significa que hay suficiente espacio para que tu puedas hacer dinero en internet.

Por supuesto, tanto los vendedores, como los compradores en línea se transformarán más y más sofisticados. Y no siempre los viejos modelos trabajaran igual que ahora, pero siempre y cuando estés seguro de seguir las siguientes reglas, podrás tener la certeza de que todavía puedes hacer miles de euros en internet.

REGLA 1ª: Enfoca tu negocio en un concreto y bien definido nicho de mercado.

No te preocupes si tu área de experiencia es demasiado oscura o especializada. La belleza de internet es que es el perfecto medio para conseguir un nicho de mercado. El perfecto nicho de mercado lo forman un específico y concreto grupo de individuos que necesitan o quieren aquello que tu tienes para ofrecerles, no importa cuan pequeño o específico ese grupo pudiera ser.

Los emprendedores más exitosos recogen la ideas des sus propios negocios estudiando diferentes nichos de mercado y entonces desarrollando productos o servicios para satisfacer sus necesidades o resolver sus problemas.

Muchos cometieron el error de desarrollar un producto primero y entonces tratar de encontrar un mercado para ese producto, pero esto es un camino que retrasará considerablemente el desarrollo de tu negocio.

Encontrando la demanda primero y entonces satisfaciéndola después, estarás por delante en el juego. NO solamente te estás garantizando el éxito de tu producto o servicio, la gente ya está buscando activamente lo que estas desarrollando, también estarás capacitado para enfocar eficientemente tu tiempo y tu dinero en promover hacia aquella gente que más fácilmente te comprará.

Una vez que tu sabes donde está tu nicho de mercado y que es lo que quieren, todo lo que necesitas es ponerte enfrente de ellos y tus ingresos harán una erupción.

REGLA Nº 2: Desarrolla una fuerte PROPUESTA UNICA DE VENTAS (PUV)

Si tu tienes muchos competidores en tu industria específica, entonces necesitas desarrollar tu propia y única propuesta de ventas. Necesitarás enfatizar que es lo que haces mejor que ellos. Explicar a tus clientes exactamente como y por que ellos se beneficiarán más haciendo negocios contigo en contraposición de con otro cualquiera. Por ejemplo:

- ❑ Tu producto o servicio cuesta menos que otros
- ❑ Tu oferta tiene una garantía mas fuerte que nadie.

- ❑ Tu apuntas a un grupo de edad, industria o tipo de personas únicamente.
- ❑ Provees un especial conocimiento o consejos que no podrán encontrar en otro sitio.
- ❑ Ofreces incentivos especiales que nadie está ofreciendo.
- ❑ Tu servicio post-venta es mejor y más completo que el de tus competidores.

Cualquiera que sea el ángulo de tu propuesta, la línea final de tu presentación, cuando promueves tu producto o servicio, deberá estar reservada para enfatizar la cuestión que te hace único y especial. Encuentra un espacio vacío en el mercado y llénalo. Acomoda tu empresa o tu producto o servicio para encontrar una necesidad específica y entonces **especialízate, especialízate, ..., ESPECIALIZATE.**

REGAL 3ª: Invierte en tus anuncios sabiamente

Una vez que tienes definido tu mercado y desarrollada tu propuesta única de ventas, piensa hacia quien estás haciendo tus anuncios y donde tus prospectos pasan su tiempo en línea, para encontrar el camino más fácil de llegar a ellos. Esto significa que puedes colocar tus anuncios estratégicamente donde lleguen la mayoría de tus potenciales clientes objetivo.

Como la mayoría de los propietarios de negocios on line, están cansados de invertir sus limitados presupuestos en campañas de altos precios con lamentables resultados, la demanda de plataformas basadas en pago por resultados, está creciendo. No pagues sobrepagos, o anuncios no testados.

REGLA 4ª: Modela tu éxito

Evidentemente hay muchos pasos a dar en la construcción de un negocio en internet rentable. Necesitarás un sitio web estratégicamente diseñado, necesitarás un producto o servicio de calidad, necesitarás también una demoledora carta de ventas y un impecable proceso de ventas... necesitaras una afilada campaña de marketing para lanzar a tus competidores fuera del mercado.

Estarás en mejor posición, justo a la cabeza de tus competidores, si te tomas el tiempo de formarte a ti mismo. ¿Por qué reinventar la rueda, cuando tu puedes

aprender de alguien que ya ha estado allí, ha invertido el dinero, investigado las técnicas y ha cometido todos los errores por ti?

REGLA 5ª: Pon objetivos a tu negocio en línea.

Hacer un buen plan de negocios que incluya claramente la definición de tus objetivos de beneficio, debe ser un requerimiento obvio. Desafortunadamente, la mayoría de la gente no se toma el tiempo para investigar, testar y planear exactamente como van a obtener el dinero.

Una idea no es un plan de negocios, es justamente eso una idea, nada mas. Esta se convierte en un plan cuando la has investigado, has definido tu mercado, has entendido como tu vas a comercializar y has planeado el ingreso y el beneficio dentro de un determinado periodo de tiempo.

De: Roberto R. Cerrada

Estimada empresaria, estimada emprendedora:

Espero que estos apuntes y los consejos que encierran te puedan servir para desarrollar un negocio fuerte y rentable en internet. Así lo espero.

No quiero finalizar sin que sepas que estoy a tu disposición para ayudarte en el camino de los negocios por internet y para ello pongo a tu disposición mi personal correo electrónico (rcerrada@infonos.com), así como mi Boletín Gratuito de suscripción voluntaria, **InfonoNews: Internet & Marketing Newsletter**, donde cada quince días encontrarás, técnicas, consejos, pequeños trucos y recursos, en su mayoría gratuitos o de muy bajo coste, que te ayudarán a lanzar definitivamente tu negocio en internet. Para suscribirte gratuitamente, no tienes más que ir al sitio web que tenemos habilitado para ello: www.infononews.com y desde allí insertar tu e-mail, para completar tu suscripción y comenzar la carrera del éxito en internet.

No obstante en las siguientes páginas te relaciono una serie de recursos en línea, que te podrán ser muy útiles, aprovéchalos en la medida de tus posibilidades.

Espero poder tener noticias de tu éxito en internet, en un corto espacio de tiempo. ¡ Nos vemos en la cumbre ¡



Roberto R. Cerrada
rcerrada@infonos.com

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.

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.

En la actualidad es miembro de la Comisión Asesora en Nuevas Tecnologías de la Cámara de Comercio de Madrid - CEIM. Además colabora directamente con la Asociación Española de Empresas de Internet en diversos grupos de trabajo para la vigilancia del desarrollo de las T.I.C. y de la Sociedad de la Información.

Colaborador habitual de diversas publicaciones especializadas en nuevas tecnologías de la información y comunicación: AramasdeVenta.com, Marketing-Eficaz.com, OpinionVirtual.com, M@rketiniano.com, Sapiens.com., MercadeoGlobla.com ...



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**. Un completo manual práctico, que muestra como las pequeñas tiendas y el comercio tradicional pueden aprovechar la red como fuente de ingresos, que les ayude a competir en un mercado globalizado. Un manual encargado por la Cámara de Comercio de Madrid, que se publicará próximamente.

Referencias en internet:

Presidente de www.infonos.com

Editor de www.infononews.com

Editor de www.exitoenlared.com

Director de www.boletinesdenegocios.com

Consejero de: www.solucioneseficaces.com

Consejero de: www.fenix-media.com

Recursos para tu éxito en internet

Seguidamente encontrarás algunos recursos que te ayudarán a completar y a mejorar tus conocimientos y formación sobre como hacer negocios en internet de forma correcta.

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

Serie Consejos Demoledores

Tipo de recurso:	CURSO POR E-MAIL
TEMAS:	Curso de 7 días por e-mail, donde aprenderás a iniciar y enfocar correctamente tu negocio en internet.
RESUMEN:	Un completo directorio donde podrás encontrar diferentes boletines electrónicos, la mayoría por suscripción gratuita y voluntaria (opt-in)
Dirección web:	http://infonos.com/consejos_demoledores
Acceso:	Curso gratuito por suscripción
Actualizado:	2004
Editor:	Roberto R. Cerrada http://www.infonos.com

Boletín de Fénix-Media.com

Tipo de recurso:	Boletín por suscripción voluntaria y gratuita.
TEMAS:	Versado en la nuevas telecomunicaciones, en especial referidas a las comunicaciones por móviles, telefonía, ...
RESUMEN:	Desde este boletín aprenderás a mejorar tus comunicaciones, a ahorrar costes y a utilizar estas como fuente de ingresos. Te cuenta lo que la mayoría de los expertos no quieren contar sobre las telecomunicaciones. Trucos, ideas, consejos, ... ¿Sabías que puedes llamar al extranjero por tan solo 0,06 € minuto? ... Descúbrelo en este boletín ...
Dirección web:	http://www.fenix-media.com
Acceso:	Acceso libre.
Actualizado:	Mensualmente.
Editor:	A. Domingo http://www.fenix-media.com

Infonos Privilege User Club

Tipo de recurso:	Comunidad virtual sobre negocios en internet
TEMAS:	Negocios en internet, investigación comercial, localización de nichos de mercado...
RESUMEN:	Una comunidad de acceso restringido por suscripción mensual, donde podrás encontrar: <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 2 nuevos informes sobre "nichos de mercado" con oportunidad de negocio. <input type="checkbox"/> 1 nuevo e-book digital con derechos de reventa. <input type="checkbox"/> Un informe mensual de trucos y técnicas para mejorar tu tráfico por internet <input type="checkbox"/> Cursos de formación en marketing por internet. ... y algunas cosas más que irás descubriendo.
Dirección web:	http://infonos.com/puc
Acceso:	Membresía.
Actualizado:	Mensualmente.
Editor:	Roberto R. Cerrada http://www.infonos.com

Tecnología para tu web

Tipo de recurso:	Software para gestión de páginas dinámicas
TEMAS:	Aplicaciones para el desarrollo de sitios web de actualización dinámica
RESUMEN:	IECM® Tech / Aplicación para la construcción de sitios web dinámicos con herramientas de marketing en línea.
Dirección web:	http://infonos.com/tecnologia
Acceso:	Adquisición de licencia.
Actualizado:	Cada seis meses.
Editor:	http://www.infonos.com

Esta usted recibiendo este e-book gracias a:



Directorio de boletines de negocios en la red

"Si tienes un boletín electrónico, ahora puedes incluirlo gratuitamente en nuestro directorio, para conseguir nuevos suscriptores"

www.boletinesdenegocios.com

0% tolerancia al – s*p*a*m -

Este e-book tiene un valor de 17 \$ y se le entrega con los **DERECHOS DE REVENTA INCLUIDOS**.

Usted podrá revender este e-book o entregarlo como bono de regalo libremente, quedándose usted con el 100% de los ingresos generados, con las restricciones de no venderlo por debajo del precio estipulado y de no realizar variaciones en los contenidos, manteniéndolos íntegros tal y como se le presentan.

ADICIONALMENTE puede adquirir los **DERECHOS DE REIMPRESIÓN**, con su propia marca, logotipo y enlaces a su sitio web y a un producto recomendado por solo 25 \$.

Clic AQUÍ ... para adquirir ¡ahora!, su e-book personalizado. En menos de 48 horas usted tendrá un e-book como este con sus datos, imagen, logotipo y enlaces ...

¿Qué ventajas tiene personalizar este e-book con su propia marca y enlaces?

Descúbralo aquí: www.infonos.com/reprint_16mito