

www.GanaDineroMientrasDuermes.com

Gana Dinero Mientras Duermes



GANA DINERO
MIENTRAS DUERMES

por Alex Berezowsky

Copyright © 2007 Porte Publishing Inc.

Publicado por **Porte Publishing Inc.**

Todos los derechos reservados.



Todo el contenido de “Gana Dinero Mientras Duermes” es propiedad de Alex Berezowsky y de Porte Publishing Inc.

Porte Publishing Inc. es la única empresa autorizada para publicar y distribuir el contenido de “Gana Dinero Mientras Duermes”. Queda estrictamente prohibido distribuir, vender o regalar copias de este libro sin la autorización previa de Porte Publishing Inc.

Si la información contenida en este documento es distribuida sin autorización previa, se tomará plena acción legal.

Exención de Responsabilidad (Disclaimer and Legal Notice)

La información contenida en este documento representa la opinión del autor de cómo se debe trabajar para ganar dinero en Internet. Sin embargo no representa ninguna instrucción legal ni tampoco ninguna garantía de que se puedan obtener resultados, ya que en gran parte los métodos y estrategias dependen de las acciones del lector.

En ningún caso el Autor o Porte Publishing Inc. serán responsables de daños personales o legales en los que pudiera incurrir el lector. Aunque se ha hecho un gran esfuerzo por verificar la validez de la información contenida en este libro, los métodos, las estrategias y la información en general puede variar con el tiempo. Se sugiere al lector verificar la validez de los métodos y la legislación local en cada país.

***** IMPORTANTE *****

Este documento es una transcripción exacta del curso en AUDIO de **Alex Berezowsky** titulado ***“Gana Dinero Mientras Duermes”***.

Por lo mismo refleja el estilo de un curso en audio, y no de una obra literaria.

Para escuchar el AUDIO original de este curso, favor de visitar:

<http://www.GanaDineroMientrasDuermes.com/descargar/audio/>

“Descansar Acaso Debes, Pero Nunca Desistir”

-Ruyard Kipling

Introducción

Imagínate que te levantas en la mañana, vas a la cocina, te preparas tu primer taza de café del día, prendes tu computadora y de repente una venta de Australia, dos ventas de Canadá, una venta de Estados Unidos, una venta de Venezuela, dos ventas de México, y así empiezan a entrar una y otra, y otra, y otra, y otra venta. Todo esto cuando tú estás preparándote apenas tu primer taza de café del día y estás empezando un día más.

Parece mágico pero se puede hacer, puedes tu ganar dinero mientras duermes, literalmente, puedes ganar dinero mientras duermes y el Internet lo hace posible.

¿Por qué lo sé? Porque yo vivo actualmente al 100% de mi ingreso por el Internet y es muy fácil que tú logres, requiere trabajo pero es mucho más fácil que otras industrias.

En este libro, en este curso, quiero compartir contigo las estrategias que yo he utilizado personalmente para hacer miles de dólares mensuales por Internet. No ha sido sencillo, como lo vas a ver, no ha sido fácil pero lo he logrado y asimismo tú lo puedes lograr.

No importa en qué industria estés, no importa ni siquiera si sabes o no sabes diseñar una página de Internet, no importa qué tipo de productos quieras vender o qué tipo de servicios quieras ofrecer, tú puedes ganar dinero por Internet y puedes ganar dinero mientras duermes.

El mundo ha cambiado, como lo vas a ver en las siguientes páginas, el mundo ya no es el mismo que antes, el Internet vino a revolucionar totalmente la industria y la economía mundial, y solamente la gente que está tomando ventaja de todos estos cambios es la gente que va a poder ser libre y que va a poder independizarse.

Si tú quieres una mejor calidad de vida, si tú quieres independizarte económicamente, si tú quieres no depender de ninguna empresa para recibir dinero no hay mejor forma que el Internet para generar ingreso cada día de tu vida.

Imagínate una tienda que trabajara las 24 horas del día, 7 días a la semana, 365 días al año. Con el Internet es posible, tú puedes tener una tienda virtual o puedes tener

un vendedor virtual que esté trabajando para ti sin necesidad de que le pagues un sueldo, 24 horas al día, 7 días a la semana, 365 días al año.

Te lo digo porque así lo tengo yo totalmente automatizado, y así recibo yo mi dinero y así vivo felizmente, con una calidad de vida envidiable que no te puede dar ningún otro trabajo.

Entonces imagínate esa situación, imagínate la situación en la cual tú puedes estar todo el tiempo que quieras con tu familia, puedes estar todo el tiempo que quieras viajando, puedes estar todo el tiempo que quieras haciendo las actividades que te gusta hacer. Ningún otro trabajo te lo va a dar. Es muy difícil que un trabajo por más que te guste ese trabajo te de la calidad que te va a dar el Internet.

En las siguientes páginas vas a encontrar información muy valiosa, te pido por favor que leas detenidamente cada párrafo, cada página que vas a leer o que vas a escuchar, te pido que lo escuches o que lo leas detenidamente porque es información muy valiosa, a mí me costó mucho trabajo y me costó mucho dinero aprender lo que sé.

Lo voy a compartir contigo en las siguientes páginas, pero es muy importante que lo utilices adecuadamente y que tomes la acción, porque realmente yo te puedo dar todas las herramientas, pero tú únicamente eres la persona que vas a decidir, que vas a tomar la determinación y que vas a decir: "Sí, lo voy a hacer".

Entonces, por favor, lee o escucha detenidamente la información que estás a punto de recibir porque lo que yo voy a hacer es acortarte la curva de aprendizaje. El Internet, como ya lo vas a ver, no es fácil, requiere trabajo, requiere esfuerzo, requiere una cierta curva de aprendizaje, pero yo no voy a descansar hasta que pueda con los recursos que voy a compartir contigo, acortarte esa curva de aprendizaje.

Yo todo el dinero y esfuerzo que me costó aprender lo que sé lo voy a compartir contigo, no tengo ningún problema en compartirlo contigo porque quiero que más gente cada vez disfrute la calidad de vida que yo estoy disfrutando actualmente.

Entonces una cosa muy importante, a lo largo del libro y a lo largo de este curso yo voy a compartir contigo algunas herramientas, algunas vas a tener que pagarlas, obviamente no a mí, son herramientas que yo te estoy recomendando de otras empresas y algunas van a ser gratuitas.

Yo no te recomendaría ningún producto que no me haya servido a mí, he probado muchos productos, he gastado muchísimos miles de dólares en productos para hacer dinero por Internet y únicamente te recomiendo lo que yo personalmente utilizo y lo que sé que va a funcionar.

Por eso te digo algo muy importante, cada cosa que te estoy recomendando vale la pena comprarla y vale la pena pagarla porque yo sé que funciona y sé que es una inversión, sé que no es un gasto. Entonces lee muy detenidamente toda la información, si te estoy recomendando algo que te va a ayudar a hacer crecer tu negocio y que te va a acortar el camino hazlo, no lo dudes, no lo titubees, te puedo decir que no hay mejor negocio en cuanto a la cantidad de inversión que tienes que hacer y la cantidad de dinero que vas a recibir, que el Internet.

Es impresionante como con tan poco dinero puedes hacer tanto en tan poco tiempo. Entonces yo te voy a decir exactamente cuáles son las herramientas que tienes que pagar, las que no tienes que pagar y también tienes acceso y qué es exactamente lo que tienes que hacer.

Entonces bienvenido a este programa, bienvenido a este curso, por favor pon mucha atención a toda esta información que voy a compartir contigo y te doy la más cordial bienvenida.

Tu amigo,



Capítulo 1 – “Tendencias Actuales”

Vamos a hablar un poco de Internet, de cómo el Internet ha revolucionado la forma de hacer negocios, la forma de la economía, las estructuras sociales, las estructuras culturales, ha venido a revolucionar y a cambiar drásticamente todo, todo lo que te puedas imaginar. La gente no lo ve, la gente no se lo imagina porque mucha gente usa el Internet únicamente como una forma de comunicación, como una forma de buscar información pero el Internet realmente está cambiando y está realmente desbaratando mucho de los cimientos de las estructuras de la economía de la revolución industrial y posterior a la revolución industrial. Todas las formas de hacer negocios están cambiando drásticamente y déjame explicarte porque.

Vamos a transportarnos un poco al pasado, vamos a pensar en la revolución industrial y qué era seguro en ese momento, qué te daba seguridad en la revolución industrial y cuál era la única forma de trabajar.

En la revolución industrial hace algunos años el camino normal o la trayectoria normal de una persona era, bueno, la persona crece, va a la escuela, va la universidad y se prepara para ser un excelente empleado, para trabajar bien para una empresa grande, para una empresa multinacional, para una fábrica, para una empresa, una gran corporación.

Entonces las universidades educaban o actualmente siguen educando a la gente muchas veces para ser excelentes empleados, para ser empleados muy bien pagados en muchos de los casos y para que de esta forma puedan encontrar una seguridad, una seguridad en el cual ya no se tengan que preocupar por nada, salen de la universidad, consiguen algún trabajo, siguen trabajando, trabajando, trabajando, trabajando, trabajando, y así se les va la vida ocho horas diarias en una oficina en el cual ya no dependes de tu tiempo, estás metido en un lugar y puede ser que después te retires e inclusive puedes seguir recibiendo dinero de la misma empresa una vez retirado y era el esquema, entre comillas, “más cómodo”, era un esquema muy seguro, era un esquema muy cómodo porque la gente lo único que tenía que hacer era preocuparse por encajar en ese sistema, preocuparse por ser parte del sistema, por encajar bien, preocuparse por poder ser un buen empleado, entrar en una buena empresa multinacional, a una buena corporación y poder conseguir un buen trabajo.

Ahora, yo te hago una pregunta, ¿actualmente tú crees realmente que este sistema no ha cambiado? ¿Crees que el sistema sigue exactamente igual que lo que era antes? Porque actualmente hay muchas fusiones de empresas, muchas adquisiciones en donde los únicos afectados son los empleados, son las personas que su familia depende de ese ingreso y cuando una empresa decide fusionarse con otra empresa y de repente recortan a 2.000, 3.000, 4.000 personas de sus puestos de trabajo la única gente que sufre estos cambios son los empleados y la gente que con tanto esfuerzo se preparó para encajar en ese sistema.

Entonces yo te pregunto: actualmente y con la realidad en la que estamos viviendo ¿cuál camino es más seguro? Tenemos dos panoramas, tenemos un panorama que es el panorama tradicional, el sistema tradicional que es: Bueno, yo voy a ir a la escuela, me voy a preparar, voy a estudiar fuerte, posteriormente lo que voy a hacer es voy a entrar a una empresa multinacional, a una corporación y voy a poner el futuro de mi familia, el futuro de la gente que yo quiero y que más valoro y mi futuro personal en manos de alguien más, no va a depender de mí, las decisiones que se tomen con mi vida y con mi tiempo no van a depender de mí, ¿de quién van a depender? De una persona que tiene a su vez intereses personales por cuidar a su familia y por cuidar a sus seres queridos.

Entonces yo te pregunto: ¿cuál es el mejor esquema, este o te plantea una segunda opción? ¿Qué pasa si tienes tu propio negocio? Y tú me dirás: “Bueno, no es tan fácil tener tu propio negocio”. Ya lo veremos y ya te explicaré cómo nunca había sido tan fácil que te puedas independizar. Pero esa es la segunda opción.

¿Qué pasa si tienes tú tu propio negocio y puedes trabajar para ti mismo y puedes realmente poner el futuro de tu familia y de la gente que quieres en tus manos? No en manos de nadie más, no en manos de una persona que tal vez tenga que tomar decisiones de forma fría. El futuro de tu familia depende y está en tus manos y en tus decisiones.

Y te voy a decir una reflexión más, creo que lo más valioso que tenemos como seres humanos es el tiempo, el dinero no es tan importante, el dinero te lo pueden regresar, el dinero lo puedes perder, lo puedes volver a ganar, el dinero va y viene, el tiempo no regresa, el tiempo no regresa.

Y ¿qué pasa cuando de repente estás, cuando tú vas a pedir trabajo?, y de repente te dan una aplicación, llenas el contrato y ahí estás firmando que vas a regalarles, que vas a darles tu tiempo totalmente y van a depender de ocho o más horas, todos los días para que estés encerrado en cuatro paredes.

Es una metáfora obviamente, es una forma de decirlo pero están comprando tu tiempo, están pagándote dinero para que estés en ese lugar en vez de estar con tu familia disfrutando a tus hijos, haciendo las actividades que te gustan y están comprando tu tiempo y tu tiempo no regresa más, el tiempo es lo más valioso que como seres humanos podemos tener.

Entonces, ¿qué prefieres?, y vuelvo a los dos escenarios, un esquema en el cual estás vendiéndole tu tiempo y tal vez te pueden pagar muy buena cantidad de dinero pero estás literalmente vendiéndole tu tiempo a alguien más o tu tiempo es un recurso del cual tú eres dueño absoluto y tú puedes hacer lo que quieras y tomar las decisiones que quieras con tu tiempo, si te quieres levantar a las 4 de la mañana o a las 2 de la tarde es tu decisión, siempre y cuando tengas resultados. Porque muchas veces cuando tienes un empleo y cuando tienes un trabajo no importan tanto los resultados sino que llenes el sistema y que tiene, que encajes en el sistema y que vayas las ocho horas diarias, si además tienes resultados es excelente. Pero ¿qué te parecería una opción en donde tu esfuerzo vaya directamente relacionado con los resultados que estás teniendo? Y evidentemente que la motivación para ti va a ser mucho mayor.

Entonces tú me vas a preguntar y me vas a decir: “suena fantástico”, “suena maravilloso”, “eso ya lo sabía”, “toda la gente quiere tener su trabajo y quiere tener su propio negocio, quiere tener su propio autoempleo”. Ok, pero no es tan fácil, me vas a decir, no es tan fácil desprenderte del sistema y no es tan fácil si tienes a gente que mantener, y no es tan fácil si tienes gastos y si tienes deudas y si tienes todo lo que puedas tener.

No estoy de acuerdo contigo, si es así como piensas te voy a decir directamente que no estoy de acuerdo contigo porque yo lo he vivido en carne propia y te voy a explicar un poco de mi historia más adelante para que conozcas cómo yo estaba en la misma situación que mucha gente está dentro del mismo sistema y cómo te puedes salir para poder trabajar para ti mismo y para poder poner el futuro de tu familia y tu futuro en tus manos y en tus decisiones.

Ahora vamos a hablar un poco de las tendencias actuales. ¿Por qué el Internet transforma todo y por qué el Internet hace más fácil, que es lo más importante, que tú tengas tu propio negocio? Vamos a hablar un poco de las tendencias actuales y cómo han cambiado radicalmente la historia de los negocios en el mundo.

Tendencias Actuales

Ahora vamos a hablar un poco de las tendencias actuales. Hay muchas tendencias que sin darnos cuenta están transformando la forma de hacer negocios en el mundo.

Muchas veces vamos tan rápido, avanzamos tan rápido, hay cambios tan rápidos que no nos detenemos a pensar realmente qué es lo que está pasando y cómo podemos aprovechar y cómo podemos tomar ventaja de los cambios que están sucediendo.

De repente nos damos cuenta y ya existen las computadoras, ya existe el Internet, ya existen los teléfonos celulares, ya existen todos los avances tecnológicos que nos facilitan más la vida y obviamente que nos hacen tener una comunicación con la gente que queremos de una forma más sencilla y nos simplifican la forma de vivir.

Pero realmente, ¿cómo podemos maximizar el beneficio que obtenemos nosotros de todos estos cambios? La única forma es detenernos un momento a pensar. Hacer conciencia de los cambios que están sucediendo y poder tomar ventaja y poder aprovechar cada una de estas modificaciones y cada uno de estos cambios tecnológicos.

Vamos a analizar entonces cuáles son esas tendencias y cuáles son esos cambios para poder entender en dónde está la oportunidad de hacer negocio y en dónde es donde nosotros podemos realmente aprovechar al máximo y maximizar los cambios tecnológicos que estamos viviendo.

Primer tendencia, hay un libro que se llama "The Wall is Flat", "El Mundo es Plano". Este libro habla de cómo cada vez es más fácil para los individuos competir y tomar parte de la economía y tomar acción y poder iniciar un negocio, antes era muy difícil. Y en este libro se habla de cómo antes en la revolución industrial tenían el poder los países, los países querían demostrar su poderío, querían de alguna forma demostrar

que ellos tenían más riqueza, que ellos tenían más poder. Posteriormente unos pocos años después viene lo que es el cambio de los países a las empresas multinacionales, vienen las grandes empresas que están creciendo y que están teniendo mucho poder y ya las empresas estaban teniendo una participación grande en la economía mundial, ya no únicamente los países eran los que tenían el poder sino las grandes empresas que empezaron a desarrollarse y a crecer muy rápidamente, empezaron a tener mucha fuerza también.

Entonces ¿qué explica después este autor que se llama Thomas Freedman? Thomas Freedman en el libro “El Mundo es Plano” lo que explica es que ahora actualmente no únicamente las empresas sino únicamente los países tienen la posibilidad de tomar cierta parte de la economía, de llevarse una rebanada del pastel, del dinero total del mundo, sino que dice que actualmente con los avances tecnológicos que existen cada vez es más sencillo para cada individuo del planeta, sin importar en dónde viva y sin importar qué es lo que haga, puede ganar dinero y puede tomar una posición muchas veces mucho más grande que una empresa, créanme que yo conozco a gente, a individuos que ellos personalmente hacen mucho más dinero desde la comodidad de su casa que lo que pueda hacer una empresa de 100, 200, 300 ó 400 empleados.

Es impresionante cómo ha cambiado el mundo en los últimos años. Ahora ¿por qué ha cambiado? Imagínense antes, hace algunos años cuando las grandes empresas subcontrataban algunos procesos en otros países, por ejemplo, algunas empresas de manufactura de ropa que ellos únicamente se dedicaban a la mercadotecnia, a posicionar un producto en el mercado, a hacer publicidad de la marca y ellos subcontrataban con otras grandes empresas en otros países en donde la mano de obra era más barata y producían, hacían productos en estos países de mano de obra más barata y esas grandes empresas obviamente tenían acceso a esto porque podían pagar los viajes, ir a visitar a las empresas, hacer auditorías, visitar a las corporaciones y de alguna forma era una barrera de entrada muy importante para todas las empresas chicas, porque yo como microempresario imagínense si va a ser costoso que yo me vaya a algún país asiático o a algún país en donde la mano de obra sea muy barata y yo pueda negociar con una empresa que maneja volúmenes muy grandes para que me den cierta parte de su producción y yo poder competir con las grandes empresas.

Era muy difícil, era sumamente complicado. Sin embargo ¿qué es lo que está pasando ahorita? Yo les puedo decir que actualmente yo subcontrato y conozco a

mucha gente, a muchos individuos que subcontratan el 70%, 80% o hasta veces el 90% del trabajo que se hace en otros países. ¿Por qué? Porque es muy sencillo y muy fácil tener comunicación a través de Internet, a través de e-mail, a través de correo electrónicos, a través de todos estos esquemas de comunicación que actualmente tenemos, es fácil ahora que las empresas chicas estén en contacto con otras empresas chicas y que las dos empresas chicas que están en contacto vayan creciendo de la mano, ya no son empresas grandes con empresas grandes, ahora es un esquema en que se democratiza todos los medios y en los que todos los individuos y empresas medianas y empresas chicas podemos tomar parte del juego y podemos tener una rebanada del pastel y podemos competir al mismo nivel que las grandes empresas.

Ahora, déjame platicarte un poco acerca de otro autor y de otro libro, el libro se llama "The Long Tail", "La Cola Larga". Este libro es de Cruise Anderson y en este libro lo que Cruise Anderson explica es "The Long Tail", imagínate una cola de caballo, una cola larga de caballo, en la cual la parte que está pegada al caballo es muy gruesa y se va haciendo más delgada y más delgada y más delgada, y más delgada hasta ser muy angosta en la parte de al derecha.

Entonces imagínate tú que tenemos una grafica enfrente de nosotros y que esta grafica es la cola del caballo, del lado izquierdo de la grafica tenemos un lado muy ancho y conforme nos vamos haciendo a la derecha la grafica se va haciendo más angosta y más angosta hasta la grafica llegar casi pegada al eje.

Entonces te voy a explicar qué es lo que quiere decir Cruise Anderson en su libro "The Long Tail" y lo que quiere explicar con esta tendencia que está sucediendo actualmente. Imagínate que del lado izquierdo de la grafica en donde están los grandes volúmenes de ventas estamos hablando de un lanzamiento de una película, por ejemplo, se va a lanzar una película que tuvo mucho éxito en el mercado y que muchísima gente quiere ir a ver. Entonces es una película de mucho éxito que obviamente tiene muchísimas ventas, que obviamente está hecha para las masas, está hecha para un mercado poco específico, de alguna forma tiene gustos muy generales para que mucha gente la pueda ver, y obviamente es una inversión casi segura para las empresas que fabrican películas y que producen películas y que de alguna forma pueden asegurar que como hay tanta gente que la puede ver, pueden lanzar una película con mucho presupuesto y sabiendo que va a ser un éxito.

Pero qué pasa si a mí, por ejemplo, no me gusta esa película o hay gente que le gustan otros temas, suponiendo que hay gente que le gustan películas, por ejemplo, románticas colombianas, por ejemplo, o gente que le gustan las películas de guerreros japoneses o gente que le gustan las películas mucho más específicas y que si las empresas produjeran esas películas y las lanzaras a los cines y a las grandes empresas obviamente sería muy poco probable que tuvieran éxito porque el mercado que está interesado en ese tipo de películas es muy chico. Entonces, qué pasa cuando este tipo de empresas quisieran hacer una película, por ejemplo, para un mercado muy chico y de repente van a una tienda y tratan de vender DVD en esta tienda.

Obviamente las tiendas tienen un costo, el anaquel tiene un costo y tiene un costo colocar cada producto en el anaquel y cada producto dentro de la tienda, tiene un costo muy elevado. Entonces las tiendas que distribuyen las películas forzosamente tienen que optimizar el espacio que tienen, porque el espacio es limitado. Una tienda tiene un número limitado de metros cuadrados y las empresas lo que tienen que hacer es muy estrictamente limitar y optimizar el espacio de las películas que se están vendiendo ahí.

Entonces si yo llego con mi película de cine colombiano, de cine mexicano o de alguna forma una película muy específica para gustos muy específicos, no porque sea mala, al contrario, puede ser mucho mejor pero para un mercado muy específico. Si yo con esta tienda obviamente no la van a querer comprar porque les va a ocupar un espacio en el anaquel y va a representar un costo de oportunidad para ellos porque podrían en ese mismo espacio tener otra película diferente y optimizar ese espacio y vender mucho más dinero que lo que podrían hacer con esta película.

Ahora tú me vas a preguntar a qué vas con todo esto y por qué me estás explicando de las películas si yo quiero aprender e Internet. Te voy a explicar por qué y es muy importante que entiendas esto. Antes de empezar el cómo hacer las cosas te voy a enseñar el panorama mundial para que entiendas por qué hacer las cosas, por qué ahora es el mejor momento para hacer dinero por Internet.

Entonces si vemos la grafica de la que estamos hablando de long tail, la cola de caballo larga, del lado izquierdo vemos a las películas de mucho éxito. Por ejemplo, las películas comerciales de mucho éxito están del lado izquierdo y nos vamos Alejandro del lado derecho de la grafica y tenemos micro nichos, tenemos nichos de mercado muy

chiquitos y cada vez más chicos y más chicos, y más chicos, y más chicos, y más chicos, y más chicos, ...

Bueno, si nosotros sumamos la cantidad de gente que está del lado derecho, o sea, en la parte que antes en la economía era muy difícil acceder. Si sumamos el número de personas que están interesadas en películas más específicas puede ser mucho mayor en muchos de los casos al número del lado izquierdo, o sea, que la cantidad de micro nichos que antes era muy difícil acceder, en volumen puede ser mucho más grande que lanzar una película de gran éxito. Nada más que ahora las reglas del juego han cambiado y es lo que Cruise Anderson habla como la democratización de los medios de producción.

Actualmente se ha democratizado los medios, se han democratizado las herramientas de la producción de algunos productos porque todos tenemos acceso a herramientas de producción, de muchos tipos de productos, por las herramientas tecnológicas con las que contamos actualmente. ¿Qué pasa si yo actualmente quiero hacer una película? Antiguamente era muy difícil hacerlo, hoy yo puedo comprar software o programas de computación muy baratos, los puedo bajar a mi computadora y puedo hacer películas a un costo relativamente bajo, y lo mismo pasa con la música, y lo mismo pasa con la información, y lo mismo pasa con los libros, y lo mismo pasa con muchos productos que actualmente yo como individuo, no como empresa y no como gran empresa, yo como individuo puedo desde la comodidad de mi hogar producir.

Entonces yo si quiero atacar a un nicho muy específico y quiero producir, por ejemplo, películas de guerra japonesas, como hablábamos, o películas románticas colombianas, algún nicho muy específico que yo sé que tal vez es un punto 0.005% de la población mundial los que van a estar interesados, pero imagínate tú si somos más de 6.000 millones de personas en el planeta y aproximadamente 1.000 millones de personas tienen acceso a Internet, la sexta parte del mundo o más. ¿Qué pasa si yo al punto 0.0005% de ese porcentaje le vendo una película, le vendo un libro, le vendo un producto? Imagínate el potencial que tiene eso y obviamente las grandes empresas nunca lo van a hacer porque no es rentable para ellas y porque les interesa irse por el lado grande del pastel porque ellos tienen acceso.

Sin embargo los individuos tienen acceso a la parte derecha de la grafica, que es la parte de los micronichos, nosotros como individuos podemos alcanzar muchos

micronichos de mercado y saber específicamente qué es lo que están buscando y cómo venderles producto a estas personas.

Entonces bueno, espero que esto te dé un panorama general, juntando estas dos tendencias del mundo es plano y de la cola de caballo, “The Long Tail”, de la gran cola de caballo que acabamos de representar en la grafica, nos damos cuenta que las reglas del juego han cambiado, las grandes corporaciones tienen obviamente mucho poder, pero actualmente los individuos están a un clic de distancia de poder publicar muchos productos, poder lanzar al mercado muchos productos y servicios y de tener acceso instantáneo, no al mercado limitado de su país, sino a gente de todos, casi todos los países del mundo que tienen acceso a Internet.

Entonces quiero que entiendas muy bien eso porque en los siguientes capítulos te voy a enseñar cómo hacer las cosas y cómo yo utilizo el Internet para trabajar todos los días desde la comodidad de mi hogar, desde mi casa y ganando miles de dólares mensuales sin necesidad de visitar clientes, sin la necesidad de salir a la calle y sin la necesidad de recurrir al trabajo tradicional para hacerlo.

Vamos a las siguientes secciones y vamos a trabajar.

Quién es Alex Berezowsky?

Ahora déjame platicarte un poco acerca de mí, quién soy, ya llevas algunas páginas leídas acerca de la forma de cómo pienso, acerca de mi forma de ver el mundo actual y las tendencias que están ocurriendo y no te he platicado quién soy y qué es lo que estoy haciendo actualmente en Internet.

Mi nombre es Alex Berezowsky, como ya sabes, y hace algunos años estudié la licenciatura en Comercio Internacional. Yo quería meterme a trabajar a una empresa o hacer algún negocio propio de cómo exportar o importar productos a nivel internacional.

Posteriormente me fui a estudiar a Australia, estudié una maestría en Administración de Empresas, un MBA, y luego estudié otra maestría en mercadotecnia en Australia, en Sydney, y cuando terminé mis dos maestrías regresé a México y empecé a buscar oportunidades de trabajo y me di cuenta de las ofertas de trabajo que

yo tenía con una licenciatura, con una experiencia profesional, con dos maestrías. Las ofertas eran atractivas pero al mismo tiempo yo empecé a investigar otras opciones de cómo hacer un negocio y cómo hacer dinero por mi lado, y afortunadamente, y te digo afortunadamente porque cambió mi vida radicalmente, afortunadamente encontré cómo hacer dinero por Internet.

Mi vida cambió, mi vida se transformó radicalmente y lo único que te puedo decir es que actualmente no he encontrado ninguna empresa que me pueda pagar o que me ofrezca con dos maestrías, con una licenciatura y con experiencia profesional lo que yo puedo generar en mi casa con una computadora y conectado al Internet, es increíble la cantidad de dinero que puedes generar desde tu casa, no necesitas títulos profesionales, no necesitas maestrías, no necesitas licenciatura, si las tienes qué bueno, te van a ayudar a hacer crecer tu negocio, pero lo único que te puedo decir es que necesitas tres cosas: una computadora, acceso a Internet y las ganas de hacer las cosas. Mucha gente tiene la computadora, mucha gente tiene el Internet pero no mucha gente tiene las ganas de hacer las cosas y no mucha gente lleva a cabo las ideas, y hay una gran diferencia entre la gente que sueña con alcanzar grandes cosas y grandes logros y la gente que se mantiene despierta y los alcanza. Y yo lo único que te puedo decir es que yo te voy a dar toda la información y todas las herramientas que tú necesitas para hacer lo mismo que yo hago y para que puedas desde tu casa, sin importar tu preparación académica y sin importar en donde vivas puedes generar dinero en la comodidad de tu hogar.

Ahora, ¿por qué te platico un poco de mi historia? Yo no estoy presumiendo absolutamente nada, ni quiero presumir quién soy ni lo que he hecho, al contrario, lo que quiero es platicarte que soy una persona como tú, soy una persona que también ha buscado trabajo, que también ha trabajado para otras empresas, yo he trabajado ya en varios empleos y lo único que te puedo decir es que ninguna empresa te da la comodidad que te da el Internet para hacer dinero de forma fácil pero requiere trabajo y, repito, fácil pero requiere trabajo.

El Internet no es magia, y ese es el error que mucha gente comete. Mucha gente a la que trato de enseñarle cómo hacer dinero en Internet se desespera porque piensa que van a prender la computadora y van a empezar a recibir dinero inmediatamente, no es inmediato, no es de la noche a la mañana, requiere un esfuerzo como todo, pero se puede hacer. Y si eres persistente y si estás dispuesto a trabajar créeme que vas a recibir

el beneficio y vas a recibir los frutos mucho más rápido de lo que te imaginas, mucho más pronto de lo que tú piensas.

Entonces yo te voy a acortar el camino, para mí fue muy difícil, para mí fue muy complicado, te voy a explicar porque, porque el Internet es algo muy nuevo, es algo tan nuevo y cambia tan rápido que no existen libros, tú vas a una librería y es muy difícil encontrar libros que te expliquen cómo hacer dinero en Internet.

¿Te digo por qué? Porque ¿cuánto tardas tú entre que escribes un libro y lo publicas? Un libro normal, un libro en el mundo real tarda seis meses más o menos, tardas a veces hasta un año para publicar un libro, seis meses sin Internet es lo equivalente tal vez a cien años en una industria tradicional. Cambia a velocidades impresionantes, cambia rapidísimo el Internet y las formas de hacer dinero en Internet van cambiando rapidísimo.

Entonces no existen libros o hay muy pocos libros para aprender. Yo tuve que aprender con un método más difícil, yo tuve que conseguir mentores, tengo mentores que me enseñan actualmente cómo hacer todo lo que estoy haciendo, voy a seminarios, atiendo a cursos, tengo grupos de discusión y tengo muchas fuentes para aprender. Entonces me costó mucho trabajo hacer lo que he estado haciendo y sin embargo yo estoy dispuesto a ofrecerte todo lo que yo sé para que tú puedas hacer lo que yo estoy haciendo. Mi objetivo es ayudarte y lograr que juntos alcancemos el sueño que tienes de hacer dinero desde tu casa, de hacer dinero, de crear un nuevo negocio, todo lo que tú quieres hacer para generar nuevo ingreso yo te voy a ayudar y te voy a acortar el camino.

Entonces si estás dispuesto te doy una bienvenida a este curso, te voy a enseñar exactamente lo que tienes que hacer y lo único que tú tienes que tomar es una decisión, tienes que tomar la decisión de que no únicamente vas a escuchar las palabras y la información que te voy a decir, sino que vas a llevar a la práctica y vas a llevar a la acción todo lo que estás a punto de aprender.

Bienvenido y, por favor, pon mucha atención porque la información que estás a punto de leer y a punto de escuchar va a cambiar tu vida para siempre.

Tres Reglas Antes De Empezar

Me imagino que debes estar preguntándote a quien le puedo vender yo en Internet, cómo puedo empezar, cómo saber qué es lo que la gente necesita, cómo saber qué es lo que yo puedo ofrecerles a las demás personas o si ya tengo un producto cómo saber quién va a estar interesado y quién me lo puede comprar.

Me imagino que vienen muchas preguntas a tu mente y has de tener muchas, muchas ideas que están ahorita llevando a tu mente y muchas cosas que te hacen sentir y que te hacen pensar en opciones.

Ahora vamos a responder a algunas de las preguntas que puedes llegar a tener. Por ejemplo, ¿qué puedes vender en Internet? Si tú actualmente tienes algún producto en mente, si tienes algo que tú puedes vender, que tú quisieras vender en Internet lo puedes hacer. Te voy a explicar porque no es la mejor opción empezar ya con un producto, sin embargo se puede hacer y te voy a explicar exactamente cómo, cómo hacer las cosas.

Ahora déjame explicarte porque empezar con un producto no es lo ideal. Mucha gente actualmente se mete a Internet, mucha gente navega por Internet todos los días, y las tendencias de lo que la gente está buscando ya existen, puede ser que tú tengas el mejor producto, puede ser que yo invente una pastilla que te dé la felicidad, por ejemplo, pero si la gente no está buscando cómo ser feliz en Internet nunca la vas a poder vender. Si la gente no está navegando, buscando cómo ser feliz nunca vas a poder vender ese producto por más maravilloso que sea.

Entonces ¿cuál es el primer error que la gente comete en Internet? Empezar con un producto. Si tú empiezas con un producto en mente puede ser que lo puedas vender, pero vas a tener mucho más éxito empezando con el mercado, el mercado, la gente a la que le vas a vender es la que te va a decir qué es lo que necesita y qué es lo que está buscando y es mucho mejor saber lo que la gente está buscando y tú lo único que tienes que hacer es dárselo.

Imagínate que tú encontraras la forma de saber qué es lo que la gente quiere, imagínate que tuvieras una máquina que te dijera exactamente qué es lo que la gente necesita y qué es lo que la gente quiere, y que tú únicamente tuvieras que hacerlo, que producirlo y se lo pudieras dar. No importa si el producto a ti no te parece bueno, no tienes que pensar subjetivamente, no tienes que pensar desde tu punto de vista, tienes que pensar desde el punto de vista de la gente a la que le vas a vender.

Entonces la primera regla es: empieza con el mercado, no empieces con el producto. Nunca vas a tener éxito en Internet si empiezas con el producto y no con el mercado, te lo digo por experiencia y por los errores que yo he cometido y que he visto a mucha gente cometer. Empieza por el mercado, no por el producto. Encuentra un mercado hambriento con una necesidad y tú únicamente dales ese producto. Repito: encuentra un mercado que esté hambriento con una necesidad y tú encárgate de hacer una buena opción y de desarrollar una buena opción y un buen producto o servicio para satisfacer esa necesidad.

Ese es el modelo que tienes que entender, y tal vez en el mundo real no funciona así, tal vez a veces tú puedes hacer un producto muy bueno, muy atractivo, ponerlo enfrente de la gente y cuando la gente lo ve te lo compra, lo malo es que en Internet la mayor parte de las compras o una gran parte de las compras no suceden porque tú fuiste y les enseñaste el producto, sino porque ellos vinieron a buscarte a ti, y porque los clientes están buscando cierto tipo de información.

Entonces vamos a entender que el Internet es un esquema totalmente distinto y que no podemos pensar con las reglas del juego anterior, el juego ya cambió, lo queramos o no aceptar el juego ya cambió y tenemos que aceptar las nuevas reglas y la primera regla, vuelvo a repetir, es empieza con el mercado y no con el producto. El producto viene después, y no solamente un producto, si encuentras un mercado le puedes ofrecer muchos productos diferentes para satisfacer la misma necesidad, muy claro.

Ahora, ¿qué otra pregunta se te puede venir a la mente? Por ejemplo, ¿a quién le puedo vender yo en Internet? Ok. Yo encontré un mercado pero ¿cómo sé si es una empresa?, ¿cómo sé si es una gran corporación?, ¿cómo sé si tengo que manejarlo con un gerente de compras?, ¿cómo sé a quién contactar?, ¿cómo sé cuál va a ser la persona indicada que tome la decisión de comprar mi producto? Porque finalmente tu éxito va a depender de una sola cosa, de que una persona esté convencida de pagar tu producto. Si tú logras que varias veces una persona esté convencida de pagar el precio de tu producto vas a tener mucho éxito.

Sin embargo yo te pregunto ¿tú sabes cómo encontrar esa gente en Internet? O ¿tú sabes si tienes que contactar a las empresas?, ¿tú sabes si tienes que contactar a las corporaciones?, ¿tú sabes si tienes que contactar a los individuos?

Te voy a contestar y esa es la regla número dos, es muy importante la regla número dos. En Internet si quieres tener éxito no le vendas a corporaciones, no le vendas a empresas, véndele a personas. La gente está cansada de comprar de grandes empresas, a grandes empresas, la gente quiere en Internet conocer individuos, conocer personas y tener una relación mucho más estrecha y mucho más personal para comprar y para obtener bienes y servicios.

Entonces si quieres hacer dinero en Internet por ningún motivo le vayas a vender a empresa, lo puedes hacer, pero si quieres crecer rápido véndele a personas. Tú eres una persona y compraste este libro. Tú eres una persona que confiaste en Alex Berezowsky, no confiaste en una empresa aunque sí lo hiciste, pero la imagen que tienes tú es de una persona y tú eres otra persona y tú como individuo y yo como individuo tenemos una comunicación, tú me puedes escuchar y yo te puedo enseñar. Y así como eso tú puedes ofrecer un producto y alguien más lo puede comprar, pero la gente necesita tener confianza en Internet, tener una persona que sabe que no la va a traicionar, que sabe que lo que va a pagar va a recibir ese producto inmediatamente después de haberlo pagado.

Entonces yo he visto este error muchas veces, he visto mucha gente que quiere entrar a hacer dinero por Internet y que lo primero que hace es empezar a contactar empresas y empiezan a contactar grandes compañías, el gerente de compras de esta empresa y el gerente de compras de esta otra y empiezan a hacer su plan de negocio basado en el esquema tradicional. Acaban de cometer su primer error porque así está muy difícil que yo como individuo contacte a una empresa multinacional de 2.000 ó de 3.000 ó de 15.000 personas y me hagan caso y me digan: "Mándame 17.000 cajas de tu producto".

Pero ¿qué pasa si en vez de yo ofrecerle 17.000 cajas de mi producto a una gran empresa les ofrezco una caja a 17.000 personas? ¿Tú crees que no sea más fácil convencer a una persona que a una empresa? Porque las empresas tienen varios niveles y tienen varios filtros para tú poder llegar al tomador de decisiones de una gran empresa te va a costar mucho trabajo. Sin embargo hay muchos micronichos, como lo hablábamos anteriormente, hay muchos micronichos en Internet que necesitan productos y servicios, y es ahí con esas personas que están buscando productos y servicios en donde tú puedes entrar.

Y te hablo de todo tipo de productos, el que se te pueda ocurrir. Imagínate la barbaridad que hay gente que vende libros o productos para gente que tiene mascotas vegetarianas, por ejemplo. ¿Se te ocurre? ¿Te imaginas gente que tienen mascotas vegetarianas? Es algo que puede sonar ridículo para algunas personas pero que si tú encuentras un mercado a nivel mundial que lo está buscando imagínate la cantidad de productos y servicios que les puedes ofrecer tú que nadie más les puede ofrecer, porque si van a una tienda para mascotas no creo que encuentren, van a encontrar muy pocas cosas para ese tipo de mercado.

Entonces esa es la magia del Internet. ¿Cuál es la segunda regla, entonces? No le vendas a empresas, véndele a personas. En Internet no le vendas a empresas, véndele a personas.

Ahora, la siguiente pregunta es ¿desde dónde puedo vender en Internet? ¿Dónde tengo que estar para vender en Internet? Yo te puedo decir que esa es la magia que nos da el Internet y es impresionante y yo te puedo decir que, por ejemplo, en mi luna de miel pude disfrutar de un viaje de más de un mes y mientras yo disfrutaba de una luna de miel cada día me levantaba en la mañana, prendía mi computadora y había ganado dinero, no estaba perdiendo dinero por no trabajar, al contrario, estaba disfrutando de un viaje de luna de miel y además estaba ganando dinero.

¿Te imaginas el potencial que tiene eso? ¿Desde dónde estaba trabajando yo? Desde varios países, desde varios lugares, a veces en los aeropuertos, a veces en los hoteles, a veces en un café, a veces en los restaurantes siempre y cuando tuviera conexión a Internet podía chequear mi negocio cómo estaba funcionando, podía chequear mis estadísticas, podía chequear todos los números, podía chequear todo mi negocio desde el lugar en donde quisiera.

Entonces posiblemente tú estás en Colombia, posiblemente tú estás en Argentina, posiblemente tú estás en México, en España, en algún país de Latinoamérica, posiblemente estás en Estados Unidos, posiblemente puedes estar en cualquier país y me estás escuchando y hablas español y tienes la inquietud de empezar un negocio.

Yo lo único que te puedo decir es: No importa en dónde estés, puedes hacer dinero en Internet. Y esa es la regla número tres. No importante en dónde estés, puedes hacer dinero en Internet.

¿Por qué te explico esas tres reglas? Porque es muy importante partir de las bases. Si tú inicias tu negocio y quieres empezar, por ejemplo, a venderle un producto maravilloso que tienes a una empresa créeme que acabas de cometer dos errores muy fuertes, y lo único que estoy haciendo es ahorrarte tiempo y ahorrarte esa curva de aprendizaje, no le vendas a empresas y no empieces con el producto en la mente, empieza con el mercado.

Vamos a la siguiente sección y vamos ahora así a empezara a trabajar. Espero que puedas tener tu computadora enfrente de ti, tu ordenador enfrente de ti porque te voy a dar algunas instrucciones a veces para explicarte exactamente lo que tienes que hacer. Entonces ya sé que estás escuchando esto en algún mp3, en algún aparato de mp3 o donde lo estés escuchando. Yo te pido que además tengas enfrente de ti tu computadora con acceso a Internet porque te voy a explicar exactamente lo que tienes que hacer.

Capítulo 2 – “Investigación de Mercado en Internet”

Vamos a empezar, ahora sí vamos a empezar a trabajar en cómo ganar dinero en Internet. Te voy a explicar exactamente qué es lo que tienes que hacer para ganar dinero en Internet y te voy a explicar cuáles son las estrategias que yo utilizo y las que he utilizado para construir mi negocio.

Ahora te dije hace rato, hace un rato que la regla número 1 es: No empieces con el producto, empieza con el mercado, tienes que encontrar un mercado que esté hambriento de una necesidad, que tenga una necesidad y que lo único que tú tienes que hacer es llegar con un producto, desarrollar un producto y dárselo. Y no únicamente un producto, ya que tienes un mercado, ya que encuentres un mercado hambriento tú puedes crear 1,2, 3, 4, 10 ó 20 productos diferentes pero para satisfacer esta misma necesidad.

Ahora, a toda la gente que le explico esto, bueno, parece muy sencillo, parece muy fácil decir: Encuentre un mercado y luego dales un producto, y tú me vas a preguntar si es tan sencillo explícame cómo le puedo hacer yo para encontrar ese mercado, si fuera tan fácil todo el mundo lo haría, toda la gente lo haría y toda la gente encontraría el mercado de algo y se los vendería.

¿Porque la mayor parte de la gente gasta dinero en Internet y no gana dinero en Internet? Por una simple y sencilla razón, que la gente no sabe cómo conocer la demanda de productos en Internet. Y yo te voy a explicar exactamente qué es lo que tienes que hacer para conocer la demanda de productos por Internet.

Ahora, quiero que estés enfrente de tu computadora porque te voy a dar algunas instrucciones y algunas páginas a las que tienes que ir. Tienes que seguir las instrucciones exactamente como te las voy a dar para que pueda funcionar la estrategia, las estrategias que vas a aprender.

La primer página a la que quiero que vayas se llama www.mejorespalabrasclave.com.

Cuando vas a esta página, esta página te va a redirigir a otra página diferente y esta otra página es un programa que vale oro, esta página de por sí vale muchos miles

de dólares el conocer que en esta página tú puedes saber la demanda de muchos productos y de muchos servicios por Internet y de mucha información por Internet.

La página se llama wordtraker, que es buscador de palabras en español, y esta página lo que hace es tú puedes buscar una palabra, por ejemplo, tú quieres saber cuál es la demanda en Internet de la palabra, vamos a pensar una palabra. Por ejemplo, karate, la palabra karate. ¿Quieres ver cuánta gente está interesada en aprender karate en Internet? Entonces tú pones la palabra karate en este programa y lo que hace es decirte cuál es la cantidad de clicks mensuales o de búsquedas mensuales que la gente realiza en Internet a través de los principales buscadores.

Entonces imagínate la cantidad de información que tú puedes acceder, si tú pudieras conocer cuántas personas a nivel mundial buscan la palabra karate en los buscadores, imagínate el valor que tiene esa información, imagínate que tú pusieras karate y de repente te das cuenta que hay 100.000 personas mensuales o 200.000 personas mensuales buscando información acerca de karate.

Entonces vamos a suponer que ese es un ejemplo, porque no sé ni siquiera cuántas personas buscan la palabra karate, no lo estoy haciendo, pero vamos a suponer que tú buscas la palabra karate y te das cuenta que... Vamos a hacerlo para que sea más fácil para ti, vamos a hacerlo en este momento, vámonos a la página que te dije: www.mejorespalabrasclave.com.

Vamos a esta página y nos vamos a dar cuenta que hay un servicio, por cierto, si esto no lo puedes ver y lo tienes que traducir y tú no sabes leer inglés, te recomiendo que vayas a la sección de este libro donde te explico cómo traducir las páginas de Internet a español. El idioma no va a ser una limitante para ti, si no sabes inglés vas a poder aun así ganar dinero en Internet. Entonces no te preocupes por el idioma, esta página ahorita, la que estoy viendo enfrente de mí está en inglés, sin embargo como explique anteriormente tú puedes traducir toda esta página al español.

Entonces no te preocupes por eso, pero bueno, estamos aquí en esta página, estamos en wordtraker, en la página que es www.mejorespalabrasclave.com y tenemos varias opciones, tenemos una opción que es gratuita y tenemos una opción que tienes que pagar. Yo te recomiendo la opción que tienes que pagar, y te voy a explicar porque.

Tienes mucho más completa la información, recibes mucho más completa la información con la opción que ellos te dan pagada. La información que dan gratuita es solamente una parte de las búsquedas que hace la gente a nivel mundial de la palabra que tú estás buscando. Entonces si quieres tú tener información realmente real y que se aproxime mucho más a la realidad de lo que la gente esté buscando te recomiendo, no cobran mucho dinero, realmente no es un costo alto, pero es una de las herramientas más poderosas que tú vas a poder tener para buscar la demanda de productos en Internet.

Es invaluable realmente esta herramienta, yo te recomiendo realmente que la compres, que realmente pagues el precio, hay diferentes planes que tienen para pagarlo pero realmente vale la pena porque esto no lo vas a ocupar una vez, esto lo vas a ocupar y utilizar cada vez que quieras lanzar un nuevo producto al mercado vas a poder utilizar este mismo servicio. Yo lo he utilizado muchísimas veces, he ganado miles de miles de miles de dólares en Internet usando este producto.

Imagínate el poder que tiene que cuando yo lance un producto sé que hay gente buscando ese producto. Por ejemplo, decíamos la palabra karate, imagínate que vamos a hacerlo con karate, vamos a la parte gratuita para efectos de enseñanza. Yo te voy a explicar exactamente cómo funciona la parte gratuita, repito, yo te recomiendo que pagues el precio porque te va a salir mucho más completa la información y va a ser mucho más real tu decisión y recuerda que la información es lo más importante para tomar una decisión correcta.

Entonces vamos a la parte gratuita en donde dice trial, hasta arriba y vamos a poner, por ejemplo, mi nombre y mi e-mail que me está pidiendo, tú lo puedes también hacer en tu pantalla.

Entonces lo que te va a dar es una opción en la cual tú puedes escribir una palabra clave. Lo que te está diciendo ya que metes tu nombre y tu e-mail para la prueba gratis te mandan un e-mail en el cual tienes que confirmar y lo que vamos a hacer es con ese e-mail que me van a mandar ahorita confirmar nuestra suscripción para poder utilizar la prueba gratis, para efectos de enseñanza de este programa.

Entonces déjame chequear mi correo electrónico, y quiero que sepas que estoy haciendo todo esto en tiempo real porque quiero que aprendas que así como yo lo estoy

haciendo en este momento, tiempo real, tú lo puedes hacer desde tu casa, tú puedes hacer exactamente lo mismo que estoy haciendo yo desde la comodidad de tu hogar.

Ahora, déjame hacer un paréntesis muy importante ahorita porque si yo te pudiera decir cuál es la información que más vale de todo mi negocio yo te podría contestar que es lo que el mercado quiere. Esa es la clave que me ha hecho a mí en lo personal ganar mucho dinero en Internet.

Yo he lanzado muchos productos en Internet, he vendido mucho dinero en Internet, he recibido mucho dinero en Internet y la razón principal por la que lo he hecho es porque he sabido exactamente qué es lo que la gente quiere. Entonces este capítulo es muy importante porque te va a decir exactamente qué es lo que la gente está buscando y con esa información tú vas a poder lanzar productos y servicios.

Pero bueno, una vez dicho eso, ahora sí vamos a empezar a utilizar el sistema que ellos ofrecen y te voy a enseñar exactamente qué es exactamente que es lo que tienes que hacer. Te digo, nos mandan un mail de confirmación, damos el click en el mail de confirmación y nos vamos al paso número uno, en el paso número uno vamos a escribir la palabra “karate”, vamos a ver qué demanda tiene la palabra karate.

Le damos click y en este caso, en este momento que estoy haciendo esta grabación el resultado es el siguiente, la palabra karate me da la palabra karate y todas las palabras relacionadas con la palabra karate. Imagínate, por ejemplo, que yo pienso en la palabra karate y pienso ver cómo está la demanda en Internet pero de repente me doy cuenta que aquí los resultados que me está dando es “karate”, luego me da “artes marciales”, me da “Shoto-kan”, me da “defensa personal”, me da “fotografías de karate”, me da “aikido”.

Todas las palabras que yo ni siquiera había pensado que la gente también está buscando en Internet me las da este programa. Imagínate el poder que tiene eso para tú lanzar diferentes productos o para tú encontrar ese mercado. Puede ser que tú estés buscando personas que buscan la palabra karate pero posible la gente que está buscando defensa personal, por ejemplo, obviamente también va a estar interesada o puede ser que esté muy interesada en la palabra karate.

Entonces si tú estás vendiendo, por ejemplo, un vídeo de karate, de cómo aprender karate desde tu casa obviamente la gente que está buscando defensa personal o que está buscando aikido puede ser que también les interese.

Entonces vamos a darle click a karate, por ejemplo, y aquí tenemos en los últimos 90 días ha habido 2.540 búsquedas de la palabra karate. Ahora, te repito, esta no es una información totalmente verídica porque estamos usando la opción gratuita y yo no te recomiendo, desde mi experiencia personal que utilices esta opción porque puede ser que los resultados no sean tan ciertos. Esto es únicamente como un ejemplo para que tú te des cuenta de cómo funciona este programa una vez que lo pagues.

Pero bueno, aquí nos damos cuenta de la cuestión numérica de que son 2.540 personas en los últimos 90 días en uno de los buscadores, no todos, porque te repito que estamos usando la opción gratuita. Tenemos también, por ejemplo, “Karate Kid”, la película, hay 449 búsquedas en los últimos 90 días, “karate clip art”, por ejemplo, “dibujos de karate”, en los últimos 90 días son 120 búsquedas y así sucesivamente.

Entonces vamos a agregar todas las palabras que aparecieron aquí, se pueden agregar, pero vamos a agregar a una canasta. Aquí hasta abajo dice: “agregar a la canasta”. Entonces vamos a seleccionar y las vamos a agregar.

Y te voy a explicar qué es lo que tienes que hacer porque una parte muy importante es esa, la otra parte que sigue después, aquí ya puse tres palabras clave en la canasta y le vamos a dar click para ir al paso número tres.

Paso número tres es ver otro aspecto muy importante, vemos la demanda de karate, 2.540 personas en los últimos 90 días, pero ¿qué pasaría si dices: bueno, ok, voy a vender un producto de karate pero no te das cuenta que hay muchos competidores que están vendiendo productos de karate?

Tienes que ver la demanda pero también tienes que ver la competencia, para tú lanzar un producto y minimizar el riesgo de que ese producto pueda fracasar lo que tienes que hacer es ver por un lado la demanda y cuánta gente está buscando esa palabra o palabras relacionadas y por otro lado ver cuántas empresas o cuántas personas están vendiendo productos relacionados, porque, por ejemplo, la industria de bajar de peso. ¿Cómo bajar de peso? Puede ser que pongas: “¿Cómo bajar de peso?” aquí, y te salgan muchísimas búsquedas. Pero ¿qué pasa?, tú vas a la competencia y

obviamente hay muchísimas empresas que están vendiendo productos de cómo bajar de peso, te conviene, no, no te conviene porque es mucho mejor encontrar productos que aunque no tengan tanta demanda, tampoco tengan tanta competencia.

Uno de los productos que han tenido mucho éxito de los que yo lancé, por ejemplo, al mercado es cómo subir de peso, cómo bajar de peso está muy competido pero yo pensé diferente y dije: ¿por qué no lanzar un producto de cómo subir de peso? Y entonces lancé un libro al mercado que es cómo subir de peso y hay muy poca gente en porcentaje pero en cantidad de personas hay mucha gente que es muy delgada que quiere subir de peso, y entonces ahí está el nicho de mercado, ahí está la oportunidad y es un producto que hasta la fecha es muy exitoso y tiene, genera muchos ingresos mensuales.

Entonces ¿cómo usando este programa, la primera opción que te estoy dando, puedes saber tú la competencia, conocer la competencia? Lo que tienes que hacer es en el paso número cuatro, aquí dice: competition, que es la competencia. Le damos click ahí y lo que este programa te va a dar es un índice y tienes que entender exactamente cómo funciona este índice para saber si es buena la opción de ese mercado o es mala la opción.

Entonces como funciona este programa es que de todas las palabras clave que tú tienes, por ejemplo, defensa personal, karate, artes marciales, aikido, todas las palabras que te había dado el programa anteriormente, te va a dar un índice que se llama KEY ANALISIS, el índice KEY es un índice que ellos manejan para conocer cuál es la demanda, incluida la competencia y a ver si es bueno o malo el mercado. Entonces aquí tenemos, por ejemplo, una grafica que nos dice desde 0, puede ser 0 el KEY y puede llegar hasta 400, por ejemplo.

Obviamente si consigues uno que tiene 400 ni lo piensas si lanzas ese producto al mercado, pero yo en mi experiencia te puedo decir que una palabra clave que tiene un índice KEY de arriba de 10-15, con que tenga arriba de 10 ó 15 ya es un buen nicho de mercado en el cual te puedes enfocar.

Entonces, por ejemplo, karate tiene 1.15. ¿Qué nos dice eso? Nos dice dos cosas, o que la demanda no es suficiente para la competencia que hay o que si hay mucha demanda pero es demasiada la competencia que hay, porque si es exagerada la competencia y también exagerada la demanda te va a salir un índice muy bajo.

Entonces si nos da un índice de 1.15 lo que yo puedo decir, basado en mi experiencia y créeme, yo he tenido muchos productos exitosos en el mercado, también he tenido muchos que no han tenido éxito pero he tenido muchos que sí lo han tenido. Te puedo decir que si tienen un índice de KEY del 1.15 no nos metemos en ese mercado. Es solamente un ejemplo.

Ahora, así como lo que acabo de hacer tú lo puedes hacer con todas las palabras claves que se te puedan ocurrir. Entonces no tengas límites en el tipo de productos, el producto olvídate de él ahorita, que no te importe qué tipo de producto vas a lanzar al mercado. Lo que tienes que pensar ahorita es la palabra clave que la gente está buscando en Internet, ya que tú conozcas las palabras clave que la gente realmente busca en Internet entonces te puedes preocupar por hacer el producto, ya pasaremos a esa segunda parte. Yo te voy a enseñar exactamente cómo puedes crear productos de forma eficiente y de forma fácil.

Entonces la primera opción, repito, se llama www.mejorespalabrasclave.com, vas a esa página, te redirige hacia otra página que está en inglés, si esta página está en inglés la entiendes está perfecto, si no lo entiendes no te preocupes, revisa la sección del libro en donde te explico paso a paso cómo traducir esta página al español, tienes que hacerlo paso a paso para que ya en español lo puedas revisar.

Repito, esta opción no te recomiendo usar la gratuita que acabamos de utilizar porque no puedes tomar una decisión con información limitada, quieres tener la información más completa para tomar una decisión. Entonces te recomiendo que vayas a www.mejorespalabrasclave.com, inscríbete en la opción que tienes que pagar y empieza a buscar el tipo de palabras clave que piensas que pueden tener mucha demanda en Internet.

Otra opción

Hay otra opción que tú puedes utilizar para buscar qué palabras clave está buscando la gente en Internet. Acuérdate, palabras clave, nunca se te olvide, palabras clave. Ahí en las palabras clave se basa tu negocio, porque las palabras clave son las palabras que normalmente la gente utiliza para buscar cosas en Internet.

Tú puedes pensar que la gente está buscando la palabra karate, por ejemplo, pero si la gente realmente busca defensa personal y tú piensas, además porque tú

buscarías “karate” en vez de “defensa personal”, tú asumes que la demás gente va a buscar también karate, podrías estar perdiendo miles de miles de miles de miles de clientes mensuales, que buscan la palabra clave o la frase clave “defensa personal”.

Entonces es muy importante que entendamos el poder que tienen las palabras clave y entender el comportamiento de las palabras clave en Internet. Ahora, un paréntesis aquí y es muy importante hacerte ver algo, una realidad en Internet. La gente no se mete al Internet a comprar, muy poca gente se mete al Internet a comprar, eso tienes que entenderlo desde ahora. No creo que tú te hayas metido a Internet a buscar un libro que te enseñara cómo ganar dinero en Internet, yo creo que tú estabas más bien buscando información, estabas navegando y de repente te di la opción de que esta información vale más que la información que vas a encontrar gratuita.

Entonces es muy importante que sepas que la gente se mete a dos cosas a Internet, básicamente. La gente se mete, número uno, a chequear su correo electrónico; número dos, a buscar información o a hacer investigación.

¿Cuál es mi trabajo y cuál es el tuyo? Tu trabajo es convencer a la gente de que el producto, servicio o información que tú ofreces vale la pena. Pero ¿de dónde viene la necesidad de la gente de las palabras clave? Entonces ¿qué pasa si la gente está buscando información, está haciendo investigación de karate? La gente está investigando acerca de karate, está investigando por ejemplo cómo se puede defender o cómo puede aprender una kata de karate o cómo puede aprender más acerca de artes marciales.

Y de repente en una de tantas páginas encuentra tu página y cuando entra a tu página de repente se da cuenta que no es información gratuita, tal vez tu producto cuesta, tal vez tú le estás vendiendo equipos de karate o le estás vendiendo un vídeo de karate o le estás vendiendo algo que para esa persona en ese momento es muy importante, tiene un gran valor porque obviamente tú no lo fuiste a buscar a él, él o ella te vinieron a buscar a ti. Ellos están buscando y entrando en tu página de Internet.

Entonces, ¿qué pasa en ese momento? En ese momento esa persona entró a través de una palabra clave a tu página y tu tarea y tu trabajo es convencerla de que eso cuesta y de que puede encontrar mucha información gratuita en Internet y puede encontrar muchos productos muy baratos pero que la tuya vale la pena, y esa es tu labor.

Ya te explicaré exactamente cómo hacerlo porque no es difícil hacerlo, te explicaré exactamente qué tienes que hacer para convencer a la gente, pero lo que tienes que entender ahora es que las palabras clave son la base de tu negocio porque si tú tienes una idea en la cabeza que la gente puede interesarse por algo no te limites a una palabra clave o a una frase clave que tú pienses que va a ser popular en Internet.

Por eso la importancia de la primer herramienta que te di, la herramienta de www.mejorespalabrasclave.com. Porque www.mejorespalabrasclave.com lo que te da es una perspectiva no únicamente de la palabra que tú buscaste sino de otras palabras relacionadas, cuando buscamos la palabra karate estaba, por ejemplo, defensa personal, estaba aikido, estaba shotokan, estaban varias palabras que a ti posiblemente nunca se te hubieran ocurrido y que tal vez tengan el doble o el triple de tráfico en Internet, que de lo que tú pensabas.

Ahora tú me dirás ¿por qué? Una simple y sencilla razón, independientemente de que todos los seres humanos somos diferentes, evidentemente que todos pensamos y buscamos información de forma distinta, hay algo que no podemos perder de vista y eso es, por ejemplo, si nos enfocamos al mercado que habla inglés, obviamente no hablan el mismo inglés en Australia, que el hablan en Inglaterra, que el que hablan en escocia, que el que hablan en Estados Unidos, un inglés muy diferente con palabras diferentes.

Si te enfocas al mercado que habla español las palabras son diferentes, en unos lugares ganan plata, en otros lugares ganan dinero, en unos lugares es el ordenador, en otros lugares es la computadora, hay palabras muy distintas. Entonces el poder de esas herramientas es que tú vas a poner una palabra y no únicamente te van a dar la demanda de esa palabra sino que te van a dar sinónimos que la gente está buscando y que la gente realmente está utilizando para buscar en Internet.

Quería hacer un paréntesis muy importante que fue este porque las palabras clave son la sangre de tu negocio. Yo te puedo decir que he hecho miles de dólares en Internet, por entender cómo busca información la gente y una vez que yo entiendo cómo busca información la gente entonces en ese momento puedo yo ofrecerles un producto.

Ahora, otro punto muy importante, si tú vendes un producto en el mercado, no en el Internet, sino en el mercado tradicional puedes dar un precio porque puede ser o no que la gente se interese por tu producto. Sin embargo en el modelo que yo te estoy enseñando imagínate el precio al que puedes dar un producto, obviamente un buen producto, no puedes dar un producto que no le vaya ayudar a la gente. Imagínate el precio al que puedes dar tú un producto si sabes de antemano dos cosas.

Uno, que una persona esté interesada y tiene una necesidad en esa palabra clave. Dos, que esa persona te buscó a ti y no tú lo buscaste a él. No es lo mismo un vendedor que va de puerta en puerta ofreciéndole a la gente sus productos que imagínate que la gente viniera a mi casa a decirme: “Necesito tu producto y sé que lo vendes”. Sin que yo me mueva de mi casa.

Entonces esos dos conceptos son el poder del Internet y es muy importante que los entiendas porque gracias a eso puedes hacer realmente un imperio en Internet y puedes literalmente ganar dinero mientras duermes.

Ahora déjame explicarte la segunda herramienta que es muy poderosa para hacer investigación acerca de las palabras clave y esta página es www.buscapalabrasclave.com, es la segunda opción que tú puedes utilizar.

Cuando vayas a www.buscapalabrasclave.com te va a redirigir a otra página, nuevamente esta página está en inglés pero utilizando la herramienta de babel.altavista.com y lo que ya les expliqué anteriormente de cómo traducir las páginas, de esa forma muy sencillamente y muy fácilmente pueden ustedes, puedes tú traducir perfectamente eventual información.

Si sabes inglés muchas felicidades porque la verdad te vas a ampliar tus perspectivas, si no sabes inglés no tiene ninguna importancia porque yo he vendido, y te lo digo personalmente, he vendido productos en inglés y he vendido productos en español, y en Internet tienes acceso, imagínate a más del 6% de la gente que navega el Internet habla español, imagínate el potencial que tiene eso si son mil millones de personas las que navegan en el Internet en el mundo.

Entonces la segunda opción es www.buscapalabrasclave.com. Vamos a esta página y una vez que llegues a esta página te vas a dar cuenta que hay una opción en el centro que dice: Keywords Discovery. Le damos click a Keywords Discovery y esta es

una opción que también cuesta, te recomiendo que utilices o una o la otra, yo te recomiendo, esta opción puede ser más completa que la primera que te di, tal vez sea un poco más compleja de usar al principio pero es mucho más completa, es muy compleja esta opción.

Entonces te recomiendo realmente que lo estudies, estudia muy bien cómo funciona, tiene estudios de la industria, tiene estudios de palabras clave y tiene otras herramientas que tú puedes utilizar para saber cuál es la demanda de palabras clave en Internet. Entonces, repito, la página es www.buscapalabrasclave.com.

Créeme que para yo encontrar estas dos páginas que te he dado me costó muchísimo trabajo y no solamente eso, para yo entender el potencial y el poder que tienen estas dos páginas me costó mucho trabajo y mucho dinero perdido en Internet.

Yo te estoy acortando el camino y te estoy diciendo que utilices estas dos herramientas antes de que ni siquiera empieces a fabricar ningún producto. No hagas absolutamente nada hasta que te subscribas a esos servicios y empieces a investigar qué temas está buscando la gente en Internet.

Ahora, déjame darte una tercera herramienta que puedes utilizar. Esta herramienta es bastante limitada, no te la recomiendo, es gratuita, pero te va a dar un panorama muy, muy vago, muy limitado de lo que la gente busca en Internet.

La página es www.inventory.overture.com, lo digo tal cual como suena para que no haya confusión. www.inventory.overture.com.

Nos vamos a esta página y lo que vamos a ver en esta página es una forma que puedes llenar de una sola ventana y en esta forma puedes poner la palabra clave que tú quieras, puedes poner, por ejemplo, “cómo bajar de peso”, “cómo subir de peso”, las frases clave que se te ocurran que tú pienses que la gente puede estar interesada, y vas a ver resultados, los resultados son de miles, a veces de millones de búsquedas. Yo te recomiendo que no utilices las palabras clave que son exageradamente competidas.

Si encuentras una que tiene millones de búsquedas pues es una buena palabra clave porque tiene muchísima demanda, sin embargo imagínate la cantidad de competidores que vas a tener.

Entonces yo calcularía un número entre 100.000 y 200.000 búsquedas es un número bastante bueno y es un nicho de mercado que tiene buena demanda y sin embargo no tienes tanta competencia y no te vas a afrontar a tantos competidores en Internet.

Entonces puedes ir a www.inventory.overture.com, ahí lo que vas a hacer es poner las palabras clave que quieras y vas a buscar qué demanda tienen en Internet.

Repito, esta es una opción muy limitada, no es creíble, no es tan creíble como las demás porque esta, Overture lo que hace es, es una empresa de Yahoo!, entonces lo que hace es ver únicamente algunas palabras clave que se buscan en algunos países de esta empresa, mientras que los demás herramientas que yo te estoy proponiendo y que son los que yo personalmente utilizo, te van a dar un panorama mucho más amplio porque van a utilizar todos los demás servidores, buscadores o por lo menos los más creíbles.

Tú sabes que Yahoo! ya actualmente no tiene tanta fuerza en Internet, Google está creciendo rapidísimo y muchos buscadores están creciendo bastante rápido. Entonces yo te recomiendo personalmente que uses www.mejorespalabrasclave.com y www.buscapalabrasclave.com.

Capítulo 3 – “Mejore Productos Para Vender en Internet”

¿Qué pasa cuando ya hicimos la investigación en mercado y ya conocemos qué tipo de palabras clave está buscando la gente o ya identificamos un cierto nicho de mercado?

Algo muy importante. Antes de empezar a pensar en qué producto voy a fabricar o qué producto voy a producir o qué servicio voy a ofrecer tengo que conocerme a mí mismo y tengo que conocer qué me apasiona, qué me interesa y en qué soy un experto o en qué soy bueno, nunca vas a tener éxito, y déjame repetir eso, nunca vas a tener éxito o te va a costar mucho más trabajo tener éxito si el producto que estás vendiendo o al mercado que te estás enfocando no va de la mano con lo que te apasiona y con lo que te mueve y con lo que te gusta y con lo que disfruta hacer.

Al principio sobre todo vas a estar muchas horas en la computadora y vas a estar mucho tiempo trabajando en este producto y en este mercado. Entonces es muy difícil que si a ti no te gusta, por ejemplo, el buceo quieras vender productos de buceo porque no vas a tener éxito tan fácilmente y no se te va a dar tan fácilmente el vender productos de buceo nada más porque las palabras clave tienen mucha demanda.

Entonces tienes que buscar un equilibrio entre que las palabras clave tengan una buena demanda, que a ti te interese y que seas experto en el tema para poder ofrecer productos de valor y que al mismo tiempo sea algo que a ti te apasione, que seas bueno, que seas un experto y que te apasione.

Ahora, dicho esto primer paso, ya investigamos el mercado, ya te di todas las herramientas que puedes utilizar, ya te di tres herramientas muy poderosas que son www.mejorespalabrasclave.com, www.buscapalabrasclave.com y la herramienta de Overture que es gratuita pero nuevamente te digo que es muy limitada.

Entonces ya te di estas herramientas, ahora lo que tienes que hacer es ponerte a investigar, piensa como dicen en los Estados Unidos, outside of the box, afuera de lo convencional, trata de pensar en cosas que tú normalmente no pensarías, que a ti normalmente no se te ocurrirían.

Te voy a dar un ejemplo, uno de mis primeros libros en Internet fue un libro de un tema muy particular. Si yo te digo el tema no me lo vas a creer, pero ese libro en

piloto automático, literalmente, sin hacer absolutamente nada me dejaba dinero día tras día tras día tras día, y me entraban pedidos de Estados Unidos y me entraban pedidos de Australia, de Inglaterra, de varios países, y este libro fue de cómo hacer un discurso para una boda.

Imagínate el tema tan específico que a mí nunca se me hubiera ocurrido porque tal vez en México no somos tanto, o en Latinoamérica no somos tanto de dar ese discurso famoso de las bodas y de grabarlo y de guardarlo en vídeo y de guardarlo en fotos, somos mucho de la fiesta después de la boda pero en Estados Unidos o en un mercado muy específico, el saajón, son mucho de preparar mucho su discurso y guardarlo y la persona que es el Best Man, que es el hombre de honor, como lo llaman, es, ahora sí que como su nombre lo indica, un honor ser esta persona porque va a preparar un discurso para los novios.

Yo pensé en eso, en esa tendencia de preparar el speech, de preparar el discurso y me di cuenta que la gente se estaba metiendo en Internet entre miércoles y jueves a buscar cómo preparar un discurso para una boda, que seguramente tendrían el viernes o el sábado.

Cuando yo identifiqué esta tendencia me puse a investigar cuánta información había de cómo preparar un discurso, había algo de información gratuita pero sinceramente era de muy baja calidad, y entonces yo les ofrecí un producto a estas personas que estaban desesperadas por saber cómo preparar un discurso para una boda.

Y ahí entra algo muy importante, la gente se motiva mucho más para evitar el dolor que por buscar el placer, y repito porque es muy importante: la gente se motiva más para evitar el dolor que para buscar el placer. Imagínate el dolor de pasar el ridículo ante toda la gente que te conoce dando un discurso en la boda de tu hermano, por ejemplo. La gente para evitar ese dolor quería y estaba buscando un producto o un servicio que le ayudara a dar un buen discurso en la boda.

Yo ¿qué hice? Sabía que la demanda estaba ahí, únicamente les di el producto, tuvo éxito, sí, si tuvo éxito porque yo únicamente contesté con un producto a la demanda que el mercado me estaba marcando. Ellos son los que saben, el mercado es el que sabe. Yo puedo ser el mejor mercadólogo del mundo, sin embargo el mercado es

el que sabe, no yo, yo únicamente tengo que escuchar el mercado y darle lo que busca, punto. No tengo que hacer nada más.

Si tú escuchas lo que el mercado te está diciendo y se lo das vas a ser muy exitoso y nunca en la historia de la humanidad había habido tantas herramientas para tener acceso tan rápido y de forma tan sencilla a la información del mercado.

Imagínate el poder que tienes con lo que te estoy dando de que tú puedes saber hoy cuántas búsquedas de cierto tema han habido en los últimos días en Internet. Entonces ese es tu papel, trata de pensar fuera de lo convencional, siéntate un buen rato enfrente de la computadora y pon varias palabras clave que se te ocurran, pon las palabras clave que más difíciles y más raras te parezcan y te vas a asombrar cómo algunas de ellas tienen muchísima demanda en Internet.

Y recuerda: no necesitas encontrar palabras clave con millones de búsquedas, siempre y cuando sea un tema que tiene demanda y un tema que no tiene mucha competencia y eso es lo que tienes que hacer. Ahora, digo que no tiene mucha competencia, no dije que no tiene competencia. Si un tema no tiene nadie de competidor, si no hay absolutamente nadie en el mercado que esté ofreciendo un producto para un tema en específico es un foco rojo. ¿Por qué? Porque posiblemente mucha gente lo ha intentado y a nadie le ha salido porque esa gente posiblemente busca información gratuita en Internet o busca productos gratis en Internet o está buscando cosas y no está dispuesta a pagar. Entonces son dos cosas: Uno, que tenga una demanda suficiente pero dos, que la competencia exista pero que sea limitada, que sea muy poca la competencia.

Entonces vamos a regresar a lo que estamos diciendo que es: tienes que encontrar un producto que sea tal vez fuera de lo convencional, tal vez a nadie se le había ocurrido pero trata de pensar en todo tipo de temas y sobre todo que a ti te apasione, que a ti te mueva. Pregúntale a la gente que te conoce qué te gusta hacer, cómo te ven, en qué eres bueno, cuáles son tus fortalezas, porque seguramente si te enfocas a tus fortalezas tu negocio va a crecer mucho más rápido.

Yo he tenido éxito en mi negocio porque me dedico a lo que me gusta y en lo que soy bueno, todo lo demás lo subcontrato, todo lo demás lo puede hacer alguien más. Yo hago en lo que soy bueno y me dedico a hacer en lo que soy fuerte, y te recomiendo que hagas exactamente lo mismo. Si eres un fan, un aficionado del buceo dedícate a ver qué

temas dentro del buceo pueden tener demanda en Internet, tal vez buceo en general está muy competido y tiene muchísima demanda, pero tal vez, por ejemplo, buceo en el Caribe, se me ocurre, puede ser un tema interesante, o tal vez buceo en el Sureste Asiático o buceo en Australia puede ser un tema interesante y que posiblemente no tenga tanta competencia. Entonces trata de buscar temas muy grandes y dentro de esos temas grandes puede haber microtemas que tú puedas utilizar.

Recuerda, en Internet es muy importante que entiendas algo. En Internet hay un dicho en inglés que dice: “You get rich with a nich”. “Te haces rico con un nicho”, un nicho de mercado. Acuérdate de la cola de caballo, vas a perder tu tiempo si te enfocas a la parte izquierda porque ahí únicamente las grandes empresas pueden entrar, tú enfócate a la parte derecha, a los micronichos y te vas a asombrar la cantidad de gente que va a ver en ese mercado con esas condiciones, buscando ese tipo de productos y a la cantidad de personas que les vas a poder vender.

Entonces una vez que encuentres la palabra clave o una vez que encuentres la frase clave te voy a recomendar algo, ponte a pensar qué tipo de productos quiere esa gente, qué tipo de productos puede querer, y tú me vas a contestar: “Bueno, tal vez no estoy tan seguro porque lo mismo en las palabras clave igual y yo pensaré una cosa, una palabra clave y es otra diferente”, lo mismo con los productos, tal vez a mí se me ocurre que estarían interesados en algo, pero realmente están interesados en otra cosa.

Te voy a dar la respuesta y la respuesta es lo que te acabo de decir, tú no sabes nada y yo no sé nada, los únicos expertos son las personas y los clientes que te van a comprar, el único experto es el mercado y hay formas muy sencillas en Internet de saber exactamente qué es lo que la gente está buscando y déjame explicarte cómo.

Vamos a una página que se llama www.surveymonkey.com, es una página de encuestas. Esta herramienta me ha hecho ganar miles de dólares en Internet y es una herramienta bastante poderosa. ¿Qué es lo que hace? Hace encuestas a la gente que tú estás interesado en alcanzar y te das cuenta exactamente qué edad tienen, si son hombres o mujeres, o los dos, si son casados o solteros, todas las preguntas que tú les quieras hacer se las vas a poder hacer.

Ahora, necesitas otra herramienta que ya te la voy a explicar más adelante que es una autoresponder para poder acceder a esa gente y mandarles correos electrónicos, que ya te voy a explicar la herramienta, te voy a dar otra herramienta muy buena para

eso. Entonces vas a tener que mezclar las dos, pero no se te olvide por favor que tienes antes que empezar a desarrollar tu producto, que usar www.surveymonkey.com que es una página que te va a dar la posibilidad de preguntarle tú directamente a la gente qué es lo que quiere.

Imagínate lo impresionante que es el Internet, yo he hecho preguntas a la gente de qué es lo que quiere y en menos de 12 horas tengo gráficas diciéndome qué porcentaje son de hombres, qué porcentaje son de mujeres, qué tipo de productos buscan, cuánto están dispuestos a gastar, qué tipo de cosas o servicios les interesan. Todas las preguntas que te puedas imaginar, imagínate que se lo puedas hacer directamente a la persona que le quieres vender.

Es una herramienta que nunca en la historia de la investigación de mercados, de la mercadotecnia había habido algo tan eficiente y tan rápido para preguntarle al consumidor y a los mercados qué es lo que necesitan. Es una herramienta que vale, me costó mucho trabajo encontrarla y vale muchísimo.

Entonces hay una opción gratuita, la puedes utilizar, hay una opción que cuesta, intenta practicar primero con la gratuita para que te familiarices con el programa, es muy sencillo, muy fácil de usar y ya después si quieres hacer encuestas más grandes, porque la gratuita te pone un límite en el número de personas que vas a encuestar, si tienes ya mucha gente a la que le quieres hacer una encuesta entonces ya puedes elegir la opción pagada.

Yo actualmente utilizo la opción pagada por el tamaño de las encuestas pero yo te recomiendo que si es la primera vez que lo utilizas empieces con una opción gratuita, para que te familiarices con el programa. Te vas a asombrar de las maravillas que se pueden hacer.

Entonces esa herramienta la vas a utilizar antes de empezar a fabricar o a producir un producto. En el momento que tú empieces a fabricar o en el momento que tú empieces a elaborar el producto que vas a ofrecer o a planear el servicio que vas a ofrecer es porque ya es casi seguro que va a tener éxito, digo casi porque no todos mis proyectos han sido exitosos, la mayoría han sido exitosos pero algunos no han sido exitosos y hay razones, que ya te explicaré también con mucho detenimiento, pero yo te puedo decir que la mayor parte de los proyectos que yo he lanzado al mercado han sido exitosos inmediatamente porque sé exactamente que la gente los está esperando, sé que

la gente los está buscando por Internet y sé que la gente además de que está buscando esa información por Internet sé cuánto está dispuesto a pagar, sé qué es lo que están necesitando exactamente en cuanto a producto o servicio y entonces cuando yo lanzo un producto imagínate el éxito que tiene.

Entonces el primer paso dentro del desarrollo de productos es: conoce tu mercado y hazle una encuesta para saber exactamente toda la información que tú quieras conocer.

Segunda parte, ahora sí puedes desarrollar tu producto, ahora ¿qué tipo de productos puedes vender por Internet? Hay una gran cantidad de productos que puedes vender por Internet, no te imaginas la cantidad de cosas que se venden a través del Internet.

Yo me acuerdo cuando salió la cuenta de correo electrónico de Google que era Gmail, es Gmail, todavía existe pero cuando muy poca gente la tenía había gente que estaba vendiendo ese tipo de cuentas de correo electrónico en eBay en Internet. Si la gente puede vender cuentas de correo electrónico en eBay, imagínate lo que no puedes vender tú en Internet y ganar miles de miles de miles de dólares. Pero imagínate hacerlo sabiendo que la gente lo está buscando.

Entonces ¿qué tipo de productos puedes vender? Primero, servicios, si eres un consultor, si eres una bogado, si eres un contador, si eres una persona que puede ofrecer un servicio a la demás gente el Internet te puede literalmente hacer millonario, literalmente puedes ser millonario ofreciendo tus servicios por Internet.

Con el Internet no te limitas a la gente que te queda cerca o le queda cerca de tu despacho o que tú puedes ir a visitar de una forma muy sencilla, con el Internet tienes acceso prácticamente a todo el mundo, y si hablas nuevamente español tienes acceso a toda Latinoamérica, a España, a Sudamérica, a todos los países y a todas las gentes más que viven en Estados Unidos y que viven en los países sajones que hablan español. Entonces no tienes límites.

Entonces, primera opción servicios, consultoría, servicios que tú ofrezcas como experto en algún tema. Segunda opción, productos, puedes ofrecer productos en Internet como el sistema tradicional que es importación y exportación de productos, pero usando el modelo que te estoy enseñando. Imagínate si la gente está buscando

información de karate, volvemos al tema del karate, y tú tienes una página de Internet en donde tú vas a ofrecer porque te diste cuenta que la gente está buscando equipo de karate. Por ejemplo, el uniforme de karate y todas las herramientas que se utilizan para el karate, y tú pones una tienda en Internet sabiendo que la gente está buscando ese tema, ya nos dimos cuenta que no es un buen tema por las palabras clave, pero suponiendo que fuera un buen tema, nos metemos y tú vas a empezar a vender virtualmente, en el terreno virtual, en el ciberespacio vas a empezar a vender tus productos.

Imagínate lo que te estás ahorrando de costos de almacenaje, de inventarios, de renta de local, imagínate la diferencia si tú abrieras una tienda de productos de karate todos los costos que tendrías que pagar de empleados, de renta del local, tendrías muchísimos gastos que con el Internet te puedes ahorrar.

Entonces tú puedes tener todo programado de cierta forma que cuando la gente te haga un pedido en ese momento se mande el producto. Tenemos actualmente todas las opciones de mensajería, están muchas empresas que dan servicio de mensajería 24 horas a 48 horas a 72 horas, que tú puedes mandar productos prácticamente a todo el mundo. Entonces imagínate que te llegue un pedido de Australia, lo mandas en 24 horas, está en Australia tu producto, imagínate que te llegue un pedido de Canadá, lo mandas y en menos de 24 horas está tu producto en Canadá.

Pero el poder que tú tienes, el conocimiento y la información que tú tienes es que tú sabes que hay un mercado a nivel mundial de ese producto o de ese tipo de información. Ahora, recuerda, la gente no siempre va a ser tan evidente en sus búsquedas, posiblemente la gente no va a buscar: “Quiero buscar un uniforme de karate”, no lo va a buscar así. Va a buscar: “Defensa personal”, porque esté interesada en el tema, pero si tú la convences al entrar a tu página que lo que tú estás vendiendo, uniformes de karate en este caso, le va a ayudar a alcanzar sus objetivos, en ese momento vas a expandir tus posibilidades infinitamente. Tienes que entender que la gente no busca literalmente lo que está necesitando porque muchas veces ni lo conoce.

Tal vez tú cuando buscaste: “cómo ganar dinero” o “cómo hacer dinero” o “cómo aumentar tus ingresos” no sabías que conocía el producto que yo te ofrecí, no lo sabías. ¿Cuál fue mi labor? Convencerte de que existe un producto que te puede ayudar. Lo mismo va a ser tu labor, la gente tal vez no va a saber, por ejemplo, en buceo, se me ocurre, la gente no va a saber que va a encontrar, se me ocurre, un radio de mp3 que se

puede meter cuando está buceando, por ejemplo, no sé ni siquiera si exista porque yo no soy aficionado al buceo, pero es un ejemplo. Y si tú lo vendes imagínate cuando la gente busca “buceo en el Caribe” o “buceo en Australia” o “equipo de buceo” y tú les ofreces un producto relacionado con lo que están buscando, imagínate las altas posibilidades que tienes de que la gente compre tu producto.

Es impresionante lo que se puede hacer con el acceso a la información. Vivimos en la era de la información y si tienes acceso a la información que te estoy dando puedes tener mucho éxito en muy poco tiempo.

¿Cuál es el siguiente producto que puedes vender? Programas de computación, por ejemplo, software. Actualmente hay muchos procesos que se pueden simplificar a través de los programas, a través del software. Entonces imagínate, por ejemplo, un contador, está buscando información de contabilidad y tú le ofreces un programa que le va a simplificar sus tareas diarias y la ventaja del programa es de que una vez que está subido en el servidor, una vez está almacenado el programa en el servidor lo pueden bajar muchas veces tus clientes y no se acaba, no se agota porque el código del programa ya existe, ya fue elaborado.

Y yo te voy a enseñar una página en la que cuál te pueden elaborar programas a muy bajo costo, que se llama www.rentacoder.com. Puedes entrar a esta página y hay gente de todo el mundo, programadores del mejor nivel a los que tú les puedes decir: “Necesito un programa, por ejemplo, para amas de casa que necesitan administrar sus recetas de cocina”, algo tan específico como eso. Quieres un programa para amas de casa que tienen muchas recetas de cocina y no saben cómo administrarlas para que cuando ellas quieran hacer, por ejemplo, un pollo agridulce, se me ocurre, ponen en el buscador de su programa “pollo agridulce” y salen todas las recetas relacionadas con el pollo agridulce. Es un producto que se me está ocurriendo en este momento que estamos hablando.

Y tú previamente supiste que las palabras clave de cocina, por ejemplo, son muy altas, o de cocina sudamericana o de cierto nicho de mercado dentro de la cocina, porque cocina es un tema muy amplio. Entonces tú vas a www.rentacoder.com y vas a contratar a una persona, que esa persona puede estar en la India, esta persona puede estar en Rumania, puede estar en Pakistán, puede estar en un país bastante lejano y tú ni siquiera lo vas a ver y esta persona tú le vas a dar las especificaciones exactas del

producto que estás buscando, del programa que estás buscando y te van a cobrar muy barato y es la ventaja que yo te comentaba de la Internet.

Imagínate antes las empresas grandes eran las únicas que tenían un acceso a subcontratar el desarrollo de sus productos en otros países, actualmente tú vas a www.rentacoder.com, puedes subcontratar el que alguien te haga un programa en otros países y a precios baratísimos.

Ahora, yo te recomiendo que no subcontrates todos sus productos con diferentes personas, establece una relación laboral. Si hay una cosa que sigue subsistiendo en las reglas de hacer los negocios actualmente en el modelo tradicional y en el modelo del Internet es las relaciones humanas. Tienes que establecer una relación humana y personal con cada persona que trabajes. Si vas a trabajar con una persona dale la confianza, que te conozca, conócelo, habla con él por teléfono, no te limites a los correos electrónicos, habla con esta persona una vez que ya acordaron los términos en los que va a trabajar contigo, habla con esta persona por teléfono y acuerden bien cuáles son las condiciones, cuáles son los términos, que te dé su dirección, tú le das tu dirección, conócelo bien. Porque esta persona va a ser un activo muy importante en tu empresa, si el día de mañana tu programa de “cómo organizar recetas de cocina fue un éxito”, imagínate que tú sacas un programa el día de mañana de “como organizar tus recetas de postres”, por ejemplo, que es otra industria, los postres o los platillos dulces, por ejemplo. Entonces ¿a quién vas a recurrir? En vez de meterte otra vez a www.rentacoder.com y en vez de pasar por todo el proceso de selección, lo que tú vas a hacer es llamarle por teléfono a esta persona o mandarle un correo electrónico, que ya conoces, que ya te dio resultados, y te va a dar una cotización y vas a poder trabajar con esa persona.

Entonces otra opción es los programas, el software, es una opción bastante buena que puedes ofrecer. Una opción más, la música. Mucha gente busca música por Internet. Si se te ocurre a ti música para algún mercado muy específico puedes ofrecerla por Internet y tiene la misma ventaja que los programas, que el software, que la música la puedan bajar muchas veces y no se termina, no se acaba. Tiene sus desventajas también porque obviamente la música es muy selecta en los estilos y en las formas y puede ser que te topes de alguna forma con mucha competencia porque actualmente hay muchas empresas que ofrecen música en Internet, pero si tú logras encontrar un nicho de mercado en música puedes hacerte literalmente millonario con la música.

Déjame darte un ejemplo. ¿Qué pasaría si tú vendes música de relajación en Internet? Por ejemplo. Y de repente te das cuenta que la gente está buscando muchísimo la palabra relajación y la gente tal vez no se imagina que va a ir a comprar un CD de relajación, de repente se mete a algún buscador y empieza a buscar “relajación”, “técnicas de relajación”, todo lo que tenga que ver con relajación, con meditación. Y de repente entran a tu página y en tu página tú les ofreces un CD, música que pueden bajar a su computadora y que con esta música se van a poder relajar más rápido o más fácil, la pueden llevar, por ejemplo, en su iPod, en su mp3 y la pueden escuchar cuantas veces quieran. Imagínate el potencial que tiene eso con la música, y tú puedes venderlo todos los días, todos los días, todos los días, todos los días, te levantas en la mañana, prendes la computadora y vendiste 70 veces tu disco de música a personas en todo el mundo que están interesadas en el tema de relajación.

¿Suena poderoso? Imagínate el poder que tiene este concepto, 70 personas que te compraron tu producto en la mañana cuando te levantaste mientras tu dormías, compraron tu producto, tú no tuviste que hacer absolutamente nada, todo está totalmente automatizado y tú le vendiste música de relajación.

Otro mercado interesante, corredores. Imagínate que haya música para correr y te voy a decir que puede ser la misma que de relajación, lo único que va a cambiar es la percepción, la gente compra por percepción. Si tú desarrollas música para corredores y el empaque es para corredores y toda la imagen es para corredores y obviamente es música motivacional. Entonces tú tienes ya ahí un producto para corredores.

Entonces la música es un poco compleja porque si tú no eres músico tal vez vas a decirme: “Bueno, ¿cómo le hago para crear la música?”. Puedes meterte a Internet y buscar empresas que vendan derechos de la música y es muy fácil y hay miles de empresas que venden derechos de la música. Hay artistas que no saben cómo vender su música, hay miles de artistas a nivel mundial que no se quieren enfocar a vender. Tú estás en la mercadotecnia, yo estoy en la mercadotecnia, ellos están en la música. Entonces tú puedes contactar en Internet también a todos los músicos que te pueden realizar la música para que tú la vendas y hay dos esquemas, uno les das regalías por cada disco que vendas o por cada canción que baje la gente de tu servidor, y la otra opción puede ser: tú les pagas una vez un contrato y les dices: “Tú me vas a dar los derechos de por vida por vender tu música”. Esa opción, y yo te la recomiendo más, obviamente le da menos ventaja al músico, te da más ventaja aquí, pero al mismo tiempo le da una seguridad al músico porque si tú no lo vendiste, porque él no sabe si

tú vas a vender o no vas a vender, pues él recibió una cantidad bastante considerable de dinero, pero si tú vas a pagarle al principio X cantidad de dinero y él te va a dar los derechos de por vida de utilizar su música, tú con esa misma música puedes sacar música de relajación o música de corredores, digo no tiene que ser la misma música pero puedes encontrar varios nichos de mercado y tal vez encontrar diferentes músicos y que esos diferentes músicos te vayan desarrollando la música para estos diferentes nichos de mercado.

Ahora, ¿cuál es otra opción de producto que puedes vender tú en Internet? Vídeos. Al igual que la música los vídeos los puedes bajar por Internet, cada vez más se utilizan los vídeos en Internet, te vas a sitios como Google, por ejemplo, como YouTube, que ya es de Google también y puedes bajar, la gente ya cada vez más tiene acceso rápido de banda ancha en Internet o inalámbrica. Entonces es mucho más común que la gente busque vídeos por Internet, que la gente baje vídeos de Internet.

Imagínate que tú le puedas vender vídeos a la gente con cierta información. Por ejemplo, imagínate el buceo, vamos al buceo otra vez, a ti te apasiona el buceo, sabes enseñar a la gente cómo bucear y de repente te das cuenta que las palabras claves del buceo son bastante elevadas, que tienen una muy buena demanda y tú haces un vídeo de cómo bucear, y haces un vídeo y lo vendes por Internet y al igual que la música lo puede bajar. Imagínate el potencial que tiene eso y el acceso que tienes tú a gente en todos los países, que le puede interesar lo que tú estás ofreciendo. Entonces esa es otra opción, vídeos, para que tú puedas de esta forma vender un producto y ofrecerlo a la gente.

Repito, la gente nunca va a buscar tus productos en Internet, la gente no se mete a Internet a comprar, grábatelo muy bien porque me costó mucho trabajo entenderlo, la gente no se mete a Internet a comprar, la gente se mete a Internet a buscar información gratuita. Es tu trabajo convencerlos de que lo que tú ofreces, tu producto o tu servicio les va a ayudar al tema que están buscando.

Entonces si la gente está buscando buceo tú le vas a ofrecer un producto que les va a ayudar al buceo. Si la gente está buscando artes marciales o karate tú les vas a ofrecer un producto que les va a ayudar en el karate, es lo que tienes que tener muy claro, la gente no se mete a comprar. Si tú empiezas tu negocio pensando que la gente va a llegar a Internet buscando tu producto nunca va a suceder.

Entonces una vez que ya tenemos muy claros esos conceptos, primero ya te enseñé cómo encontrar el mercado, segundo, te enseñé qué tipos de productos puedes vender en Internet. Ahora te voy a enseñar una herramienta muy poderosa que es cómo iniciar. Posiblemente tú seas una persona técnica y posiblemente tú uses un diseñador gráfico y sepas diseñar páginas de Internet y posiblemente no lo seas. Yo lo único que te puedo decir es que yo hasta la fecha no sé bien diseñar páginas de Internet, no lo hago muy bien, prefiero subcontratarlo con alguien más, yo no me dedico al diseño de páginas de Internet y ese tampoco quiero que sea tu trabajo. Tú no te vas a dedicar a diseñar páginas de Internet. Tu trabajo va a ser vender, la página de Internet en donde vas a almacenar todas las herramientas para vender tu producto la puede diseñar alguien más. Tú dedícate a encontrar demanda por un producto o por cierta información de un tema que te apasione, todo lo demás lo puedes subcontratar.

Sin embargo te voy a dar unas herramientas por si tú quieres hacerlo por tu lado y por si quieres empezar de forma sencilla, te voy a dar unas herramientas muy fáciles con las cuales puedes iniciar el día de hoy, no tienes que esperar hasta mañana o hasta la siguiente semana, el día de hoy puedes tener tu página de Internet funcionando.

Entonces en la siguiente sección te voy a explicar cómo hacerle para hacer páginas de Internet de forma sencilla, sin necesidad de tener toda la sabiduría técnica y todo el conocimiento técnico para hacerlas.

Capítulo 4 – “Diseña Tu Página Web”

Vamos a la parte técnica, a la parte de diseño de páginas de Internet.

Definitivamente y estoy convencido la gente piensa con dos partes diferentes del cerebro, la parte derecha y la parte izquierda, la parte técnica y la parte creativa. Definitivamente yo no pienso con la parte técnica, soy muy lejos de ser técnico y muy lejos de ser bueno para diseñar páginas de Internet, no tanto el diseño gráfico sino la parte de programación y la parte de programar códigos de Internet.

Sin embargo hay gente que lo hace y que lo hace muy bien y a la cual yo respeto muchísimo, pero definitivamente si no eres bueno diseñando páginas de Internet o si no tienes conocimiento de cómo diseñar páginas de Internet ni siquiera te preocupes de eso porque puedes ganar miles de dólares de Internet sin saber hacerlo.

Yo he conocido a gente que gana literalmente millones de dólares anuales por Internet y hasta el día de hoy no saben cómo diseñar una página de Internet, y todo lo venden por Internet. Aunque suene increíble así es. ¿Por qué? Porque todo se puede subcontratar, y repito lo mismo que te dije en el capítulo anterior: Tú dedícate a hacer lo que te apasiona, dedícate a buscar un mercado que lo necesite y lo demás subcontrátalo, tú únicamente ofrece y vende lo que tú puedes brindar.

Ahora, si tú no sabes diseñar páginas de Internet te voy a dar una muy buena opción con la cual puedes empezar y con la cual hoy mismo puedes tener ya diseñada una página para poder empezar a vender tus productos. Y te voy a dar la siguiente dirección para que vayas ahora. Ponte enfrente de tu computadora y vamos a: www.mejorespaginasweb.com, sin acento, recuerda que no hay acentos cuando pones un dominio. www.mejorespaginasweb.com.

Entonces vamos a esta página, te va a redirigir a una página que está en inglés, te repito nuevamente, la puedes traducir como yo te expliqué, y aquí vamos a ver el del lado derecho hay unas categorías en una parte que dice “Quick Search”, hay varias categorías y ¿qué es esto? Es un sitio que vende páginas de Internet prácticamente listas para usarse, ya están totalmente diseñadas para que tú únicamente agregues tu contenido.

Imagínate lo que te costaría contratar a un diseñador gráfico para que te diseñara una página de Internet. Cuesta bastante dinero para que la haga exactamente como tú quieres y muy probablemente ni siquiera te gustaría el resultado. Sin embargo aquí tienes varias opciones de páginas que ya están previamente diseñadas, ya están prediseñadas, tú puedes bajar el archivo a tu computadora, subirlo a tu servidor y puedes empezar a trabajar de inmediato con esas páginas de Internet. Entonces, bueno, es una maravilla porque ya están diseñadas las páginas y puedes empezara a trabajar con ellas.

Vámonos del lado derecho a donde dice “Quick Search” y vamos a ver las diferentes categorías que existen. Lo primero que vamos a buscar, ellos ofrecen por ejemplo diseño de logotipos por si quieres diseñar el logotipo de tu empresa, diseños de tarjetas de presentación, por si quieres hacer tus tarjetas, que yo te recomiendo que lo hagas porque vas a asistir posiblemente a eventos de Internet y también ofrecen lo que es website, lo que son los sitios web.

Elegimos entonces la opción de website y en donde dice “think” vamos a elegir, por ejemplo, vamos a ver las opciones que hay. Vamos a suponer que soy un abogado, entonces vamos a escoger la opción que dice “law”, leyes, soy un abogado y le pongo cualquier color, cualquier estilo. Entonces si le doy en “ver”, en donde dice “view”, la página me da varias opciones de páginas prediseñadas, relacionadas con la industria de los abogados. Obviamente tienes espacios en blanco para que yo únicamente tenga que llenar los espacios pero toda la imagen ya está diseñada, tiene fotos y los derechos de las fotos ya están previamente pagados, tiene fotografías, está de primer nivel y te aseguro que si tú contratas un diseñador para que te haga una página similar te costaría muchísimo dinero.

Aquí las páginas que yo estoy viendo enfrente de mí, estoy haciendo esto en tiempo real, las páginas que estoy viendo enfrente de mí una cuesta, por ejemplo, 26 dólares. Imagínate si vas a contratar a un diseñador gráfico por 26 dólares. Un diseñador te va a cobrar varios miles de dólares por diseñar una páginas de Internet, aquí con 26 dólares puedes tener hoy mismo tu página prediseñada de Internet. Aquí tenemos otra opción, por ejemplo, 27,99, y así sucesivamente. Hay una de 16,99, por 16,99 puedes tener una página de Internet.

Entonces yo hasta la fecha no soy bueno diseñando páginas de Internet y considero que esa es una excelente opción si tú no sabes diseñar páginas de Internet

para empezar a hacer comercio electrónico. No necesitas saber diseñar páginas de Internet para hacer dinero, repito, no necesitas saber diseñar páginas de Internet para hacer dinero. La gente que más dinero hace en Internet ni siquiera sabe diseñar páginas o sabe muy poco y la información muy básica de cómo diseñarlas.

Entonces si a ti te preocupaba cómo diseñar páginas, no te preocupes, lo puedes hacer con ese sistema muy sencillo, es www.mejorespaginasweb.com.

Buscar Un Servidor

Una vez que ya tienes el diseño, el diseño preliminar, el diseño prediseñado de la página de Internet ahora ¿qué es lo que tienes que hacer? Tienes que comprar un dominio, un dominio es la dirección en donde van a encontrar los clientes tu página de Internet. Por ejemplo, www.google.com es el dominio.

Entonces tú lo que vas a buscar es un dominio que esté obviamente relacionado con la palabra clave que te interesa y te voy a decir por qué. Los buscadores si tú quieres aparecer hasta arriba de los buscadores, los buscadores le dan mucha importancia a las palabras clave que encuentran dentro de tu página y el dominio es una parte muy importante de tu página, no solamente el título de la página, el contenido de la página, sino también el dominio de la página le va a decir al buscador de qué se trata tu página.

Entonces si tú vas a ofrecer productos, por ejemplo, de cómo bucear o volvamos al ejemplo del reproductor de mp3 para buceo. Tú lo que vas a darte cuenta es qué palabras clave está buscando la gente, probablemente no va a ser reproductor de mp3, porque si tú estás hasta arriba en los resultados de mp3 posiblemente la mayor parte de al gente que te va a visitar no va a estar interesada en el buceo. Entonces es mejor que te visiten pocas personas pero que estén altamente interesadas en el tema y no muchas personas y que no les interese el tema.

Entonces en este caso tu dominio tiene que estar forzosamente relacionado con la palabra buceo. Entonces en este caso puede ser, por ejemplo, “música para buceo” o “música cuando buceas”, de alguna forma que utilices las palabras clave que tú te diste cuenta que tienen demanda y con esas palabras clave tienes que comprar tu dominio.

Ahora, ¿en dónde puedes comprar tu dominio? Hay una página que se llama www.godaddy.com. En esta página vas a encontrar dominios muy baratos, puedes buscar si el dominio que te interesa está o no está ocupado y una vez que veas que no está ocupado puedes comprarlo cuesta desde 8 ó 9 dólares al año, es muy barato.

Ahora, ellos también ofrecen el servicio de hospedaje, el servicio de ofrecerte un servidor, porque tú necesitas un dominio que la dirección de tu página de Internet y también necesitas un servidor. No te recomiendo el servidor que ofrece Godaddy porque tiene muchas limitaciones, especialmente para todas las estrategias que yo te voy a enseñar.

Entonces no te recomiendo utilizar el servidor que ofrece Godaddy, sino te recomiendo otro que se llama, apuntalo muy bien, porque eso te va a resolver muchísimos problemas. Cuando yo me di cuenta que existía este servidor pude optimizar mis páginas y pude optimizarlas para los buscadores, pude utilizarlas para mercadotecnia, pude optimizarlas para efectos de estadísticas de tráfico, tiene muchísimas más funciones, además de que puedes tú hospedar muchos dominios en tu misma cuenta, no tienes que pagar un plan para cada dominio, puedes pagar un paquete mensual, pagas cierta cantidad de dinero mensual y puedes hospedar muchísimas páginas de Internet en una sola cuenta. Imagínate la maravilla que es eso y el dinero que te estarías ahorrando.

Esta página es www.mejorservidor.com. El servidor es una computadora que va a almacenar toda la información que esté en tu página de Internet, tú vas a tener imágenes, vas a tener fotos, vas a tener varias cosas en tu página de Internet. Imagínate tú que tú tuvieras que almacenarlas, sería muy difícil almacenar toda esta información dentro de una computadora personal. Entonces estas empresas lo que hacen es: 1) almacenan toda tu información, y 2) le dan acceso a la gente que está en Internet a toda tu información.

Entonces forzosamente necesitas un servidor, este que te recomiendo es www.mejorservidor.com. Cuando tú te metes a www.mejorservidor.com te va a redirigir a una página que está en inglés, esa es la herramienta que yo utilizo para hospedar todas mis páginas. Yo te la recomiendo altamente porque a lo largo de los cursos que te voy a ir dando y a lo largo de toda la información que voy a compartir contigo, te voy a enseñar muchas herramientas muy poderosas y si no tienes tu

dominio hospedado en esta página va a ser muy complicado para ti, va a ser muy difícil que lleves a cabo todas estas estrategias.

Entonces te recomiendo los dominios más baratos que puedes encontrar son en www.godaddy.com y el servidor mejor equipado, más barato y que más se puede optimizar para las estrategias que tú vas a utilizar es www.mejorservidor.com.

Aquí tienes ya dos herramientas muy poderosas ya para tener tu dominio, ya para tener hospedado tu dominio en un servidor y te voy a explicar también cómo de forma sencilla y sin necesidad de saber diseñar páginas de Internet puedes comprar una página prediseñada y puedes subirla al servidor. Es muy sencillo, únicamente compra tu página de Internet en www.mejorespaginasweb.com, bájala a tu computadora, compra tu paquete de servidor, compra tu dominio en Godaddy y es muy sencillo subir tu información vía ftp.

Esta página tiene un soporte técnico muy sencillo y en el peor de los casos que no puedas hacerlo te voy a recomendar algo, nunca te detengas en Internet por problemas técnicos, los problemas que tú tienes que resolver son humanos, cómo comunicarle a la gente que tu producto es el mejor y que lo tienen que comprar, pero nunca te detengas porque tiempo es dinero, nunca te detengas en problemas técnicos.

Te voy a dar una recomendación entonces para ayudarte, si tú no puedes subir toda la información de tu página de Internet al servidor o se te complica, es muy sencillo. Ve otra vez a www.rentacoder.com, que es la página que te dije anteriormente y en esta página tú puedes contratar a alguien que seguramente te va a cobrar una muy baja cantidad, te puede cobrar 20, 30 dólares por hacerte todo esto. Él te puede subir todos sus archivos, tú se los mandas por e-mail, por correo electrónico, que es algo muy sencillo que todos sabemos utilizar, se lo mandas por correo electrónico y que él se encargue de hacerte absolutamente todo. Te va a cobrar una vacilada, te va a cobrar muy poco dinero, es muy económico hacerlo de esta forma y tú te vas a quitar de problemas, y en menos de 24 horas te garantizo que tú tienes tu página de Internet funcionando en el servidor que te recomendé, con el diseño que tú hayas escogido en la industria que tú hayas escogido, en la industria que tú hayas elegido y sobre todo con el dominio que te haya gustado y basado en las palabras claves que encuentraste.

Entonces ya hemos avanzado, como te puedes dar cuenta, ya te expliqué exactamente cómo buscar la demanda de productos, cómo hacerle encuestas al

mercado para saber qué es lo que están buscando, cómo diseñar tu página de Internet de forma sencilla, cómo hospedarla en un servidor, cómo encontrar un dominio que esté basado en tus palabras clave.

Con toda esta información vamos avanzando y ahora te voy a enseñar una parte muy importante del negocio y esta parte que estás a punto de acceder en la siguiente sección, es una parte que puede incrementar tus ventas, 100, 200 ó hasta 300%. Si no pones esto, si no incluyes esta sección en tu estrategia de negocio es muy difícil que vayas a tener un éxito muy importante en Internet, vas a poder vender productos pero no tantos productos como los que podrías vender si utilizas esa estrategia.

Yo esto no lo entendía, yo quería vender forzosamente mis productos la primera vez que la gente visitara mi página y me di cuenta que así no funciona el Internet. Y te voy a dar una herramienta para que aunque la gente se haya ido de tu página sin comprar tú les puedas vender. Escucha muy bien: aunque la gente haya visitado tu página y no haya comprado tú les vas a poder vender, y esto es muy poderoso, repito, muy poderoso porque tú vas a poder tener acceso a un mercado que está interesado en tu producto, en tu servicio y que posiblemente todo es cuestión de convencerlos posteriormente.

Entonces pon mucha atención en la siguiente sección porque te va a abrir los ojos y te va a dar una perspectiva de cómo se hacen los miles y los millones de dólares en Internet.

Capítulo 5 – “Contacto Frecuente – El Secreto Del Éxito!”

Llegamos a una parte muy importante del curso de este libro y yo diría que es una de las partes más importantes y una de las partes que han transformado liberalmente mi negocio. Y te voy a explicar una historia, te voy a contar una historia para que entiendas la importancia del concepto que te voy a enseñar.

Una de mis páginas, y yo te expliqué anteriormente era acerca de discursos de bodas. De todas las páginas que he lanzado es una de las pocas páginas que no me deja tanto dinero por una sola razón, y quiero que me entiendas exactamente cuál es. Cuando entiendas la razón por la cual esta página no me deja tanto dinero vas a entender cómo a ti sí te pueden dejar dinero todas tus páginas de Internet. Quiero que aprendas de mis errores, de los errores que yo he cometido tú puedes aprender y nuevamente te repito, te voy a cortar la curva de aprendizaje para que tú puedas literalmente ganar dinero mientras duermes sin la necesidad de preocuparte por los errores que puedas llegar a cometer.

Entonces déjame contarte un poco esta historia. Uno de mis primeros libros, uno de mis primeros productos que yo lancé en el Internet fue este libro de “Cómo preparar un discurso para una boda”. Preparé mi página de Internet exactamente con el sistema que te estoy enseñando, vi la demanda, vi que existía, vi que la gente quería ese producto, compré mi hospedaje en el servidor, compré mi dominio, compré todo lo que te he enseñado. Y luego me di cuenta que había una situación, la gente entraba a mi página y se salía, entraba y se salía, y tal vez de cada 100 personas una compraba, de cada 50 personas una compraba, de cada X número de personas una compraba. Pero yo estaba perdiendo una gran cantidad de personas que no compraban mi producto y sin embargo ya nunca regresaban a mi sitio.

¿Por qué? Porque esta gente podía ser de todos los perfiles habidos y por haber y lo único que tenían en común era que tenían que preparar un discurso para la boda del sábado. ¿Qué más les puedes vender o qué les puedes ofrecer si ya pasó la boda? Si ya pasó la boda no hay ningún producto que les puedas ofrecer.

Sin embargo, volvamos a los ejemplos que hemos estado utilizando. ¿Qué pasa si tu mercado meta es el buceo? Imagínate que les ofreces el equipo para bucear o el reproductor de mp3 y el día de mañana no creo que cambien su gusto, no es como el discurso de las bodas que ya pasó y ya no les interesa el discurso de la boda.

En el caso del buceo les va a seguir muy probablemente interesando el buceo, lo mismo sucede con el golf, lo mismo sucede con el karate, lo mismo sucede con cualquier afición que la gente pueda tener, puedes seguir estando en contacto con ellos permanentemente, con un contacto frecuente, porque la gente va a seguir interesada en ese tema.

Entonces ahí es donde yo entendí el poder que tiene estar en contacto frecuente con la gente. Yo no he podido estar en contacto frecuente con la gente que había preparado su discurso porque ya no le interesaba saber de mí, esa gente no le interesaba en lo más mínimo saber de una persona que le estaba ayudando a técnicas de comunicación, de oratoria, porque ya no tenían la preocupación después de la boda de preparar su discurso.

Entonces yo entendí que para tener éxito lo que tienes que hacer es asegurarte antes de empezar que el mercado que tú elegiste y que el producto que le vas a ofrecer va a ser un mercado y va a ser un producto que no se va a detener. Se lo puedes vender hoy, se lo puedes vender mañana, se lo puedes vender en cuatro años y la persona va a seguir interesada y si no está interesada en ese producto va a estar interesada en otros miles de productos que tú le puedes ofrecer, pero sus intereses no van a cambiar, sus necesidades no van a cambiar, es muy importante que entiendas esto porque sino no vas a tener éxito tan rápido.

Te estoy ahorrando mucho tiempo de trabajo y te estoy ahorrando muchos tropiezos que puedes tener y que yo mismo he tenido. Te estoy ahorrando basado en mi aprendizaje, basado en mi experiencia personal.

Entonces ¿qué es lo que tienes que hacer? Entender que el contacto frecuente es la base del éxito en Internet. Déjame repetirte esto: el contacto frecuente es la base del éxito en Internet. La mejor forma de posicionarte en la mente de las personas que van a acabar comprándote o que tarde o temprano te van a comprar, es a través del contacto frecuente.

Si tú no tienes contacto frecuente con las personas que están interesadas en cierta información muy probablemente te van a conocer y muy probablemente les vas a caer bien y muy probablemente van a comprar productos de ti y los productos que tú estás ofreciendo.

Entonces el contacto frecuente con estas personas es básico para tu negocio. ¿Qué contacto frecuente puedo tener yo con una persona que preparó un discurso para una boda que ya pasó? ¿Tú crees que puedo tener contacto frecuente? ¿Tú crees que puedo estar en comunicación constante con una persona que ya no le interesa absolutamente nada más de ese tema? Tienes que estar en contacto frecuente para poder vender.

Y te voy a dar un ejemplo muy claro. La gente compra algo cuando se le presenta en el momento adecuado en las circunstancias adecuadas. Si yo visito tu página y las circunstancias son que yo no tengo mi tarjeta de crédito, que voy deprisa saliendo de mi casa, que de alguna forma no puedo comprar tu producto no voy a poderlo comprar. En ese momento no voy a poderlo comprar. Sin embargo, ¿qué sucede si estás en contacto frecuente conmigo? Si tú estás en contacto frecuente conmigo y tal vez yo no pude por alguna razón comprar tu producto pero al día siguiente regreso a mi casa, prendo mi computadora y recibo comunicación de tu parte y en ese momento estoy en las circunstancias correctas voy a comprar muy probablemente tu comunicación. Entonces tienes que estar en contacto frecuente con esas personas, en contacto frecuente con tu mercado, en contacto frecuente con toda esta gente potenciales clientes tuyos, para que te vayan conociendo.

Si tú eres consultor y das consultoría de cierto tema y de alguna forma primero no van a confiar en ti pero si estás en contacto frecuente, les mandas información, les demuestras que tú sabes lo que estás haciendo, te van a creer y una vez que te crean van a comprarte. Si no te conocen no te van a comprar y menos en Internet, la gente a veces tiene mucho miedo de comprar por Internet pero a través del contacto frecuente la gente va a conocerte primero que nada, le vas a caer bien, segundo, y tercero, va a confiar en ti. Y no es hasta que confie en ti que compra la persona.

Entonces si hay algo que puedo reiterar es que a través del contacto frecuente puedes convencer a la gente de que tú eres la mejor opción y de que tú les puedes dar una solución real para sus productos, para sus necesidades, para lo que ellos están buscando en ese momento.

Entonces te voy a dar una opción que tú vas a utilizar que es muy poderosa y esa sí, si hay un precio que yo pago mensualmente con gusto es el gasto, o más bien la inversión del servicio que te voy a presentar. Es un servicio que no tiene comparación

con ningún otro, es un servicio que te va a generar literalmente miles de dólares mensuales, a mí me los ha generado, y si lo haces bien, si lo haces correctamente a ti te los puede generar también y por ningún motivo dudes en obtener ese servicio porque no hay ningún otro que se le compare.

Entonces te voy a decir cuál es la página. La página es www.contactofrecuente.com. Esta página nuevamente te va a redirigir a otra página que está en inglés, este es el servicio que te estoy recomendando. ¿Por qué lo hago en España el dominio aunque después te redirija? Porque quiero que sea fácil para ti acceder a la página, no quiero que te vayas a equivocar en alguna letra, no quiero que vaya a haber algún error, quiero que entiendas exactamente qué es lo que te estoy diciendo. Entonces la página es www.contactofrecuente.com.

Si te vas a esa página te va a llevar a una página que lo que ofrecen es un sistema de correo electrónico automatizado. ¿Qué es esto? Cuando la gente entra a tu página tú les puedes preguntar o dar la opción de que te dejen su nombre, su e-mail, su correo electrónico y alguna información que te pueda servir a ti para conocerlos mejor. Tú evidentemente cuando fuiste a mi página de Internet te pedí tu nombre y te pedí tu correo electrónico, de la misma forma tú lo puedes hacer.

En este caso si tú te hubieras ido la primera vez de mi página yo ya tenía una forma de estar en contacto contigo. Ahora, yo voy a estar en contacto contigo en relación a un tema que te interesa, yo no te busqué a ti, tú me buscaste a mí, tú me buscaste a mí para pedirme información de cómo mejorar tus ingresos o cómo mejorar tu dinero. Yo únicamente te voy a mandar información relacionada con eso. A eso se le llama opt-in. Opt-in significa cuando la gente opta porque le mandes cierta información, cierto tipo de información.

Eso y quiero que quede muy claro, no es spam, lo que se le llama spam es cuando tú tienes una lista de correos electrónicos que tal vez compraste o que tal vez rentaste o que tal vez de alguna forma alguien te regaló y empiezas a mandarle información que no te solicitaron y le empiezas a mandar información de todo tipo.

Sin embargo, ¿qué sucede cuando alguien visita tu página? Esa persona está interesada en tu tema. De repente yo tengo mi página de buceo y de repente entra una persona y esta persona está interesada en que yo le mande información acerca del buceo y obviamente la va a revisar en su correo electrónico porque es información que

le interesa, no estoy adivinando, yo lo sé porque vino a mi página. Y si no muy sencillamente no me da su nombre y no me da su correo electrónico. Tú si no me diste tu nombre y tu correo electrónico no podrás estar escuchando lo que te estoy diciendo, entonces tienes forzosamente que pedirles su nombre y su correo electrónico. Si no pides su nombre y su correo electrónico estás perdiendo tal vez el 100% de las ventas que podrías obtener teniendo esos dos datos, su nombre y su correo electrónico.

Trata de no pedir más información porque mientras más información le solicites a la gente menos gente te va a llenar el formulario. Entonces yo te recomiendo que únicamente pidas el nombre, el correo electrónico y con esta información tú puedes estar en contacto frecuente con estas personas.

Entonces, ¿qué es lo que sucede? Entran a tu página de Internet, les pides su nombre, les pides su correo electrónico, te lo dan, de alguna forma les ofreces lo que estás vendiendo, tal vez en este caso el reproductor de mp3, y tal vez en es momento no traigan la tarjeta de crédito o no se convencieron o de alguna forma no les interesa comprar tu producto. Ellos se van, apagan su computadora, pero ¿qué pasa si un día después o dos días después o una semana después abren su computadora y reciben un correo electrónico tuyo con estrategias de cómo bucear, con tips para bucear, con información gratuita de cómo bucear? Ellos les va a quedar claro que tú eres un experto en buceo, cada vez les va a quedar más claro que tú eres una persona que conoce y que sabe bien del buceo y, por lo tanto, van a deducir que el aparato, el producto que estás vendiendo y todos los productos que tú estás vendiendo les van a ayudar a mejorar el buceo.

Entonces tal vez no vas a sacar la venta o tal vez no vas a obtener el pedido la primer visita pero ¿qué pasa si tienes su nombre y su e-mail, su correo electrónico y estás en constante contacto con toda esta gente? En ese momento la gente va a empezar a confiar en ti y te va a comprar, porque tal vez recibes 20 visitas diarias pero, qué pasa si yo recibo 20 y mañana recibo 20 y mañana recibo 20 más los otros 20 que ya tengo su correo electrónico y pasado mañana recibo 20 más otros 40 y así se va acumulando toda la gente para que puedan visitar mi página más constantemente, es gente nueva la que está entrando por primera vez y es gente que visita la página por segunda, por tercera, por cuarta o por centésima vez, y que de alguna forma ya te van a conocer a ti como el experto en buceo o como el experto en cierto tema que tú estés promoviendo.

Si eres un consultor imagínate que tú les das estrategias, por ejemplo un contador. Eres un contador, llegan a tu página y lo primero que vas a hacer es pedirles un nombre y su correo electrónico.

Déjame darte un ejemplo muy sencillo que te va a cambiar totalmente el panorama de cómo hacer negocios, y te voy a demostrar cómo en cualquier negocio, con cualquier giro, en cualquier giro de negocio, puedes aumentar tus ventas exponencialmente usando el Internet.

Imagínate que yo tengo una estética, tengo una estética y de repente tengo cinco o seis sillas para que se siente la gente, para recibir a mis clientes, tengo cinco o seis estilistas que son los que van a cortarles el pelo y van a arreglarles el peinado y todo a mis clientes y de repente me doy cuenta que nada más estoy ocupando dos sillas de las cinco. Entonces tengo tres sillas que están vacías, que están permanentemente vacías y que tengo obviamente un costo de oportunidad porque esas sillas podrían estar llenas. Yo estoy pagando la misma renta, estoy pagando a la gente que trabaja ahí por no hacer nada, estoy pagando la luz, tengo gastos fijos que evidentemente si no lleno esas tres sillas que me están faltando voy a seguir gastando dinero y no voy a recibir ese dinero, se llama costo de oportunidad. Seguramente has escuchado el término.

Pero ¿qué pasa si yo a todos los clientes que entran a mi estética y no necesariamente tengo que hacerlo a través de una página de Internet? ¿Qué pasa si a toda la gente que entra en mi estética le pido su nombre y su correo electrónico? Imagínate el potencial que tiene eso. Les pido su nombre y su correo electrónico, luego se van ese día y les mando información de los tintes de pelo, les mando información de cómo los tintes naturistas los pueden ayudar más y no perjudicar tanto en el cabello, les mando información para que me perciban a mí como un experto porque obviamente soy un experto si me dedico a eso y les mando información para demostrarles que yo conozco, que yo les quiero ayudar, y es la verdad, les ayudo, la única forma de tener éxito es realmente ayudar a la gente y tener intención de hacerla, sino nunca vas a tener éxito.

Entonces si hago esto y les mando información a su e-mail, a su correo electrónico relacionada con el tinte de cabello, con todo lo que está relacionado con mi giro, ¿qué pasa cuando yo de repente tengo por ejemplo el martes o el miércoles sé que mi estética no se llena tanto? Es únicamente un ejemplo, sé que tal vez la estética no se llena tanto ese día y yo mando un correo electrónico y les digo: Si vienen hoy a mi

estética, si vienen hoy miércoles a mi estética les doy un tinte de pelo gratis, por ejemplo. O si vienen hoy a mi estética les doy un champú para el cabello gratis o de alguna forma les doy una promoción para que vengan ese día que yo sé que bajaba la demanda.

Entonces imagínate yo lo que yo puedo lograr únicamente juntando dos cosas, el nombre y el correo electrónico, y teniendo contacto frecuente. Únicamente teniendo contacto frecuente es como yo puedo lograr que cuando yo mande un correo electrónico diciéndoles que les voy a dar algo gratis ellos pueden venir conmigo, ellos pueden venir a la estética y puedo tener entonces mis cinco sillas llenas. ¿Me explico? Entonces contacto frecuente es la base del poder hacer dinero en Internet.

Tú tal vez no me conocías cuando llegaste por primera vez a mi página, pero yo te puedo asegurar que ahora me conoces más y cada vez más mientras más sepas de mí, mientras más escuches de mí me vas a ir conociendo más y más y más y más y más. Recuerda que las personas en Internet le compran a personas, no le compran a empresas. Entonces, ¿qué mejor que tener una comunicación directa con esa persona?

Ahora, tú tienes que ser obviamente muy creativo en la forma como te comunicas y muy personal en la forma como te comunicas porque en el correo electrónico te voy a decir con quién estás compitiendo, estás compitiendo no con otras empresas, estás compitiendo no con otras grandes corporaciones, en el correo electrónico de la persona que tú le quieres ofrecer un producto o servicio estás compitiendo seguramente con su mamá, con su papá, con sus amigos, con sus tíos, con sus familiares, con la gente más cercana, con ellos estás compitiendo.

Tú crees que si una persona abre su correo electrónico y de repente ve un correo electrónico de su mamá, de su amigo, de su novia, de alguna forma de gente que es muy cercana a él y de repente un correo electrónico de una empresa. ¿Qué crees que va a hacer esa persona? Lo más seguro es que lo borre. Sin embargo, ¿qué pasa si tú estableces una relación personal con esa persona?, y que te conozca como el experto en un tema y tú eres el experto en buceo y en ese momento tú, Juan Pérez o cual sea tu nombre, eres el experto en buceo y te vas a comunicar frecuentemente con esa persona para ayudarla, para darle información, para ayudarla en lo que tú puedas ayudarla, y en el momento que tú tengas algo que ofrecerle para ayudarlo, un producto, esa persona va a confiar en ti, porque ya te conoció, ya le caíste bien y ya confió en ti. Repito los pasos: ya te conoció a través del contacto frecuente, ya le caíste bien y ya confió en ti.

No trates de vender luego, no trates de vender rápido porque lo más seguro es que no tengas éxito. A través del contacto frecuente es como tú puedes llegar a tener éxito en Internet. Entonces repito, la página es www.contactofrecuente.com. Ahí vas a ver un servicio que ofrece un sistema totalmente automatizado de comunicarte con tus clientes, ellos te ofrecen una forma para poner un formulario en tu página de Internet, en la página que ya te expliqué cómo diseñar o cómo hacer, vas a poner el formulario que ellos te van a proporcionar de una forma muy sencilla para que la gente ponga su correo electrónico y su nombre, y de esta forma lo mágico de esto es que tú puedes estar en contacto con todas esas personas cuando tú quieras. Tú puedes mandar un e-mail o un correo electrónico a la gente que quieres ayudar y les llega de forma inmediata y les llega instantáneamente sin necesidad de estar mandándolos de una forma más complicada. Es una forma totalmente automatizada y te va a simplificar totalmente el proceso de cómo estar en contacto frecuente con la gente que quieres contactar.

Ahora ya te expliqué cómo o qué tipo de productos puedes vender, ya vimos también que para venderlos tienes que estar en contacto frecuente. Ahora pasamos a una parte muy importante. Me vas a decir: Bueno, yo ya tengo mi página de Internet, ya tengo mi forma para recibir los nombres y los correos electrónicos, ya tengo todo para empezar, ya estoy listo para empezar. ¿Ahora qué hago? ¿Cómo le hago para que la gente empiece a visitar mi página? Porque puedes tener una página muy bonita y puedes tener una página excelente y puedes tener todo el sistema automatizado de los correos electrónicos, y puedes tener todo listo para empezar. Pero qué pasa si no tienes gente que te visite, si no sabes como toda esa demanda que ya te expliqué como saber qué hay, porque sí la hay, cómo hacerle para que la gente que está buscando esa información visite tu página.

En la siguiente sección te voy a explicar exactamente cómo le puedes hacer para que literalmente hoy en la noche o en este momento empieces a recibir miles de personas en tu página. Se pueden recibir miles de personas en tu página o dependiendo de la demanda hay páginas que vas a recibir menos, hay páginas que vas a recibir más, pero se pueden recibir muchísimas personas en tu página en unos instantes, y te voy a explicar en la siguiente sección cómo.

Capítulo 6 – “Cómo Generar Tráfico Hacia Tu Página”

Llegamos a una parte muy importante del curso que es cómo generar tráfico a tu página de Internet.

Ya tienes tu página diseñada, ya tienes un producto que ofrecer, ya tienes una persona o un mercado que está interesado en cierto tema y ahora venimos a un tema que es muy importante que es cómo hacerle para que encuentren entre tantos billones, o sea, miles de millones de páginas que existen en Internet, que encuentre esa gente la tuya.

Parece fácil pero es muy complicado, pero yo te voy a decir exactamente qué es lo que tienes que hacer para lograrlo. Ahora, yo te puedo resumir que el Internet depende de dos cosas, de cómo generar tráfico hacia una página de Internet y cómo convertir ese tráfico a ventas. Si tú aprendes a generar tráfico hacia una página de Internet y cómo convertir ese tráfico a ventas.

Si tú aprendes a generar tráfico a tu página de Internet y aprendes a convertir ese tráfico en ventas vas a tener mucho éxito. Si volvemos al caso de la estética y eso que la estética no es un caso de Internet al 100%, es un establecimiento comercial pero si ellos quieren generar tráfico a su página de Internet y quieren generar ventas pueden lograrlo a través del Internet, tienen que pedirle su nombre, como te expliqué, su correo electrónico, generar que esa gente visite la página para ver la promoción y asistir. Entonces se convierte en una venta.

Ahora, ¿cómo hacerle para generar tráfico? Hay muchas formas de generar tráfico a una página de Internet, sin embargo yo te voy a explicar dos de las más importantes que son: 1) crear el tráfico, y 2) comprar el tráfico. Son dos formas inmediatas como tú puedes tener tráfico en tu página de Internet y no solamente tener tráfico sino que cada persona que entre a tu página esté interesada, altamente por tus productos, o más que por tus productos por un tema y tú puedas ofrecerle varios productos diferentes.

Entonces, ¿cómo crear el tráfico?, no comprarlo, ¿cómo crearlo primero? Primera opción, creando tráfico en Internet. Ya te expliqué primero que tienes que pedirle a la gente el nombre y el correo electrónico. ¿Qué pasa si tu mandas un correo electrónico a toda la gente que tienes en tu base de datos y les dices que visiten tu

página de Internet porque ahí les vas a enseñar un artículo de cómo aprender una técnica de defensa personal? Por ejemplo, en el caso del karate.

En ese momento tú mandas un correo electrónico y estás creando de la nada el tráfico, estás generando que toda esa gente que estaba checando correo electrónico vaya hacia tu página, posiblemente en tu página puedes ofrecerles un producto, entonces eso ya será convertirlo a ventas, pero lo importante es cómo crear ese tráfico y lo más importante para crear ese tráfico es el contacto frecuente que ya hablamos anteriormente, que es www.contactofrecuente.com, que es un sistema que te automatiza el contacto frecuente con la gente y de esta forma puedes crear tráfico en tu página de Internet.

Ahora, hay otra opción que es pagar por el tráfico, tú puedes pagar por el tráfico y de esta forma inmediatamente después de que lo pagues puedes tener visitantes de todos los países del mundo en tu página de Internet, y no son visitantes que pudieran estar interesados, son visitantes que están interesados porque están buscando ese tema en específico.

Entonces vamos a explicar un ejemplo, suponiendo que la estética, la persona dueña de la estética quiere atraer más clientes a su estética. Entonces lo que va a hacer es meterse a Internet y hay una opción para comprar ese tráfico de gente que pudiera estar interesada en cortarse el pelo. ¿Qué pasa si yo busco “cortes de pelo” en Internet? Tengo tres opciones básicamente, es que esto es lo más importante. 1) Google, 2) Yahoo!, 3) Msn. Google, Yahoo! y Msn son los tres buscadores de mayor tráfico, entonces me voy a meter a alguno de los tres y voy a buscar cómo cortarme el pelo o cortes de pelo o quiero que me corten el pelo, de alguna forma todas las palabras o frases clave que se relacionen con cortes de pelo.

¿Qué es lo que va a suceder? Que va a haber una serie de resultados y tú probablemente te has dado cuenta que cuando ves los resultados son a veces un millón, dos millones, tres millones, siete millones de páginas y muy probablemente tú vayas a las primeras tres o cuatro o a veces hasta cinco páginas que están en la sección de resultados.

Yo no creo que tú vayas a la página número 10 o a la página número 70 o a la página número 90 a buscar los resultados. Entonces las empresas que no están en la primera página tienen muy poca probabilidad de tener éxito en Internet.

Yo te voy a enseñar exactamente cómo el día de hoy puedes estar en la primera página de resultados de Google, de Yahoo! y de Msn, para que la gente te encuentre fácilmente.

Entonces en el caso de la estética yo voy, busco “cortes de pelo” y lo puedo programar para que los resultados en los que salga mi página sea, por ejemplo, únicamente en la zona en la que vivo. Entonces programo para que mi página únicamente aparezca cuando la gente que está ubicada en la zona que yo vivo, que busque cierta palabra clave, en este caso “cortes de pelo”, por ejemplo, aparezca mi página de Internet y se metan.

Imagínate el potencial que tiene eso, para una estética que ni siquiera se dedica a vender productos por Internet, a través de Internet, una empresa que da un servicio en un establecimiento comercial y pueda aprovechar de estos métodos para que la gente le encuentre por Internet y vaya a su estética. ¿Qué es lo que está haciendo? Comprando el tráfico, y tengo que explicar porque comprando.

Vamos a la primera opción, la primera opción se llama Google Adwords. Google Adwords lo que es es un sistema desarrollado obviamente por Google que ellos si tú vas a Google, vamos ahorita a www.google.com, y vamos a poner como ejemplo, vamos a buscar “karate”. Buscamos la opción de “karate” y nos va a dar resultados del lado izquierdo. Los resultados del lado izquierdo, tenemos 25 millones de resultados y de los del lado izquierdo son las páginas más populares del Internet, y yo te voy a explicar ya más adelante en un curso que te voy a dar de forma gratuita, que tú pudiste recibir de forma gratuita cómo es la mejor forma de estar hasta arriba en este lado en los buscadores, en el lado izquierdo.

Ahora, si ves del lado derecho tú puedes ver varios resultados, en una sección que dice: “Sponsor Links”, que son enlaces patrocinados, enlaces que pagan. Fíjate cómo en este caso, yo lo estoy buscando desde donde yo estoy ubicado, que nada más hay tres competidores en la palabra karate donde yo estoy ubicado, puede haber más pero en este momento y donde yo estoy buscando hay tres competidores, por ejemplo, uno es www.martialartsmart.com. Entonces yo puse la palabra “karate” y esta empresa martialartsmart.com le dijo a Google o contrató con Google que cada vez que la persona en el territorio donde yo estoy ubicado pusiera la palabra karate iba a aparecer su página del lado derecho.

¿Cómo les cobran a ellos? Cada vez que yo le doy click a su anuncio o cada vez que alguien le da click a su anuncio en ese momento le van a cobrar. Y le van a cobrar centavos, no es muy caro porque le van a cobrar centavos por cada visita que reciban.

Entonces yo pongo un anuncio del lado derecho de Google, no puedo poner ni fotos, ni imágenes ni nada porque Google si lo puedes ver es puro texto. Pongo un anuncio en este caso en el buscador de Google, aparezco del lado derecho y suponiendo que yo quiero vender uniformes de karate, como estábamos hablando, yo puedo estar con cinco centavos, que es lo mínimo que cobran, puedo estar en cuarto lugar.

Imagínate en cuarto lugar de 25 millones de resultados, de más de 25 millones de resultados por cinco centavos que eso muy poca gente lo sabe, yo puedo casi hasta arriba o hasta arriba por más centavos que no conocen más de 10, puedo estar hasta arriba en número uno, número dos, número tres o número cuatro.

Imagínate el potencial que tiene eso para que cuando la gente se vaya a Google y ponga “karate” yo esté hasta arriba. Ahora tú me dirás: “Eso me va a costar dinero”. Sí, pero todo en Internet se resume en estadísticas, todo en Internet son estadísticas y si tú sabes que te cuesta cinco centavos, por ejemplo, que la gente entre a tu página y te encuentre y tu producto, suponiendo que tu equipo de karate cuesta 300 dólares o 200 dólares, y de cada 100 personas una te compra, pues entonces tú dime si es negocio o no es negocio.

Evidentemente te conviene hacer ese tipo de estadísticas para saber para conocer realmente cuánto estás gastando en que entre la gente a tu página y qué porcentaje de gente va a comprar. Son las únicas dos cosas que tienes que saber, cuánta gente está entrando y cuánto te cuesta cada gente que entra a tu página y qué porcentaje de gente va a comprar. Repito: cuánto te cuesta que la gente entre a tu página y qué porcentaje de gente va a comprar.

Con estas dos medidas tú puedes saber exactamente si te conviene o no te conviene, si es negocio o no es negocio. No importa si te deja 30 centavos o te deja 40 dólares cada venta, pero si te deja dinero es negocio, porque lo vas a hacer una vez sino que lo vas a hacer miles de veces. Si te deja un dólar pero lo vendes mil veces son 1.000 dólares que te está dejando, aunque por cada transacción únicamente te deje un dólar, no sé si me explico.

Entonces aunque cada transacción no te deje mucho dinero si tú lo vas sumando y sumando y sumando y sumando y sumando y sumando y sumando, toda la gente que va a entrar a tu página y se va a interesar por tus productos o tus servicios ahí es entonces en donde viene lo interesante, porque ahí es entonces donde tú puedes ya ganar dinero de forma automática por Internet.

No importa si eres la estética o vendes cosas para karate o cosas para escuba o si eres un consultor o un contador. Si tú logras la forma de pagarle a Google por aparecer hasta arriba como te lo estoy enseñando y la gente te empieza a visitar y tú empiezas a convertir ese tráfico a ventas en ese momento empiezas a hacer dinero por Internet.

Ahora, ¿cómo empezar a trabajar con Google? Muy fácil, la página es www.adwords.com. Es la página en donde tú tienes que crear una cuenta, te van a pedir una tarjeta de crédito porque cada vez que tú desarrolles un anuncio para que aparezca tu página de Internet obviamente tienes que pagarlo. Esto es como funciona desde que cada X tiempo Google te va a cobrar directamente a tu tarjeta de crédito la cantidad y así sucesivamente se te van a ir descontando los pagos.

Ahora, lo único que tienes que hacer es crear una cuenta, es muy sencillo, muy fácil utilizar este sistema de Google y yo te lo recomiendo altamente porque puedes tú activar un anuncio ahorita y en dos horas o en menos tiempo puede estar la gente entrando de todos los países del mundo a tu página de Internet.

Libro

Esta forma que te acabo de explicar es posiblemente la forma más rápida y más sencilla de generar tráfico con tu página de Internet, a través de lo que se llama el “pay per click” o “pago por click”. Tú únicamente vas a pagar cada vez que la gente haga click en un anuncio que vaya dirigido a tu página.

Entonces se me hace a mí que es el esquema más fácil y más eficiente de publicidad. Tú no tienes que pagar una cantidad de dinero para ver si la gente visita tu página, sino que tú pagas por cada persona que realmente visite tu página, por eso se llama “pago por click”.

Entonces una de las principales empresas que ofrece este sistema, como ya lo vimos, es Google, con su sistema de Google Adwords. Ya te expliqué exactamente cómo inscribirte, como abrir una cuenta. Ahora, yo te recomiendo que compres un libro, vale la pena, yo ya lo leí, no es un libro que yo haya escrito pero realmente vale la pena comprarlo porque si tú hablas inglés y puedes entenderlo lo puedes comprar. Ahora, si no hablas inglés también te recomiendo que lo compres, te voy a explicar porque.

Lo puedes comprar y te puedes ir otra vez a babel.altavista.com y puedes ahí ir pegando, bueno copiando y pegando desde el libro, desde la herramienta de Word o desde Acrobat Reader, que es el otro programa, tú puedes ir copiando y pegando partes o capítulos del libro y te lo va a ir traduciendo.

Obviamente del inglés al español en esa traducción no va a ser 100%, o sea, no va a carecer de errores, pero lo que sí te aseguro es que vas a comprender la mayor parte de la información y vas a tener una comprensión muy amplia de cómo utilizar Google Adwords correctamente, porque hay muchos trucos que puedes hacer, recuerda que el Internet está hecho a base de pequeños trucos, que si todos los conoces puedes hacerte millonario en el proceso.

Entonces lo que tienes que hacer es ir a la siguiente página que es www.librodetrafico.com. Este libro vale oro literalmente, este libro lo puedes leer, si hablas inglés lo puedes leer muy rápido, si no hablas inglés te recomiendo que vayas a babel.altavista.com, que lo vayas traduciendo ahí, el sistema te lo va a ir traduciendo. Y este libro te va a ayudar a ver los trucos que tú puedes utilizar cuando abras tu cuenta en Google Adwords. De esta forma puedes optimizar, pagar menos dinero o pagar lo mismo pero optimizar tus anuncios.

Hay varios trucos, te voy a explicar uno muy sencillo, un truco muy sencillo de los cuales puedes encontrar en este libro y de alguna forma para simplificarte la vida. ¿Qué pasa si yo me doy cuenta que la mayor parte de la gente que está entrando a mi anuncio, a mi página a través del anuncio está buscando información gratuita y no está dispuesta a pagar, y no está dispuesta a comprar ningún producto y me doy cuenta que cada click me cuesta 5 ó 10 centavos de dólar y que estoy perdiendo mucho dinero porque mucha gente que me está costando que entre no está comprando el producto?

Un truco es poner en el anuncio el precio de tu producto. Tú me vas a decir: ¿cómo voy a hacer eso si voy a espantar a la gente, si pongo el precio de mi producto en

un anuncio obviamente la gente se va a ir? Puede ser un truco en ciertos mercados, con mi experiencia te puedo decir que no en todos los mercados funciona pero si en tu mercado, por ejemplo, tienes a mucha gente que busca información gratuita y no todos están dispuestos a pagar lo que te recomiendo y un truco que está muy, que es muy frecuente que la gente utilice es poner el precio en el anuncio y de esta forma filtras a la gente que está entrando, de tal forma de que si la gente e tu anuncio y no está dispuesta a gastar lo que cuesta tu producto, ni siquiera le va a dar click, y si esas personas no le dan click a tu anuncio pues obviamente no te va a costar, posiblemente va a ser mucho menos la gente que entra a tu página pero te aseguro que vas a gastar menos y posiblemente vendas lo mismo o un poco menos pero tu utilidad te aseguro que va a ser mayor. Si tu industria cumple con estas especificaciones, es decir, que la gente realmente no está dispuesta a pagar y está buscando pura información gratuita.

Este es un ejemplo que te estoy dando del tipo de trucos que tú puedes encontrar y que tú puedes utilizar para realmente optimizar tu gasto en publicidad. Recuerda que todo en Internet es el uso adecuado de las estadísticas, si tú entiendes cuánto te está costando en promedio cada visitante y qué porcentaje de gente estás convirtiendo a ventas vas a saber exactamente cuánto dinero estás ganando por persona que entra a tu página y cuánto dinero estás ganando exactamente por cliente.

Entonces es muy importante que tú domines cómo funcione Google Adwords, que tú domines cómo funcionan todas las herramientas que te estoy dando y tú me vas a decir: “Bueno, no tengo dinero para invertir o no puedo gastar tanto dinero”. Lo único que te puedo decir es que no hay negocio tan noble como el de Internet, no hay otro negocio que te permita invirtiendo tan poco dinero ganar tanto.

En vez de tú poner un establecimiento comercial, comprar, por ejemplo, mesas para un restaurante, sillas, contratar meseros, todos los trámites y todo lo que tú tienes que invertir para tener otro tipo de negocio, en Internet en lo que más te recomiendo que gastes es en las opciones que yo te estoy dando. Nunca te voy a hacer gastar en algo que no te vaya a ayudar.

Yo he comprado muchos cientos de productos y nunca te voy a recomendar uno que a mí en lo personal no me haya servido. Entonces te recomiendo que vayas a la página www.librodetrafico.com, te va a redirigir nuevamente a una página en inglés, yo la página www.librodetrafico.com lo hago para que sea fácil para ti, para que sea mucho

más sencillo para ti anotar la página y que no te vayas a equivocar en las palabras. Entonces www.librodetrafico.com te va a redirigir a una página.

Compra el libro, léelo detalladamente, entiende muy bien cómo funciona el sistema de Google Adwords porque muy poca gente lo entiende y por eso mucha gente gasta miles de dólares en publicidad innecesariamente. Yo nada más te voy a decir algo: si tú realmente entiendes como funciona Google Adwords puedes bajar muchas veces tu costo y aumentar tu utilidad a más del doble, en muchas de las ocasiones. Me ha pasado que por hacer un solo truco que yo aprendí puedo duplicar mi utilidad o triplicar mi utilidad con un solo truco, porque aquí de lo que se trata es de optimizar. El Internet es optimización, si tú optimizas lo que estás gastando en publicidad y maximizas las ventas, en ese momento vas a hacer mucho dinero en Internet.

Ahora, déjame darte otra herramienta que es bastante buena y que es bastante útil, esta herramienta es muy similar a la que ofrece Google pero es el competidor, que es Yahoo!. Entonces vete a la página searchmarketing.yahoo.com, en este caso no pongas www, es únicamente searchmarketing.yahoo.com.

Si vas a esta página vas a ver un sistema similar al de Google Adwords y funciona de la misma forma, funciona con un pago por click, no te van a cobrar absolutamente nada hasta que una persona dé click en tu anuncio y va a ser un esquema muy similar.

Ahora déjame explicarte algo de cómo funcionan las dos opciones. Las dos funcionan a través de lo que se llama una subasta, posiblemente tú has escuchado el término de subasta, una subasta es cuando hay un producto, mucha gente lo quiere y empiecen a subastar y empiezan a decir: “Yo pongo 5 pesos o 5 dólares”, “yo pongo 10 dólares”, “yo pongo 20 dólares”, “yo pongo 30 dólares”, y así empiezan a decir hasta que alguien ya no paga más y la persona que ofreció más dinero esa persona se lleve el producto.

El pago por click en la mayor parte de los casos funciona similar a una subasta. Entonces vamos a suponer que compitiendo por la palabra “karate” hay cuatro personas y todos quieren estar obviamente en primer lugar, y de hecho no obviamente, porque ahorita te voy a explicar porque no es tan conveniente estar en primer lugar, pero bueno.

Todos quieren estar en la primer posición o en la segunda posición o en la tercer posición. Como funciona es que la persona que más dinero pague es la persona que se va a llevar las mejores posiciones. En el caso de Google ellos tienen una fórmula mucho más compleja porque se combina el dinero que pagas, o sea, la persona que más pague y al mismo tiempo el anuncio que más clicks tenga, es una fórmula que ellos tienen que combina varios factores pero el chiste es que mientras más estés dispuesto a pagar mejores resultados o más alta va a ser tu posición.

Ahora, yo te acabo de comentar que no siempre es bueno y te voy a dar un tip también muy bueno. Te acabo de comentar que no siempre lo óptimo es estar en primera posición, te voy a explicar por qué y ese también es el error que mucha gente comete al empezar a hacer negocios por Internet.

Tú pensarás que puedes pagar lo que sea por estar en el número uno. ¿Si yo te dijera que el estar en número uno puede tener menos tráfico que el estar en número dos o en número tres me creerías?

Te voy a explicar porque, cuando tú vas a Google, cuando vas a Yahoo!, cuando vas a algún buscador y pones la palabra “karate” o la palabra “escuba” o la palabra “buceo” o la palabra “cocina”, estás buscando información, no te vas a ir con la primera opción que veas, posiblemente la primera opción te atrae pero estás buscando información y por lo menos vas a leer dos, tres o cuatro opciones. Con base a mi experiencia yo te puedo decir que las mejores posiciones en los buscadores son la tres y la cuatro, eso es con base a mi experiencia, cada persona tiene su caso diferente, pero yo siempre quiero tener mis páginas en lugar tres o en lugar cuatro, son las mejores posiciones porque la gente puede ver el uno, puede ver el dos y en el tres está tomando una decisión, en el tres o cuatro es cuando ya se mete a una de las páginas.

Entonces si tú entiendes este otro truco que te estoy dando lo más seguro es que vas a bajar tu costo. ¿Por qué vas a bajar tu costo? Porque no te va a costar tan caro estar en primer lugar y vas a tener posiblemente más tráfico que el que tendrías estando en primer lugar y pagando más dinero. Ese es otro de los trucos que quiero que entiendas muy bien. No siempre estar en primer lugar es lo mejor y no siempre pagar el mayor costo es la mejor opción.

Entonces hasta ahora te he enseñado dos opciones, la primera Google Adwords, para generar tráfico pagado y el libro que es www.librodetrafico.com. La segunda opción es el de Yahoo! que es searchmarketing.yahoo.com.

Y hay una tercera opción que es el tercer buscador más fuerte que existe, que es el de Microsoft, el buscador se llama www.msn.com y su sistema de publicidad de pago por click se encuentra en adcenter.msn.com, es adcenter.msn.com. Este es un sistema un poco más reciente que los otros dos pero se basa en lo mismo, lo que es es un sistema de pago por click, tú colocas un anuncio y el mismo día o al día siguiente ya estás en las primeras posiciones del buscador. Entonces cuando la gente va a www.msn.com ahí cuando buscan información vas a aparecer tú hacia arriba.

Ahora, ¿cuál es la ventaja de usar este servicio? Me imagino que tú estás familiarizado con el sistema de correo electrónico gratuito de Hotmail. Bueno, Hotmail es propiedad de Microsoft y también ese sistema es propiedad de Microsoft. Muchas veces cuando tú chequeas tu correo electrónico en Hotmail tienes un buscador y ese buscador es justamente este del que te estoy hablando, que es msn. Entonces imagínate la cantidad de millones de personas que usan Hotmail y que van a buscar información por Internet utilizando msn. Entonces a través de colocar un anuncio tú en msn puedes aparecer prácticamente hasta arriba, cuestión de segundos literalmente.

¿Qué es lo que necesitas? Lo mismo que en las otras opciones, meter tus datos de tu tarjeta de crédito. Son empresas muy seguras, no tienes ningún riesgo y cada click que den en tu anuncio te van a cobrar y ahí vas a ver exactamente cuánto es lo que te están cobrando.

Repito, y perdón por ser tan reiterativo pero hay cosas muy sencillas pero que se tienen que entender, no importa que no estés en la primer posición, muchas veces la tercera y la cuarta son mejores y no tienes que pagar miles de dólares por estar en la primera porque muchas veces es mejor estar un poco más abajo pero optimizar tus recursos.

Entonces vuelvo a resumir un poco todo lo que estamos aprendiendo. Primero que nada hay dos formas que te quiero enseñar de cómo generar tráfico, una es crear el tráfico con un sistema que te explique el capítulo pasado que es www.contactofrecuente.com, de esa forma toda la gente que ya te dio su nombre y su correo electrónico tú te puedes comunicar con ellos y hacer que regresen de nuevo a tu

página y que la visiten, esto es crear el tráfico. Y la segunda opción es pagar por el tráfico, es una forma inmediata de generar tráfico, que son la herramienta de Google Adwords, la herramienta Yahoo! Search Marketing y la herramienta que tiene Microsoft que es msn.

Ahora, esas tres herramientas posiblemente al principio no vayas a utilizarlas todas porque sino vas a gastar mucho dinero y no vas a saber exactamente lo que estás haciendo y cuánto estás ganando y cuánto estás perdiendo. Yo te recomiendo empezar primero con la opción de Google Adwords. Compra el libro de www.librodetrafico.com, entiende bien cómo funciona el sistema de Google Adwords y una vez que lo comprendas pon una campaña en Google Adwords, pon una campaña, pon un anuncio, revisa la cantidad de gente que entra a tu página, familiarízate con el programa.

Cuando empieces a vender tu producto mide el porcentaje que te está comprando, si te está dejando o no te está dejando utilidad, y de esta forma tú vas a saber cuánto estás dispuesto a pagar por click. Cuánto estás dispuesto a pagar por click es una excelente pregunta que la gente se hace y ahí, al resolver esta pregunta es donde muchos negocios fracasan porque tú si sabes cuánto puedes pagar por click puedes saber exactamente cómo tener un negocio exitoso.

Pero ahora antes de que te explique porque déjame decirte entonces: una vez que tú ya probaste en Google Adwords, que funciona y sabes exactamente cuánto puedes pagar por click, te vas entonces a Yahoo! y te vas a msn, pero ya sabes tú cuánto estás dispuesto a pagar.

Ahora déjame contestarte a la pregunta ¿cuánto pagar por click? Esa es una pregunta que tienes que apuntar casi casi en tu computadora y tenerla siempre a la mano. ¿Cuánto estoy dispuesto yo a pagar por un click? Y todo se resume en el costo por cliente, no por visitante, por cliente.

Si entran a tu página cien personas y cada cien personas vendes un producto, dependiendo del precio del producto puedes calcular exactamente cuánto es el costo por cliente, no por visitante, y eso te va a dar un panorama de cuánto puedes pagar por click. Sabiendo el costo de cuánto te cuesta a ti como empresa, como persona vender un producto puedes calcular cuánto tú estás dispuesto a pagar por cada click.

Obviamente no va a ser un click por venta, si es un click, cien clicks para una venta, entonces es muy fácil calcular cuánto estás dispuesto a pagar por cada click si sabes que de cada cien personas una va a comprar y cada click te cuesta un dólar, suponiendo, y tu producto cuesta cien dólares, entonces tú sabes que tú puedes pagar hasta un dólar o un poco menos para que tengas utilidad, para que puedas tener una utilidad en tu negocio. Es muy sencillo, es un juego de números, todos los negocios pero especialmente el Internet son un juego de números.

Entonces, yo te recomiendo que empieces, no empieces a gastar mucho dinero en los tres, empieza con Google Adwords, familiarízate con el sistema, calcula cuánto estás dispuesto a pagar por click y ya que tú sepas exactamente cuánto estás dispuesto a pagar entonces utiliza Yahoo! y msn.

Este es una forma muy importante para saber exactamente cuánto pagar y empezar a generar tráfico, no mañana, no en cuatro semanas, no en cinco meses, hoy. Hoy en la noche puedes tú prender la computadora y empezar a recibir visitantes a tu página.

Entonces, ¿qué es lo que hemos hecho? Con todas las herramientas que te he dado tú puedes ya tener una página de Internet, hospedarla en un servidor, tener un dominio, poder capturar los nombres y los correos electrónicos de la gente que está entrando en tu página de Internet y generar tráfico a esas páginas de Internet, de forma creada por ti y también de forma pagada, de forma inmediata.

Ahora, la siguiente forma y la siguiente pregunta que tú te has de hacer es ¿cómo le hago para que la gente me pague? Ok. Entra la gente a mi página, ya se ha generado el tráfico, estoy ofreciendo un producto relacionado con lo que ellos están buscando y ahora la pregunta es cómo le hago para que la gente me pague.

Hay varias opciones y en la siguiente sección te voy a hablar de cuáles son las opciones más comunes, especialmente para el mercado hispano de aceptar pagos por Internet para que tú puedas empezar a hacerlo en tu página de Internet que estás diseñando.

Capítulo 7 – “Cómo Aceptar Pagos En Internet”

¿Cómo aceptar pagos por Internet? Es una pregunta que me han hecho muchas veces, es una pregunta que yo mismo me hice muchas veces cuando empecé en este negocio y muchas veces pensamos que las empresas grandes son las únicas que pueden aceptar pagos y tarjetas de crédito, que pueden aceptar pagos por Internet y realmente es muy sencillo, no es difícil si tú eres un individuo, si tú eres una empresa chica que puedas aceptar pagos con tarjeta de crédito y sí te recomiendo que aceptes tarjetas de crédito.

Si tú no aceptas tarjetas de crédito, puedes no hacerlo, pero si no lo haces estás perdiendo un gran porcentaje de clientes porque la gente para que pueda mandarte un cheque, pueda ir a la oficina de correos, te lo pueda enviar por correo y de alguna forma te haga llegar ese dinero o con una orden de pago u otros medios convencionales, le toma más tiempo y esfuerzo y trabajo mandarte el pago. Sin embargo con una tarjeta de crédito es mucho más sencillo y mucho más fácil que escriban los datos de la tarjeta de crédito en Internet y tú recibas el pago de inmediato. Ahora, tú me puedes preguntar cómo le hago para en mi página recibir pagos con tarjeta de crédito.

Hasta ahora con lo que hemos aprendido ya tienes demanda, ya tienes un mercado, ya tienes una página de Internet, ya tienes el diseño, ya tienes el dominio, capturas nombres, capturas correos electrónicos, ya tienes tráfico, ya tienes absolutamente todo para iniciar, ya puedes casi vender tus productos, y digo casi porque si no tienes cómo te pague la gente evidentemente no es negocio, tienes que entender exactamente qué es lo que tienes que hacer para que la gente te pueda mandar el dinero y tú le puedas mandar el producto.

Ahora, es un poco complicado en el mercado hispano, por ejemplo, en Latinoamérica, por ejemplo en España aceptar pagos con tarjeta de crédito porque la mayor parte de las cuentas de los bancos para procesar los pagos de tarjeta de crédito son de Estados Unidos, son americanos.

Entonces es un poco complicado para la gente que vive en países latinoamericanos aceptar pagos con tarjeta. Sin embargo te voy a dar tres opciones que tú puedes utilizar de inmediato, que puedes hoy mismo darte de alta, que algunos de ellos son totalmente gratuitas, lo único que te cuesta es obviamente cada transacción te

cobran una comisión porque ese es el negocio de ellos, y tú puedes empezar a recibir pagos con tarjeta de crédito el día de hoy.

Déjame darte la primera opción. La primera opción se llama www.clickbank.com. Esta es una empresa que lo que hace es te permite autorizar pagos con tarjeta de crédito. Entonces ellos aceptan los pagos por ti, ellos se encargan de todo, lo que es el procesamiento de los pagos de la tarjeta de crédito y luego únicamente te mandan un cheque. Y tú suponiendo que llegó el final del mes o creo que te pagan dos veces cada mes, cada quince días te pagan.

¿Qué pasa al final de los quince días? Tú vas a recibir un cheque con todo tu dinero, obviamente le descuentan tu comisión, lo que ellos están cobrando por procesar los pagos. No es muy alta, siempre es abajo del 5% y entonces lo que vas a hacer es tú únicamente te preocupas por convencer a la gente que compre tu producto y ellos se encargan de toda la parte técnica de cómo aceptar los pagos por tarjeta de crédito.

Entonces esta opción es muy buena porque puedes tú integrarla con tu sitio de Internet, es muy amigable, muy sencilla, muy fácil de usar. Tienen un excelente servicio para resolver preguntas y tú puedes abrir una cuenta con ellos. Ellos sí tienen un pago inicial que sí tienes que hacer para abrir tu cuenta, la abres y puedes empezar a aceptar pagos con tarjeta de crédito.

¿Cuál es la ventaja de usar www.clickbank.com?, que aceptan tarjetas de casi todo el mundo, de muchísimos países, cosa que otros sistemas no aceptan. Ellos aceptan pagos de casi todos los países y eso te amplía obviamente el panorama porque imagínate que alguien te encuentra de un país que no te puede pagar, entonces es un muy buen sistema Click Bank para aceptar pagos con tarjeta de crédito.

¿Cuál es otro sistema muy bueno que yo te recomiendo? Se llama PayPal, seguramente lo has escuchado porque es uno de los más famosos y su logotipo está en muchísimas páginas en el Internet. Es www.paypal.com. Es PayPal.

Esta empresa es muy similar, lo que hacen ellos es se encargan de aceptar los pagos de tarjeta de crédito en vez de que tú los aceptes y te mandan tu dinero, cada vez que tú quieras te mandan tu dinero. Ellos no son, no funcionan como Click Bank que lo hacen cada quince días o cada mes. Ellos cada vez que tú lo pidas, siempre y cuando excedas el límite que ellos ponen, puedes retirar tu dinero como si fueras a retirarlo de

una cuenta bancaria. Y la otra ventaja es de que tú puedes abrir una cuenta bancaria y ellos te van a depositar el dinero en tu cuenta, te lo mandan vía transferencia electrónica y tú recibes el pago, recibes el dinero en tu cuenta bancaria.

Ahora déjame hacer un paréntesis porque es muy importante lo que te voy a explicar. Tienes que revisar muy bien la situación legal en cada país, yo no te estoy dando una explicación legal, te estoy dando una explicación de cómo vender en Internet. Revisa muy bien la situación fiscal y la situación de pagar impuestos en tu país porque tú tienes que tener un negocio evidentemente y todos los pagos que estás recibiendo me imagino que en tu país van a generar impuestos, la idea es de que tú hagas las cosas totalmente transparentes, totalmente rectas y de que siempre pagues tus impuestos. Entonces revisa muy bien, revísalo con un contador, plátalo con él, dile que estás haciendo un negocio por Internet de comercio electrónico y que cómo lo puedes hacer tú para contabilizar todo el dinero que estás recibiendo y para declarar tus impuestos y para pagarlos.

Te hago este paréntesis porque es muy importante siempre hacer las cosas rectas, siempre hacer las cosas bien hechas y sobre todo si estás manejando y vas a empezar a manejar grandes cantidades de dinero, siempre es importante dormir tranquilo, estar tranquilo y pagarle al fisco lo que le corresponde.

Entonces una vez que ya te expliqué lo que es esta segunda opción que se llama PayPal te voy a explicar una tercera opción. Mientras más opciones tengas es mejor, nunca sabes qué puede pasar con una de las cuentas y es mejor tener más alternativas.

La tercera se llama www.2co.com. Ahí lo que vas a poder tú hacer es abrir una cuenta también y vas hasta abajo a la derecha y dice “become advendor”, donde dice “become advendor”, está abajo a la derecha es para que tú abras una cuenta y puedas empezar a vender, y funciona muy similar a PayPal, porque ellos se van a encargar de revender tus productos, ellos en vez de cobrarlos por ti, que es una forma diferente de decirlo, pero lo que ellos hacen es compran y venden instantáneamente tus productos. Imagínate que tú estás vendiendo uniformes para karate y ellos como los están vendiendo a través de su procesador de tarjetas de crédito, lo que pasa es que en un segundo venden y compran tu producto y le sacan un 3%, un 4%, un equis porcentaje de comisión, entonces es un sistema muy parecido al de PayPal, te permite aceptar tarjetas de crédito desde el día uno, desde hoy ya puedes empezar o tal vez tarda algunas horas en que lo autoricen, pero inmediatamente puedes empezar a aceptar

tarjetas de crédito, y lo mismo que PayPal, al final de cada mes o cada vez que tú quieras puedes retirar el dinero. Creo que ellos como funcionan es que te lo mandan cada vez, creo que son cada quince día o cada mes, pero el chiste es que te lo pueden mandar vía transferencia electrónica, que es lo importante, porque el cheque es un poco más complicado, sobre todo cuando viene en dólares y en tu país las cuentas no están en dólares. Entonces tanto PayPal como Two Check Out lo que te permiten es aceptar el dinero vía transferencia bancaria, ellos te van a mandar el dinero vía transferencia bancaria, tú vas a abrir tu cuenta de banco y ya va a estar tu dinero ahí.

Entonces es muy importante que entiendas las tres opciones que son PayPal, Two Check Out y Click Bank, que puedes tú utilizar y son las que yo he encontrado que en Latinoamérica son mucho más fáciles para empezar a recibir pagos por Internet.

Hay mejores opciones, sí las hay, son mucho más complicadas porque en Latinoamérica es mucho más difíciles encontrarlas, si quieres buscar alguna otra opción tal vez pregunta en un banco local a ver si ellos te pueden orientar para recibir pagos con tarjeta de crédito en tu página de Internet, pero si quieres hacerlo de la forma como yo lo he hecho y como yo te lo recomiendo, es utiliza alguna de esas tres opciones y va a ser bastante sencillo que empieces cuanto antes a recibir pagos con tarjeta de crédito.

Capítulo 8 – “Cómo Optimizar Tus Páginas Para Los Buscadores”

Hemos llegado a una sección que es muy importante, que es optimizar tu página para los buscadores.

Hace rato comentábamos que del lado derecho están las opciones que pagan, del lado izquierdo están las opciones que no pagan. Ahora, estar del lado izquierdo en los buscadores cuesta más trabajo evidentemente, sino todo el mundo estaría hasta arriba, pero se puede lograr. Yo he logrado colocar varias páginas en primer lugar, en segundo lugar o en tercer lugar del lado izquierdo y tú imagínate qué pasaría si tú pudieras lograr que tu página esté hasta arriba de los buscadores en una palabra clave que es importante para tu mercado, del lado izquierdo, y que cada click, cada persona que entre a tu página no te costara absolutamente nada.

Imagínate que tu costo por click lo pudieras reducir a cero y ese es uno de los costos más importantes que vas a tener. Entonces ¿qué pasaría con tu utilidad? Obviamente tu utilidad aumentaría impresionantemente, y eso me ha pasado una y otra, y otra, y otra, y otra vez.

Te voy a explicar exactamente qué es lo que yo te recomiendo que hagas para poder estar en las primeras posiciones. Esa información vale muchísimo, esa información me costó mucho trabajo a mí conseguirla porque muy poca gente cuando la tiene la comparte. Cuando la gente tiene acceso a información tan valiosa como esta no la comparte porque cree que le van a hacer competencia y sin embargo quiero compartirla contigo porque yo sé que tú vas a tener éxito en tu mercado, en tu nicho de mercado, que tú te vas a enfocar y vas a tener mucho más éxito si logras reducir tus costos de publicidad.

Ahora, no necesariamente tienes que eliminar los costos de publicidad. Tú imagínate que cuando pongas cierta palabra clave tú aparezcas del lado izquierdo y también aparezcas del lado derecho, si del lado derecho y te costaba dinero y estabas ganando dinero y aparte te va a entrar gente a tu página, van a visitarla, del lado izquierdo también, tú puedes seguir gastando dinero en publicidad pero vas a recibir tal vez más del doble o el triple de tráfico. Entonces te voy a enseñar exactamente qué es lo que tienes que hacer para ocupar las primeras posiciones.

Déjame explicarte un poco cómo funcionan la mayor parte de los buscadores y cómo piensan los robots que los buscadores tienen para visitar las páginas de Internet y para decidir quién está en primer lugar, quién está en segundo lugar, quién está en último lugar, y así sucesivamente.

Como funcionan es, los buscadores deciden quién está hasta arriba dependiendo cuál es la página más popular de todo el Internet en cierto tema. Por ejemplo, si tú pones, escribes la palabra “karate” en Google o en algún buscador como Yahoo! o como msn, escribes la palabra “karate” y automáticamente te va a dar los resultados de las páginas más populares, no las páginas que más veces tienen la palabra karate dentro de la página, si tú escribes karate, karate, karate, karate, karate, karate, karate, karate, 17.000 veces dentro de tu página no necesariamente por eso vas a estar hasta arriba. Es más, posiblemente te quiten para siempre y te manden a la lista negra de Google, porque así funcionaban los buscadores antiguamente, mientras más veces tuvieras una palabra en tu página era más probable que tú subieras hasta arriba. Pero ¿qué pasaba? Yo iba a rentar un coche, a alquilar un coche, por ejemplo, me iba a un buscador, ponía: “alquiler de coche” y de repente me salía hasta arriba una página que te decía por todos lados 17.000 veces alquiler de coche y sin embargo no era una empresa conocida y no era una empresa confiable, simplemente era una persona que se la pasaba todo el día escribiendo la palabra alquiler de coche dentro de su página.

Entonces evidentemente los buscadores y las personas que desarrollan los buscadores se dan cuenta de todo esto y lo que ellos quieren es que hasta arriba estén únicamente las páginas más populares y que más poder y que más autoridad tienen.

Ahora déjame explicarte qué significa ser popular en Internet. Un político es popular cuando tiene más votos, si tú eres político obviamente estás buscando que más gente vote por ti para ganar las elecciones. Ahora, ¿qué es ser popular en la política? Pues obviamente tener más votos. ¿Qué es, por otro lado, ser popular en Internet? Para una página ser popular en Internet es la página que mayor cantidad de links, o sea, de enlaces, haya de otras páginas hacia esa página.

Mientras más enlaces haya de otras páginas a la tuya imagínate que cada enlace es un voto, entonces vas a ser más popular. Si tu página tiene 17.000 enlaces dirigidos hacia tu página hablando de karate, entonces cuando la gente ponga en Google “karate” muy probablemente vas a aparecer hasta arriba en las primeras posiciones. Cada enlace

que tú consigas de otra página es un enlace que te va a aumentar tu popularidad en los buscadores.

Ahora, ¿cómo le haces para conseguir enlaces? Tu objetivo es conseguir el mayor número de enlaces posibles en Internet para que tu página se haga muy popular y para poder estar en los resultados gratuitos de los buscadores, de los principales buscadores.

Yo te puedo decir que tengo varias páginas que están hasta arriba, no únicamente en Google, están en los tres buscadores principales, están en las primeras posiciones, utilizando la técnica que te voy a enseñar.

Te voy a decir el método tradicional. ¿Qué es lo que la gente hace para buscar links o para buscar enlaces de otras páginas a la suya y para lograr que su página sea más popular? Lo que hacen es, por ejemplo, mi página es de karate, me voy a www.google.com y escribo la palabra “karate” y empiezo a ver muchas páginas relacionadas con defensa personal, con karate, con artes marciales y me empiezo a meter una por una de las páginas, manualmente, imagínate el trabajo que es ese. Te empiezas a meter manualmente una por una, una por una, una por una de las páginas y van saliendo los resultados y de repente empiezas a contactar una y escribes un correo electrónico y les dices que tú quieres que tu link o tu enlace aparezca en su página, obviamente te van a pedir un enlace recíproco de la tuya, así es como funciona, tú les das un enlace recíproco, tú les das un enlace hacia su página y ellos te dan uno en reciprocidad hacia la tuya.

Entonces tú estás haciendo que su página sea más popular y ellos están haciendo que tu página sea más popular, es un ganar-ganar, ellos ganan y tú ganas. Pero imagínate el trabajo que es todo el día estar buscando página por página, página por página, página por página y contactando cada uno de ellos por correo electrónico para ver si acaso quieren poner un enlace en tu página, en su página. Es una tarea, te lo digo por experiencia, sumamente desgastante, te puedes pasar literalmente meses o hasta años intentando que tu página esté hasta arriba.

Ahora, imagínate que yo te pudiera dar una herramienta con la cual pudieras hacer todo esto de forma automática, de forma automatizada pudiera un robot hacer este trabajo por ti, que este robot se metiera a todo el Internet y empezara a buscar una página y otra página y otra página y todas relacionadas con lo que a ti te interesa, que es

artes marciales, karate, defensa personal, y pudiera contactar a cada una de esas páginas y pedirles que si te pueden dar un enlace dirigido hacia tu página.

Imagínate cuánto valdría esta herramienta si un robot pudiera hacer todo ese trabajo por ti, mientras tus competidores están haciéndolo manualmente. Tus competidores están visitando página por página, página por página, página por página y tú con un robot estás automatizando el proceso y estás invitando a las páginas a hacer links recíprocos contigo o enlaces recíprocos contigo.

Te voy a dar esta herramienta, te pido que no la compartas porque es una herramienta exageradamente poderosa y exageradamente valiosa, es una herramienta que me ha ayudado a mí bastante y es una herramienta que una vez que aprendes a usarla, que es muy sencilla, vas a ver cómo no solamente vas a estar subiendo en posiciones en los buscadores sino que también vas a aumentar el tráfico porque imagínate cada uno de los enlaces de las otras páginas van a generar tráfico a la tuya.

Imagínate que tienes 15.000 enlaces de diferentes páginas a tu página y que cada día únicamente una sola persona visita tu página, que pueden ser más, pero una sola persona. Son 15.000 personas diarias únicamente de los enlaces que tú lograste y que los lograste de forma automatizada con el robot que te voy a decir.

Entonces la herramienta se llama www.robotdelinks.com, es una herramienta invaluable, yo la he utilizado con prácticamente todas mis páginas de Internet y es impresionante los resultados que puedes obtener a muy corto plazo en los buscadores y los resultados en tráfico que puedes obtener en muy poco tiempo.

Entonces te recomiendo que vayas, lo compres, este programa es un poco más caro, cuesta creo que 200 ó 300 dólares, es un poco más caro pero vale la pena, te va a ahorrar muchísimo trabajo y sobre todo más que el trabajo te va a dejar muchísimo dinero, vas a poder estar en buenas posiciones en los buscadores si haces las cosas como deben de ser, vas a poder aumentar el tráfico a tu página de forma muy considerable y vas a poder obviamente aumentar tus utilidades, aumentar tus ganancias y lo más importante poner tu negocio en piloto automático.

Yo no sé tú, pero a mí el hecho de trabajar me suena a esfuerzo y mientras más cosas puedas automatizar más tiempo libre vas a tener. Y te voy a repetir eso porque es

la base del Internet: mientras más cosas puedas automatizar más tiempo libre vas a tener.

Si quieres ganar dinero y tener tiempo libre te recomiendo altamente este programa, es www.robotdelinks.com.

Pensamientos Finales

Llegamos al final de este libro y quiero finalizar con cuatro conceptos muy importantes. Ya aprendimos mucha información, compartí contigo muchísima información muy valiosa y no quiero que leas este libro una vez, quiero que lo leas varias veces y te detengas a analizar y a hacer conciencia del valor que tiene cada parte del libro, cada herramienta que te estoy dando.

Te estoy acortando el camino y te estoy acortando la curva de aprendizaje para que puedas utilizar las mismas herramientas que yo personalmente utilizo para hacer miles de dólares en Internet.

Entonces primero que nada lee otra vez el libro, detenidamente analiza cada una de las herramientas que te estoy dando, no ahorres dinero en no comprar los productos, cada producto y cada servicio que te estoy recomendando, invierte ese dinero, créeme, va a valer la pena, cree en mí, yo te voy a llevar de la mano para que tú puedas alcanzar el sueño que tienes.

Te acabo de explicar exactamente qué es lo que tienes que hacer, te acabo de dar las herramientas y como te dije al principio: únicamente depende de ti tomar la acción y llevarlo a la acción. Ya no depende de mí que tú lleves todas las herramientas y todas las estrategias que te acabo de enseñar, depende únicamente de ti.

Entonces quiero finalizar con cuatro conceptos muy importantes para aterrizar un poco lo que hemos estado hablando. Primero, el Internet no es mágico, el Internet no es una magia. Muchas veces cuando la gente me ve que estoy viajando mucho, de alguna forma que puedo irme un mes y regresar y haber ganado mucho dinero la gente piensa que el Internet es mágico y la gente me dice: “¿Cómo le haces?, parece mágico que tú te vas, vienes o estás dormido y de repente te despiertas y ganaste mucho dinero por Internet”.

No es mágico, el Internet requiere trabajo, si no todo el mundo lo haría, toda la gente ganaría miles de dólares por Internet y el dinero es limitado. Entonces el Internet no es una magia, requiere de esfuerzo y requiere de trabajo pero créeme que vale la pena. Y yo te lo puedo decir porque me costó mucho esfuerzo al principio pero actualmente no cambio la calidad de vida que tengo por absolutamente nada, con mis dos maestrías y con mi licenciatura no me pueden ofrecer ninguna empresa, ningún

trabajo por el cual yo pudiera decir “acepto”, porque el Internet me ha dado una calidad de impresionante, pero no es mágico, tienes que esforzarte, tienes que esforzarte en aprender, tienes que esforzarte en echar a perder muchos de los proyectos que vas a lanzar. Tal vez vas a lanzar un proyecto y vas a aprender que así no era, pero tal vez el primero te puede funcionar bien o el segundo te puede funcionar bien o el tercero te puede funcionar bien, pero lo importante es que entiendas que no es mágico y que entiendas que requiere trabajo.

Ahora, segundo concepto, requiere forzosamente que pases por una curva de aprendizaje. ¿Qué es una curva de aprendizaje? La curva que tienes forzosamente que pasar para aprender, echar a perder y aprender. Yo en la medida como fue posible compartí contigo todas las herramientas que yo utilizo para ganar dinero por Internet. Ahora te estoy acortando la curva de aprendizaje pero aun así probablemente en tu mercado, que yo no lo conozco, en tu industria, que no la conozco, vas a toparte con algunas situaciones.

Déjame darte un ejemplo, en uno de los libros, en uno de los productos que yo lancé al mercado me di cuenta que un país de los que me compraban y tenía mucha demanda mi producto no tenían forma cómo pagarme, no tenían tarjeta de crédito, y no tenían forma de cómo mandar el dinero fuera de su país. Entonces tenía mucha demanda mi producto, la gente lo quería comprar, literalmente me mandaban correos electrónicos diciendo que me pagaban el triple o cuatro veces más pero no tenían forma de mandarme el dinero.

¿Tú crees que eso me dejó un aprendizaje? ¿Tú crees que eso me dejó una enseñanza? Obviamente me costó dinero lanzar ese producto, me costó dinero producirlo, me costo dinero lanzarlo al mercado pero lo que aprendí es invaluable porque sé que ese error no lo vuelvo a cometer. Entonces tienes forzosamente que pasar por una curva de aprendizaje en tu industria.

Yo te acabo de explicar en términos generales cómo hacer dinero por Internet pero tu industria en específico, tal vez va a haber algo muy específico de tu mercado que tengas que resolver y esa es la curva de aprendizaje que tienes forzosamente que pasar y que lo pasamos todos, no eres el único, toda la gente que hacemos miles de dólares en Internet pasamos la curva del aprendizaje.

Tercer punto, persistencia. Creo que si hay una cualidad que tiene la gente que ha tenido éxito, que hace diferente a esas personas de los demás es la persistencia y repito, hay gente que sueña muchas cosas pero hay poca gente que se mantiene despierta y las alcanza y esas personas tienen persistencia porque va a haber muchos días que te levantes en la mañana y que digas: “No puede ser, he hecho todo y no ha habido ventas”, “he hecho todo lo que leí en el libro de Alex Berezowsky y no he vendido o he vendido muy pocos libros o mi publicidad, mi coste de publicidad está siendo mucho mayor que mi ingreso”. Y en ese momento tienes que mantenerte firme como una piedra, totalmente firme y caminar de frente, nunca vayas para atrás.

Si tú ya tomaste una decisión y ya se te metió la inquietud de hacer dinero por Internet, de vivir una vida independiente, de tener tu propio negocio, nunca volteas hacia atrás, nunca pienses que puedes encontrar una mejor opción en otra alternativa que ya dejaste. Tú ya tomaste la decisión, sé firme.

Cuarto punto muy importante: calidad de vida. El Internet no es magia, requiere trabajo, requiere una curva de aprendizaje, requiere persistencia pero el cuarto punto es el Internet te va a dar una calidad de vida como ningún otro negocio te la puede dar. El Internet te va a permitir ser libre, ser independiente, ser dueño de tu tiempo, poder viajar, poder disfrutar. Yo les puedo decir que mi hija nació hace tres meses y medio y no hay nada que yo pueda cambiar por estar con ella. Yo puedo estar todo el tiempo con ella, todos los días de la semana, puedo estar un lunes en la mañana con mi hija feliz de la vida y yo sé que prendo la computadora y va a haber ventas, lo sé, tengo todo medido. Y así lo vas a tener tú.

Entonces alcanza esa calidad de vida porque es increíble, cuando yo veo a toda la gente de mi edad que está trabajando en grandes empresas pero está todo el día dentro de la compañía y están ocupando realmente su tiempo, y no pueden estar con su familia, y no pueden hacer ejercicio, y no pueden estar con sus hijos, y no pueden hacer todo lo que a ellos le gusta hacer.

Realmente me doy cuenta de lo increíble que es el Internet. No es mágico, tienes que trabajar, tienes que pasar una curva de aprendizaje, tienes que ser persistente pero lo único que te puedo decir con las palabras de una persona que lo está viviendo en carne propia es: vale la pena, vale la pena experimentar esa calidad de vida y de verdad te deseo con todo el corazón que muy pronto lo alcances. Sé que lo vas a alcanzar, lo que yo te deseo es que sea muy pronto.

Gracias por leer esta información, gracias por escucharme y te deseo todo el éxito.

Tu amigo

Alex Berezowsky