



Alex *en* Vivo

# **MODULO #5 – 1a. Parte**

## **CLONACION VIRTUAL**

Por Alex Berezhowsky

Copyright ©2010 Insspira Publishing Inc.

Publicado por Insspira Publishing Inc.

Todos los derechos reservados

Todo el contenido de “Alex En Vivo” es propiedad de Alex Berezowsky y de Insspira Publishing Inc.

Insspira Publishing Inc. es la única empresa autorizada para publicar y distribuir el contenido de “Alex en Vivo”. Queda estrictamente prohibido distribuir, vender o regalar copias de este curso sin la autorización previa de Insspira Publishing Inc.

Si la información contenida en este curso 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 ó Insspira Publishing Inc. serán responsables de daños personales o legales en los que pueda incurrir el lector. Aunque se ha hecho un gran esfuerzo para verificar la validez de la información contenida en este curso, 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.

#### **IMPORTANT**

Este documento es una transcripción del curso en VIDEO

de Alex Berezowsky titulado “Alex En Vivo”.

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

Para ver el VIDEO original de este curso, favor de visitar:

<http://www.alexenvivo.com/access/?p=217>

## CLONACIÓN VIRTUAL

Hola, soy Alex Berezowsky y te doy la más cordial bienvenida al curso **“Clonación virtual”**. Cómo clonarte virtualmente para vender tu producto las veinticuatro horas del día los siete días de la semana.



Quiero que pongas mucha atención a las técnicas que voy a compartir contigo el día de hoy, porque quiero decirte que cuando yo empecé mi negocio a través del Internet tuve muchos problemas para ganar dinero. Créeme que fallé muchas veces, tuve muchos fracasos antes de finalmente poder encontrar la fórmula y el modelo de negocio que funcionara.

Y bueno, para que entiendas un poco la importancia de la información que voy a compartir contigo el día de hoy quisiera platicarte una anécdota de cuando yo empecé mi negocio. Recuerdo en una de mis primeras páginas en Internet, cuando yo estaba preparando toda la página, realmente yo no conocía mucho de diseño de páginas de Internet, pero estaba investigando cómo diseñarlas. Y bueno, después de muchas semanas de trabajo finalmente logré lanzar mi página de Internet, ya estaba la página, ya estaba el producto, lo perfeccioné lo más que pude, pero sin embargo yo entiendo que para tener éxito se necesita tomar acción y no tanto llegar a la perfección que nunca va a existir.

Entonces lo perfeccioné lo más que pude, lo suficiente para lanzar un producto al mercado, finalmente lancé mi página en Internet, llegó el gran día de lanzamiento y yo me imaginé que como es el Internet y todo el mundo dice que el Internet tiene millones de visitantes y millones de personas, yo me imaginaba que el primer día iban a entrar miles de personas a mi página.

Y bueno, gran sorpresa al darme cuenta de que el primer día del lanzamiento de la página de Internet no tuve ningún visitante en la página. Imagínate, ya estaba en la página, ya estaba el producto, ya estaba todo listo, yo pensaba que bueno, y por el simple hecho de que yo decidiera que ya tenía una página de Internet y la iba a lanzar al mercado, los visitantes iban a llegar, y no solamente iban a llegar, yo juraba que iban a comprar mi producto que tanto tiempo me había detenido a planear y a generar.

Entonces ya te imaginarás la frustración que tuve el día que finalmente lancé mi página de Internet, la subo al servidor, saco mis estadísticas al final del día y no hay absolutamente ningún visitante. De hecho había dos visitantes, algún familiar mío y yo, y eso porque yo le avisé que iba a lanzar mi página en Internet, y fuera de nosotros dos no había ningún visitante, mis estadísticas se veían bastante tristes, como te podrás imaginar.

Y bueno, ahí entendí realmente uno de los secretos que voy a compartir contigo el día de hoy, que uno de los componentes más importantes de una página de Internet es el tráfico, es la capacidad de **generar tráfico** o visitantes a tu página de Internet.

El día que tú entiendes las tácticas y técnicas para realmente generar miles de visitantes a una página de Internet es mucho más fácil que ganes dinero.

Entonces ese día entendí la importancia de generar tráfico y lo que hice muy sencillamente fue dedicarme a estudiar, y estudiar, y estudiar las mejores técnicas para generar tráfico a una página de Internet.

Yo tenía bastante prisa, no tenía tiempo que perder, como te he dicho anteriormente, ese mismo año me casé, tenía muchos gastos evidentemente, tenía prisa por tener éxito, no tenía tiempo que perder, y me puse a estudiar todos los libros que pude de cómo generar tráfico y visitantes en una página de Internet.

Finalmente entendí y me di cuenta de que una de las formas más rápidas de generar tráfico era lo que se conoce, como **pago por click**, es decir, tú puedes generar miles de visitantes a una página de Internet, sin embargo tienes que pagar por cada uno de ellos. Ya hablaremos de esto más adelante.

Y bueno, como yo no tenía tiempo que perder, lo que hice fue activar una campaña y otra vez, por segunda ocasión, lancé mi página de Internet. Y en esta ocasión la historia cambió, porque en esta ocasión sí tuve muchos visitantes a mi página de Internet.

Sin embargo, y la mala noticia ese día fue que no tuve una sola venta, y la peor noticia fue que cada uno de esos visitantes me había costado mucho dinero. Imagínate mi tarjeta de crédito se estaba cargando con una y otra y otra y otra y otra visita, yo no tenía dinero, había pedido dinero prestado para empezar mi negocio, además de deberle a la tarjeta de crédito con cada uno de esos visitantes.

Estaba, literalmente desesperado, cuando según yo el día que lanzara mi página iba a tener éxito, la lanzo, no hay visitantes, luego descubro esta forma, que es pago por click, lanzo la página nuevamente, empiezan a entrar las visitas y no vendo, no hay ninguna venta.

Y en ese momento, ese día, entendí el segundo componente importante, del cual hablaremos muy a detalle en este curso para tener éxito en Internet, que es **conversión**. El hecho de convertir a un prospecto en un cliente. El hecho de tener la capacidad de convencer a una persona, a un visitante de tu página de Internet que el producto que tú tienes, tiene un valor y realmente va a solucionar un problema que esta persona tiene, y el hecho de convencer a esta persona para que pague dinero, que literalmente saque su tarjeta de crédito y te pague dinero para que tú le puedas vender tu producto.

Ese día yo entendí este segundo secreto al cual se le denomina conversión, al hecho de convertir a un prospecto en un cliente.

Entonces pon mucha atención, este curso habla de esos dos conceptos principalmente, que es **tráfico y conversión**.

## Componentes de la Clonación Virtual

- Tráfico
- Conversión

Primero que nada quiero hacer una reflexión contigo y quiero invitarte a pensar por un momento en la forma como yo pienso, yo siempre he analizado a las empresas, a las personas que trabajan dentro de una empresa y me he dado cuenta que la gente por lo general, no en todas las empresas pero por lo general, la gente que más dinero gana es la gente que está en el departamento de ventas, por lo general cuando un vendedor le dan la capacidad de extender la cantidad de dinero que gana a través de una comisión.

Evidentemente que tiene una gran motivación porque entre mejor trabaje y no dije entre más trabaje, entre mejor trabaje, entre más inteligentemente trabaje su ingreso va a ser mayor.

Siempre me ha llamado mucho la atención el área de ventas de una empresa, porque cuando tú tienes la capacidad, la sabiduría y la experiencia para lograr convencer a otra persona de que te pague, de que te dé dinero a cambio de un producto, realmente puedes convertir cualquier cosa en oro, puedes convertir cualquier producto en dinero y eso es una habilidad que vale mucho.

Ahora, el día de hoy vamos a hablar de un concepto al que yo denomino. Pon mucha atención en este concepto porque realmente gracias a la tecnología vamos a vencer a una de las limitantes que los vendedores han tenido a lo largo de la historia, a lo largo de los años, a lo largo de la historia de la humanidad, ha habido muchos vendedores desde hace muchos años, sin embargo todos ellos hasta hace muy pocos años que surge el Internet, han tenido una limitante muy importante, de hecho dos limitantes y estas dos limitantes son el **tiempo** y el **espacio**.

El tiempo porque un vendedor promedio trabaja entre ocho y diez horas diarias, y obviamente no les da tiempo en esa cantidad de horas de visitar a muchos clientes. Posiblemente si tú vas de puerta en puerta, si haces tu mayor esfuerzo, imagínate que puedes visitar a diez o quince personas, estás hablando que en un día puedes llegar a muy poca gente, muy pocas personas. Y el espacio también es una limitante. El espacio geográfico en el que los vendedores están limitados evidentemente que si vas de puerta en puerta únicamente puedes vender en un territorio muy limitado, que en este caso es en el lugar en el que vives o en el que trabajas.

Ahora, ¿qué pasa con el Internet? ¿Qué es clonación virtual? Clonación virtual es utilizar la tecnología para replicar tu mensaje de ventas.

Y te voy a poner un ejemplo para que entiendas este concepto. Imagínate por un momento que tú vendes aspiradoras, que como muchos de mis mentores de hecho vendían coincidentalmente aspiradoras, no sé por qué les dio a todos por vender aspiradoras, pero dos o tres de mis mentores vendían aspiradoras antes de vender productos en Internet, y por eso pongo el ejemplo de las aspiradoras.

Imagínate que tú vendes de puerta en puerta aspiradoras y tienes que convencer a cada una de las personas y llevas cargando la aspiradora, que de hecho es un producto pesado, llegas a la puerta, tocas la puerta y la primer barrera es que te permitan entrar a la casa, ya que te dejaron entrar a la casa, tu tarea consiste en convencer a la persona para que te compre un producto. Das tu mejor discurso y bueno, habrá personas que compren y habrá otras que evidentemente no te compren.

Ahora, imagínate que tú en vez de ir de puerta en puerta y ofreciendo las aspiradoras a cada una de las personas y llegar muy cansado a tu casa en la noche, pudieras aprovechar la tecnología como es el Internet para llegar a más prospectos, es decir, utilizar la tecnología para generar más prospectos y no solamente generarlos, sino que la maravilla de la tecnología actual es que en vez de que tú vayas a buscarlos a ellos, literalmente ellos te van a buscar a ti.

Y en ventas cuando alguien te busca a ti, en vez de tú buscarlo a él o a ella, vale oro, porque obviamente el encuadre en el que lleguen contigo es totalmente diferente, si ellos vienen a buscarte que si tú vas a buscarlos a ellos.

La primera ventaja de la tecnología es que puedes generar prospectos y que ellos te busquen a ti y, por otro lado, imagínate que aprovechando la tecnología, con este concepto al que yo denomino clonación virtual puedes realmente replicar tu mensaje una y otra, y otra, y otra, y otra vez en muchísimos países del mundo.

Entonces tú puedes estar literalmente viajando, con tus amigos, dormido, o puedes estar haciendo lo que quieras mientras un vídeo, un audio o un documento en texto en cualquier tipo de formato que quieras se puede estar replicando en tiempo real llevando tu mensaje de ventas.

Esta capacidad nunca la habían tenido los vendedores, y obviamente si las ventas es en donde está el dinero en las empresas, y ahora con la tecnología del internet podemos apalancar y clonarnos virtualmente y replicar nuestro mensaje de ventas. Imagínate la importancia que tiene este avance tecnológico, y sobre todo para mejorar nuestra calidad de vida, para evidentemente trabajar menos y ganar más dinero, esa es la idea.

Ahora, primero que nada quiero contestar la pregunta ¿por qué es importante clonarte virtualmente? ¿Cuál es la importancia de que tú entiendas este concepto para desarrollar tu página de Internet? Primer punto importante, es porque puedes optimizar el proceso de venta. Imagínate en el ejemplo de las aspiradoras que vas de puerta en puerta ofreciendo la aspiradora, pues obviamente eres un ser humano, y como ser humano unos días vas a estar cansado, otros días vas a estar de buen humor, otros días de mal humor, unos días enfermo, y evidentemente que tu mensaje de ventas nunca va a ser el mismo.

Yo puedo estar hablando muy bien hoy pero tal vez la semana pasada estaba enfermo y pude estar hablando de una forma diferente, y cuando hablo con la gente en vivo evidentemente que la forma en que yo me comunico con las personas no va a ser igual, mi estado de ánimo nunca va a ser igual, nunca va a ser el mismo y el proceso tradicional de ventas no es un proceso optimizado, porque si yo no me siento bien, si mi estado de ánimo no está bien, los resultados no van a ser buenos.

## ¿Por qué clonarte virtualmente?

- ☞ Optimización del Proceso de Venta
- ☞ Mayor Mercado
- ☞ Diferentes Métodos de Comunicación
- ☞ Mejor Relación con Clientes
- ☞ Más Tiempo Libre

Ahora, imagínate que grabas en vídeo tu mejor discurso de ventas cuando te sientes muy bien, cuando no estás enfermo, utilizando la mejor ropa, que también va a influir en tus ventas, tu mejor actitud, y con ese mensaje es con el que te vas a dirigir a toda la gente para vender.

1. Primer beneficio. Evidentemente estás optimizando todo el proceso, porque cada una de tus presentaciones de ventas va a ser mucho mejor que si fueras personalmente con cada una de las personas. Entonces el primer beneficio es **optimización del proceso de venta**.

2. Segundo beneficio de clonarte virtualmente es que **tienes un mayor mercado**, tienes acceso a mucho más gente. Imagínate antiguamente con la venta en este caso de las aspiradoras, únicamente podías llegar a un área local, a la gente que finalmente te quedaba cerca del lugar en el que trabajas o de tu casa, y tenías un espacio limitado en el que podías ofrecer tu producto. Sin embargo actualmente con este concepto de la clonación virtual tú puedes ofrecer tu producto literalmente a toda la gente, en cualquier lugar del mundo, siempre y cuando tengan acceso a Internet. Puedes difundir tu mensaje y ellos pueden convencerse, pagar con tarjetas de crédito y escuchar tu curso o descargar tu libro o de alguna forma comprar tu producto.

3. El tercer beneficio de clonarte virtualmente es que existen **diferentes métodos de comunicación**. Como bien sabes y te lo he dicho en otros cursos, la gente consume contenido escucha o ve o lee el contenido de forma distinta. Hay gente que es más visual y le gusta ver un vídeo, hay gente que prefiere leer un reporte y hay a quien le gusta escuchar un audio. De alguna forma todos somos muy distintos en la forma de cómo consumimos la información. Y tu puedes ampliar las posibilidades de vender al darle la oportunidad a la gente de poder leer, ver o escuchar tu mensaje de ventas, lo puedes hacer llegar en diferentes formatos gracias a la tecnología del Internet.

4. El cuarto beneficio es tener una **mejor relación** con los clientes, con las personas, y el concepto clave en esta parte de la relación con los clientes es a lo que yo denomino **contacto frecuente**.

Imagínate tú en el mundo tradicional de ventas si tú tienes 300 ó 400 ó 500 clientes, va a ser muy difícil que te comuniques con cada uno de ellos para mantener una buena relación. Si tú tuvieras que hablarle por teléfono diario a todos tus clientes, no para venderles sino para mejorar la relación, para ver cómo están, para platicarles un poco de ti, qué es lo que estás haciendo, eso sería óptimo si lo pudieras hacer, sin embargo no tienes el tiempo ni los recursos para hacerlo, será muy difícil.

Con el Internet en cambio, imagínate que tú puedes crear un sistema totalmente automatizado y generar un concepto al que yo denomino contacto frecuente, para que utilizando la tecnología puedas escribirle correos electrónicos totalmente automatizados a tus prospectos y a tus clientes para mantener y mejorar esta relación.



Imagínate que una persona visita tu página por primera vez y esa persona recibe al día siguiente un correo electrónico tuyo y a los tres días recibe otro correo electrónico tuyo, y a los diez días otro correo electrónico y de alguna forma con cada uno de esos correos, te estás posicionando en su mente como un experto, como una experta, en el tema de tu producto.

Evidentemente que este proceso, en primer lugar, es automatizado porque existen herramientas, (ya hablaremos más adelante de cuáles son esas herramientas para automatizar todo este proceso de comunicación) con las que no tienes que estar enviando manualmente todos esos correos electrónicos. Y en segundo lugar, , gracias a que vas a lograr tener una comunicación muy personalizada con cada uno de tus prospectos, es que va a ser mucho más fácil vender. El día que tú lances un nuevo producto todos ellos van a tener una imagen muy fresca tuya en su mente y va a ser más fácil que te compren el producto.

5. Y el último beneficio, que es lo más importante para mí, como yo siempre te he dicho, es la **calidad de vida**. Gracias a que puedes clonarte virtualmente es que puedes tener más tiempo libre, en vez de estar vendiendo aspiradoras de puerta en puerta, imagínate estar en la playa, o con tu familia, o con tus amigos y tus vídeos están vendiendo tu producto por ti.

En este momento tiempo real, mientras yo estoy hablando, mientras estoy grabando este curso, mientras estoy hablando contigo en vivo, si es que estás escuchando esto en vivo, muchas de mis páginas están vendiendo en tiempo real mis productos por mí. Imagínate la maravilla, yo estoy hablando contigo y al mismo tiempo también estoy hablando en mis vídeos, tal vez decenas de personas me están viendo en este momento, al mismo tiempo que me estoy comunicando contigo y los estoy convenciendo de que compren mis productos. Imagínate el potencial que tiene este concepto al que yo denomino clonación virtual.

Ahora bien, al hablar de clonación virtual, hay dos componentes clave, como ya lo he dicho al principio de este curso, a los que les llamamos **tráfico** y **conversión**.

## Tráfico

- Visitantes a una página Web



1. **¿Qué es el tráfico?** El tráfico se refiere al número de visitantes que entran a tu página de Internet. El concepto de tráfico o de visitantes no ha cambiado. En el modelo tradicional de un negocio, como por ejemplo un restaurante, si lo instalas en una calle por la que no pasan coches o en la que no pasan muchas personas, pues va a ser muy difícil que tengas éxito. Entonces el tráfico significa que tu restaurante en el ejemplo del modelo tradicional, esté ubicado en una calle en la que de preferencia pasen muchas personas o muchos coches, porque evidentemente un porcentaje de esas personas se van a parar en tu restaurante. Y en Internet funciona de la misma forma, tráfico se refiere a los potenciales visitantes que van a poder ver tu página de Internet.

## Conversión

- Transformar a un prospecto en un cliente

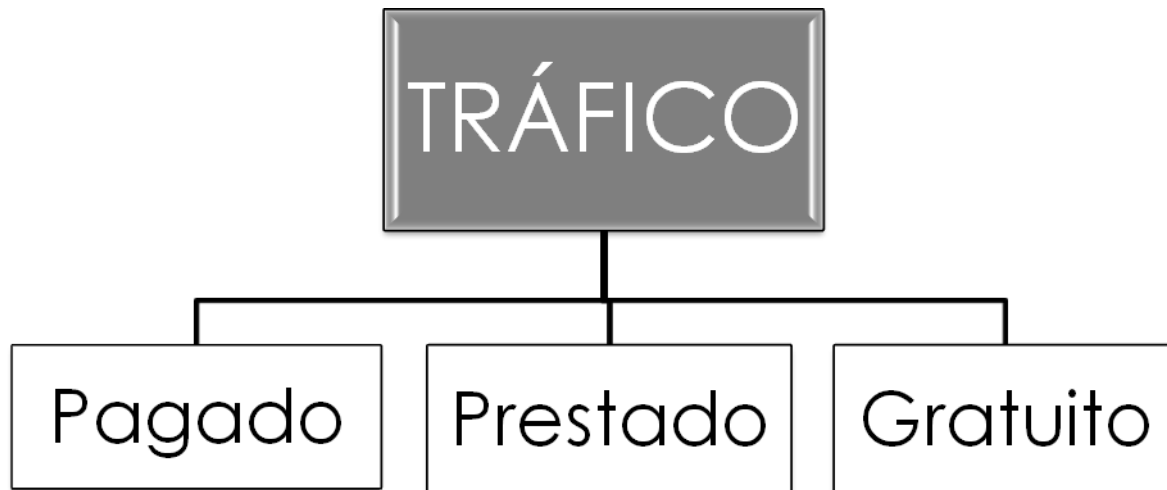


2. **¿Qué significa conversión?** Simple y sencillamente el hecho de transformar a un prospecto en un cliente, es muy importante que entiendas este concepto.

Hay muchas personas, muchos mentores que le llaman conversión a diferentes cosas, por ejemplo, le llaman a convertir a un prospecto en un suscriptor de correo electrónico, una vez que alguien te da su correo electrónico le llaman a esto una conversión. Una vez que alguien hace cierta acción dentro de tu página, también le llaman una conversión.

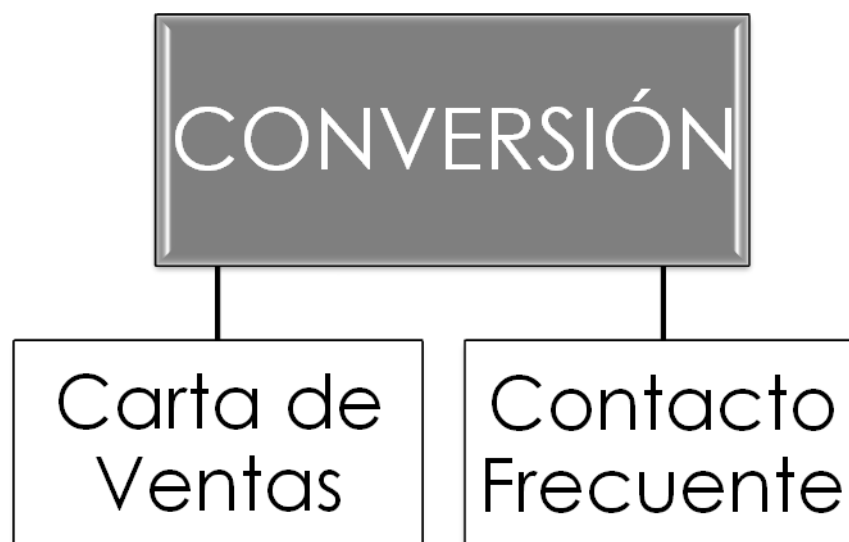
Sin embargo para mí lo más fácil y lo más simple es, la conversión significa transformar a un prospecto en un cliente, es decir, en una persona que te está pagando dinero. Si no te paga dinero, realmente no va a hacer un negocio, y estamos hablando de que lo que queremos construir es un negocio. Entonces conversión es, una vez que ya tienes todos esos visitantes, todo ese tráfico, la capacidad de transformarlos en clientes.

Ahora vamos a hablar brevemente del **tráfico**. Hay tres formas de generar tráfico a una página de Internet, que son **pagado, prestado o gratuito**.



Más adelante lo vamos a ver ya con mucho detenimiento, pero simplemente quiero que pongas mucha atención, que son tres formas de generar tráfico a una página de Internet, pagado, prestado o gratuito.

Y la **conversión** comprende dos conceptos muy interesantes que son: **carta de ventas y contacto frecuente**.



En la primera parte de este curso vamos a hablar únicamente de tráfico, no vamos a hablar de conversión, conversión es un tema muy amplio, las cartas de ventas, el contacto frecuente es un tema muy amplio y me gustaría verlo mucho más a detalle y por lo mismo la segunda parte se va a tratar de todo esto, del tema de conversión, carta de ventas y contacto frecuente.

**1. TRAFICO PAGADO.** En primer lugar vamos a hablar de la primera forma de generar tráfico que es pagado. Es un tema muy interesante porque la mayoría de los emprendedores cuando empiezan un negocio en Internet, tienen su página y quieren generar tráfico gratuito. Seguramente lo que necesitan es dinero y lo que menos quieren es pagar para atraer visitantes a su página.

Sin embargo pon mucha atención porque es importante que entiendas que hay formas de generar tráfico pagando y la ventaja, la maravilla de generar tráfico pagando por él es que literalmente hoy puedes iniciar tu campaña y en unas horas o a veces minutos puedes empezar a tener visitantes y en muchos de los casos miles de visitantes, en una página de Internet.



Ahora, ese es realmente mi caso. Una de las grandes habilidades que yo he tenido y por lo que en casi todas las industrias que he estado, y digo casi porque las que no han funcionado ha sido porque el mercado por alguna razón no estaba preparado para pagar productos en Internet. Pero en la mayoría de las industrias en las que yo he estado he tenido mucho éxito y por lo general soy el mejor en lo que hago, de todos los competidores, porque tengo la capacidad de generar mucho tráfico pagado.

Cuando tú tienes la capacidad de generar mucho tráfico pagado sabiendo que vas a poder convertir todo ese tráfico en ventas, eso es lo que te va a dar una ventaja competitiva, y es ahí realmente en donde le vas a ganar a los competidores, porque créeme que la mayor parte de los competidores van a estar esperando que algún visitante de forma gratuita, de forma milagrosa llegue a su página de Internet, pero si tú tienes la capacidad de pagar dinero, de llevar visitantes a la página y lograr convertirlos a ventas, es lo que te va a ayudar a tener mucho éxito en Internet. Ahora, recuerda un concepto que es que los negocios en Internet son finalmente un juego de números, es decir, si tú entiendes esto, que el Internet es un juego de números, vas a hacer mucho dinero.

Y a mí me costó mucho tiempo entenderlo pero finalmente ya lo entendí y créeme que tiene sentido.

Imagínate que tú conoces muy bien cómo funciona tu mercado y una vez que empieces a vender tu producto sabes qué porcentaje de la gente que visita tu página lo compra. Vas a tener estadísticas y vas a poder ver la tasa de conversión, o sea, qué porcentaje de visitantes conviertes en clientes. Imagínate tú que sabes que de cada dólar que inviertes en tráfico, en visitantes, puedes recuperar 1,20 dólares, no suena mucho pero si de cada dólar que gastas, recuperas 1,20 dólares, estás hablando de que es un 20% de utilidad. Imagínate si inviertes 1.000 dólares ó 10.000 dólares o 100.000 dólares en visitantes sabiendo que estadísticamente vas a ganar más dinero.

Muchas veces, por ejemplo, si tu tasa de conversión es 1%, realmente puedes verlo a lo largo de los meses y a lo largo de los años y si no haces ningún cambio el ser humano en masa, el ser humano en grupo se comporta de una forma muy estándar y puede cambiar, puede cambiar de 1%, a 1.3% y luego a 0.8% y luego a 1.4%, pero en una forma es un comportamiento muy predecible y por eso digo que el Internet es un juego de números.

Ahora, ¿cuáles son las **formas de generar tráfico pagado**? Primero que nada la primera es **publicidad tradicional**, la segunda es **publicidad en línea** y la tercera forma es **pago por click**.

# Pagado

- Publicidad Tradicional
- Publicidad en Línea
- Pago en Clic

A. PUBLICIDAD TRADICIONAL. Se refiere a la publicidad que todos conocemos en medios tradicionales de comunicación, como pueden ser periódicos, como pueden ser revistas especializadas, y todos estos medios locales, tradicionales de comunicación que las empresas en Internet por lo general no les hacen mucho caso y, sin embargo yo te puedo decir que puede ser que en tu mercado puedas generar tráfico a tu página de Internet de forma muy, muy rápida, enfocándote a esos medios tradicionales de publicidad.

Te voy a poner un ejemplo, recientemente hablaba justamente con alguna de las personas en la sesión de preguntas y respuestas del curso anterior. Y esta persona me decía que su tema era “cómo bajar de peso”. Yo le dije que me parecía un tema muy competido y por lo mismo era un tema difícil en el internet. Y sin embargo él me contestó y tuvo mucho sentido su respuesta, que él se iba a enfocar únicamente a un mercado local, es decir, él sabía que era un tema competido a nivel mundial en Internet, sin embargo él se iba a enfocar a anunciar este servicio a nivel local, únicamente en su ciudad, únicamente en su estado, en su provincia iba a anunciar su producto, y efectivamente con el tráfico pagado se puede de alguna forma segmentar a los visitantes de una página.

Ahora, esta persona quería generar tráfico para vender un producto electrónico, además de dar la opción de ofrecer una consultoría en persona, es decir, tener una interacción en persona y obviamente tiene sentido este modelo, en este ejemplo, utilizar publicidad tradicional.

Imagínate que para generar tráfico en la página de Internet esta persona se anuncia en medios locales como por ejemplo Páginas Amarillas, revistas, periódicos, anuncios espectaculares muy llamativos, con un encabezado muy atractivo, y de alguna forma todo esto con el objetivo de generar tráfico a la página de Internet.

La página de Internet muy grande en el anuncio, genera una gran curiosidad para que la gente visite la página y obviamente cuando la gente visite la página implementar el concepto de contacto frecuente del cual ya hablaremos en la segunda parte. Pero en este caso tiene sentido utilizar la publicidad tradicional. Entonces no descartemos este tipo de publicidad.

B. PUBLICIDAD EN LÍNEA. Hay muchas páginas de Internet que los dueños de estas páginas deciden monetizarlas, lo hacen así porque no saben cómo vender productos y lo que hacen es cobrar por un espacio, es decir, si una página tiene, por ejemplo, 10.000 visitas al mes y el dueño no sabe cómo vender un producto a esas personas lo que hace es: “bueno, tengo 10.000 visitas, lo que voy a hacer es venderle espacio publicitario a empresas que sí puedan vender productos y servicios”.

Entonces esa es otra opción, contactar directamente a los dueños de las páginas, decirles que quieres poner un anuncio en su página y es un trabajo de mucho apalancamiento porque trabajas una sola vez y ese tráfico te va a llegar de forma permanente.

Ahora voy a poner un ejemplo, para que veas exactamente a lo que me refiero con este concepto de publicidad en línea y de pago por click.

Imagina que tu mercado, por ejemplo, es “bebés”. Quieres enfocarte a las mamás que tienen un bebé y que no saben cómo educarlo, cómo cambiarle el pañal, cómo hacer que deje de llorar en la noche, es decir, todos sus productos son enfocados a nuevas mamás de bebés.

Entonces nos vamos a la página Google.com.ar, vamos a Google de Argentina, por ejemplo, para ver un poco más local en el mercado latino en los resultados. Estamos en Google Argentina, y vamos a escribir, por ejemplo, la palabra “bebes”. Lo que estamos buscando en este momento son páginas que tengan esquemas publicitarios, es decir, que tengan alguna forma en el que nos podamos nosotros anunciar.

Entramos en la primera página que vemos aquí y bueno, veremos aquí algunos anuncios, del lado derecho hay un anuncio, hay un gráfico, aquí está otro anuncio, seguramente tienen un esquema publicitario, aquí vemos otros más.

Entonces imagínate esta página tiene muchos visitantes y podemos ver que hay empresas que se están anunciando, de hecho aquí podemos ver un libro, dice: “El libro del embarazo”. Hacemos click nada más para ver por curiosidad. Bueno, aquí viene “cómpralo aquí, pueden comprar el libro del embarazo”.

Imagínate que tu libro, tu producto electrónico fuera enfocado a bebés, evidentemente que sería una buena página para anunciarte.

Entonces aquí hasta abajo podemos ver que hay una opción que dice: “publicidad y contáctanos”. Vamos a publicidad primero que nada y bueno, dice: “para recibir información publicitaria de Planeta Mamá, Planeta Mamá es el nombre de la página, “por favor, envíenos un mail a...”, y aquí viene la dirección de correo electrónico.

Entonces imagínate, es una página con mucho tráfico, ya tenemos el contacto, tenemos la página, tenemos todo y podemos contactarlos directamente, decirles que tenemos un producto relacionado, que nos interesa anunciarnos y evidentemente les va a interesar.

Ahora, te hago un comentario muy importante y eso lo aprendí de uno de mis mentores, que él gasta mucho dinero en publicidad en Internet. Créeme que la gente que tiene páginas en Internet y depende de la publicidad para monetizar su contenido, están desesperados por ganar dinero.

Entonces el precio que te den de lista, si te dicen, por ejemplo, el anuncio va a costar 300 dólares o 400 dólares tienes que encontrar la forma de bajar ese precio al máximo, si son 400 dólares, por ejemplo, dile: “sabes que quiero probar únicamente tu página, porque no sé realmente si me va a funcionar, evidentemente que si funciona voy a ser cliente por mucho tiempo. Entonces yo te recomiendo que hagamos una negociación, que empecemos los primeros tres o cuatro meses en 200 dólares, por ejemplo, o en 100 dólares y vamos a ver cómo funciona.



Bueno, y tú a los tres o cuatro meses tendrás la capacidad de renegociar el contrato, evidentemente no les va a parecer que te vayas, entonces posiblemente te dejen el mismo precio, pero nunca le hagas caso a sus precios de lista, no son precios definidos, ellos finalmente son dueños como tú de un negocio, necesitan un ingreso y bueno, es mi recomendación. Pero bueno, es la primera página, el primer ejemplo.

Vamos a Google otra vez y aquí tenemos más páginas, por ejemplo, vamos a ver la segunda que es [bebes.net](http://bebes.net). Aquí tenemos otra página, primero vamos a buscar a ver si tiene en este caso anuncios, vemos que es una bitácora porque tiene varios artículos. Lo que queremos buscar es si tiene anuncios.

Vemos del lado derecho como también hay anuncios. Tiene un anuncio de este lado, otro anuncio de este lado, tiene muchos anuncios. Nos vamos nuevamente hasta abajo, y no siempre está hasta abajo pero casi siempre. Y dice publicidad también, hacemos click en publicidad y bueno, aquí tenemos también toda la información.

Ahora, ¿qué sucede si no dice publicidad? ¿Qué pasa si la página no tiene ninguna opción de publicidad? Pues no te limites, tú puedes contactar a la página, busca una sección de “contáctanos”, por ejemplo, aquí hay un teléfono, hay un correo electrónico, tienen hasta fax, y bueno, puedes contactarlos y simplemente preguntar si tienen algún esquema publicitario.

Entonces, la publicidad en línea es un método muy importante, consiste simplemente buscar páginas en Internet, buscar la opción de publicidad, contactar a la página y negociar la tarifa.

Ahora, hace un momento acabo de decir que tiene muy buen tráfico esta página, seguramente te estás preguntando cómo puedes tú saber si las páginas tienen buen tráfico y esa es una muy buena pregunta, te lo voy a enseñar cómo lo puedes saber.

Te voy a enseñar la primera página a la que fuimos, la que visitamos, que era la de Planeta Mamá, que tenía muy buen tráfico, de hecho el mejor de todas las que hemos visitado. Y lo que voy a hacer es buscar qué tanto tráfico tiene.

Nos vamos a ir a una página que se llama Alexa, [www.alexa.com](http://www.alexa.com). Es una herramienta bastante buena y te la recomiendo que la utilices. Aquí simplemente escribimos la página, que es [www.planetamama.com.ar](http://www.planetamama.com.ar), Y aquí nos va a decir el tráfico de la página, aquí podemos ver, es un súper tráfico, tiene un tráfico impresionante esta página de hecho.

Podemos ver que es número 37.709 en el mundo, que eso es muy buen número. En general todo lo que esté por debajo de 100.000 es que está entre los 100.000 mejores páginas en términos de tráfico según Alexa, en el Internet. Y digo 100.000 posiblemente te suene como mucho, pero créeme que en el Internet 100.000 no es absolutamente nada y las primeras 100.000 páginas literalmente son las mejores en términos de tráfico según esta página.



Entonces en este caso estamos en la 37.709, es una muy buena página, con mucho tráfico, y es muy buena herramienta para saber cuál es el tráfico de las páginas.

Aquí podemos ver si el tráfico va bajando o va subiendo. Aquí de hecho podemos ver también, te voy a dar una herramienta de regalo, un secreto de regalo. En este caso que te va a servir bastante. Donde dice “related links”, “enlaces relacionados”, y te dice cuáles otras páginas están relacionadas con esta página, es decir, tienen que ver con este mismo tema, por ejemplo, y aquí nos manda a otra, por ejemplo, que es Babysitio. Imagínate, aquí nos está mandando a páginas relacionadas que también nosotros podemos contactar para anunciar nuestro producto en Internet.

Vamos a visitar esta, por ejemplo. Se está cargando la página y vamos a buscar exactamente lo mismo, vamos a ver si tiene publicidad. Aquí dice publicidad, perfecto. Damos click en publicidad y podemos ver que también hay opción para que los contactemos y para que de alguna forma podamos anunciarnos con esta página.

Entonces bueno, date cuenta de todo lo que se puede hacer en Internet, ahora ese es una de las formas, publicidad en línea.

**C. PAGO POR CLICK.** Esta es una de mis herramientas favoritas. Es un sistema muy interesante, porque imagínate en el modelo tradicional de negocios que tú tuvieras un restaurante y que de alguna forma hubiera una técnica para que una empresa te enviara visitantes a tu restaurante y que tú únicamente pagaras cada vez que un visitante entrara a tu restaurante. Imagínate la maravilla de ese modelo en el modelo del negocio tradicional. No se podía, antiguamente tú tenías que pagar posiblemente un anuncio normal en una publicación, en una revista, en un periódico y esperar que alguien llegue y si nadie llega pues solamente ni modo, tú ya pagaste tu publicación, cubriste el costo del anuncio y no había ninguna solución.

Sin embargo el pago por click tú únicamente pagas por la gente que visita tu página de Internet, y muchas veces pagas centavos de dólar, es muy barato, puedes pagar en algunos temas 10 centavos, 15 centavos por visitante y es muy económico, siempre y cuando domines el segundo componente, evidentemente, es que conversión, que consiste en transformar a esos prospectos en clientes.

¿Qué es pago por click? Es muy sencillo. Vamos nuevamente a Google.com.ar. Cuando tú escribes, por ejemplo, “bajar de peso” pues aquí podemos ver del lado derecho que dice “enlaces patrocinados” que son todas las páginas que se anuncian, y todas las que están del lado izquierdo son gratuitas, es decir, optimizaron su página para aparecer hasta arriba de los buscadores y aparecen de forma gratuita hasta arriba.

Cada vez que yo hago click en esas páginas no les cuesta absolutamente nada, sin embargo las páginas del lado derecho son anunciadas, es decir, cada click que yo hago les cobran a esas páginas de Internet. A eso se le denomina pago por click.

Otra forma de anunciarte es **dentro del contenido de las páginas**, vamos, por ejemplo a esta primer página que es [midieta.com](http://midieta.com), y vamos a ver si tiene anuncios de Google, porque muchas dentro de la página, es decir, no solamente en el buscador sino dentro de la página puede haber anuncios también de Google, en este caso no hay. Voy a buscar una página que sí tenga anuncios.

Si no hay en una de estas, posiblemente nos regresamos a las de bebés que ahí sí había algunas con anuncios de Google Adwords, y bueno, vamos a buscar aquí para ver si hay. Aquí, por ejemplo, aquí hasta arriba dice “anuncios Google”.

Siempre que veas que dice “anuncio Google” hay un anuncio de una empresa relacionada con este tema y bueno, aquí hay otros anuncios. Dice: “fajas colombianas” y dice: “tome en serio su salud”, son dos anuncios de dos diferentes empresas. Y aquí abajo dice: “anuncios de Google”. Esos también son de pago por click, cada vez que hace click en esos anuncios la persona que visita tu página, a ti te cobran, y si el tema no es muy competido te cobran centavos. Entonces bueno, esa es la forma, la segunda forma de pago por click.

Ahora, quiero compartir contigo algo que nunca he hecho y me gustaría hacerlo en vivo, que es cómo activar una campaña en Google Adwords. Es muy fácil, date cuenta, lo voy a hacer ahorita en este momento para que lo veas.

En este caso estás dentro de mi cuenta de Google Adwords y vamos a hacer una de prueba para que veas cómo funciona.

El primer paso es saber cuál es tu presupuesto diario, es decir, cuánto estás dispuesto a pagar por día para no quedar en la quiebra, vamos a poner 100 dólares diarios, yo te recomiendo que empieces con un presupuesto realmente factible al principio, pueden ser 50, pueden ser 10, pueden ser..., vamos a exagerar la cantidad por ahora y vamos a poner 100 dólares por día.

Ponemos “guardar y continuar”. Nos manda a la siguiente parte que es la parte para que podamos hacer un anuncio, es decir, cómo se va a ver nuestro anuncio. Vamos a poner primero el grupo, vamos a suponer en este ejemplo que tu página es de “cómo educar a un perro”. Entonces el anuncio, el grupo se va a llamar “Educar a un perro”, va a ser un anuncio de texto, el encabezado del anuncio va a ser “Cómo educar a un perro”.

Tienes un encabezado y tienes dos renglones, entonces podemos escribir por ejemplo, “descubre los secretos para educar a tu perro, por sólo 27 dólares”. Y te voy a explicar por qué escribí “por sólo 27 dólares”. Al principio cuando tú empiezas tu negocio evidentemente que tienes que cuidar mucho el presupuesto del dinero que estás invirtiendo en publicidad, entonces este truco que acabo de utilizar que es escribir el precio posiblemente no es muy inteligente porque la gente se va a espantar, muchos de ellos se van a asustar y no van a hacer click y pareciera que no es muy inteligente.

Sin embargo para cuando inicias tu negocio sí es muy inteligente, ¿por qué?, porque estás filtrando a toda la gente que está buscando información gratuita, entonces cada persona que haga click en tu anuncio te va a costar dinero. Si tú pones el precio, si dices que cuesta 27 dólares saber la respuesta, evidentemente que de forma ideal únicamente van a hacer click las personas que vieron el precio y no les importó, y aun así quieren saber más información. Entonces es un filtro que tú puedes poner para cuidar más tu presupuesto.

Bueno, vamos a poner la página de Internet, en este caso es tan solo un ejemplo [www.cómoeducaratuperrohoy.com](http://www.cómoeducaratuperrohoy.com)

En la parte de abajo como funciona es que está buscando potenciales palabras clave, dice que no hay ninguna clave que te pueda sugerir, vamos a poner, por ejemplo, mascotas, [www.educaratumascota.com](http://www.educaratumascota.com). Vamos a ver si en este caso nos puede recomendar Google alguna palabra. Lo importante es ver si nos puede dar algunas opciones. En este caso tampoco.

Vamos a ver si utilizando simplemente mascota.com, vamos a ver si cambia. Perfecto, aquí nos da algunas, de hecho está utilizando puras palabras en inglés por alguna razón y creo que ya sé cuál es la razón. Lo que voy a hacer es regresarme y seguramente puse que el anuncio iba a ser en inglés, entonces voy a cambiarlo a España, seguramente por eso, y lo hago porque es muy importante esta parte y no quiero que la dejes entender.

Aquí está en qué idioma hablan tus clientes, en español, perfecto, 100 dólares. Guardar. Perfecto, ok. Y bueno, vamos a hacerlo otra vez, aquí vamos a poner “educar a tu perro, cómo educar a tu perro”, y vamos a poner lo mismo que es “descubre los secretos para educar a tu perro por sólo 27 dólares”. Y vamos a poner la página, [www.mascotas.com](http://www.mascotas.com) y es únicamente un ejemplo.

Y aquí bueno, podemos ver en este caso si funciona. Y de este lado con el dominio que yo escribí Google nos da diferentes alternativas relacionadas en este caso con mascotas, nos da ideas de palabras para que cuando la gente busque estas palabras aparezca nuestro anuncio. Vamos a suponer que nos interesan todas, vamos a agregar todas, del lado izquierdo puedes ver cómo se van agregando todas las palabras, todas las frases y bueno, obviamente estoy agregando todas porque es un ejemplo, pero únicamente agrega las que tengan que ver totalmente con tu producto, y además de las que puedes agregar utilizando esta herramienta, tú puedes escribir unas muy detalladas. Por ejemplo, “cómo educar a tu perro”, “cómo educar a un cachorro”, por ejemplo, diferentes frases que cuando la gente las escriba en Google aparezca tu anuncio.

Haces click en el botón de abajo que dice “tráfico de búsqueda estimado”, y aquí simple y sencillamente te dice más o menos cuántas personas te visitarían. Y aquí te dice que te visitarían entre 269 y 353 personas por día.

Imagínate tú apenas estás empezando tu negocio y ya tienes más de 300 personas cada día y eso porque limitamos a 100 dólares el presupuesto, si lo subes puedes todavía aumentar el tráfico mucho más que esto. Entonces date cuenta cómo en pocos minutos puedes ya tener muchos visitantes, muy, muy enfocados en tu página de Internet.

Y bueno, aquí simplemente pones lo que estás dispuesto a gastar por cada click, yo te recomiendo empezar con más o menos 10 ó 15 centavos de dólar, no más. Y bueno, guardamos el grupo de anuncios y se acabó.

Entonces, lo quería hacer para que vieras en vivo cómo o en la grabación cómo se hace para hacer un anuncio y aparecer en Google, es muy importante y bueno, con esto terminamos la sección de tráfico pagado, de publicidad pagada.



**2. TRAFICO PRESTADO.** Tráfico prestado principalmente se refiere a lo que se denomina como **programa de afiliados**.

¿Qué es un programa de afiliados? Simplemente es un sistema que te permite asignar una comisión por venta a una fuente de tráfico determinada.

Imagínate tú que tienes una página de Internet, por ejemplo de mascotas, como el ejemplo que acabamos de ver, y que pudieras contactar a muchas páginas de Internet y decirles: “pon un anuncio en tu página y en vez de que yo te pague una cantidad por poner el anuncio lo que voy a hacer es que me vas a mandar visitantes gratis y cuando se haga una venta como resultado de los visitantes que tú me enviaste yo te voy a pagar una comisión.

Imagínate el potencial que tiene esta técnica, ahora imagínate la maravilla representa que tú tienes una página relacionada, por ejemplo, con mascotas y yo vendo un libro de mascotas, tú me mandas tráfico el día de hoy y la persona no compra el día de hoy, la persona compra dentro de dos o tres o cuatro meses. Aun así la comisión se va a poder pagar porque hay sistemas de afiliados muy especializados que rastrean de dónde viene el tráfico, es decir, cada vez que tú envías tráfico a mi página el sistema de afiliados va a poder rastrear esos visitantes y aunque no compren el mismo día, el día que compren, siempre y cuando estén utilizando la misma computadora, que en la mayor parte de las veces sí sucede, van a poder ser rastreados por el programa de afiliados y se le va a poder pagar una comisión a la persona que te mandó tráfico.

Hay dos tipos de programas de afiliados que son **administración interna** y **administración externa**, pon mucha atención. El primero es administración interna. ¿Qué es administración interna? Es simplemente instalar un programa que administra la captura, mantenimiento, comunicación y administración de los afiliados.

En palabras más sencillas significa que tienes que instalar un programa, un software en tu servidor para que se rastreen todos los visitantes de tu página, sepas de dónde viene, de qué página están viniendo tus visitantes, puedas ver cuánto le debes, cuánto dinero le debes a cada una de las páginas.

Sin embargo uno de los principales problemas con tener una administración interna de tu programa es que tú tienes que encargarte de todo, de la administración, de la comunicación con los afiliados, de los pagos, por ejemplo, si tienes que mandarle cheques, por ejemplo, a los afiliados, imagínate tú imprimir cheques para 100 ó 200 ó 300 afiliados, y de hecho sí existen programas que lo hacen, que imprimen los cheques y es muy fácil hacerlo. Sin embargo la administración interna de un programa de afiliados es complicada.



Entonces si estás empezando en Internet yo te recomiendo no utilizar la administración interna. Evidentemente es muy buena pero únicamente si ya tienes más experiencia en Internet.

¿Cuál es la segunda forma de programa afiliado? Es lo que yo denomino administración externa, es decir, hay empresas, y en este momento te voy a explicar cuál es una de ellas, que se llama Click Bank, y te voy a explicar cómo funciona, que se dedican a administrar todo tu programa de afiliados, es decir, ellos rastren tu tráfico, se dan cuenta de dónde viene, cada vez que se genera una venta ellos rastrean su origen, de qué página viene, y no sólo eso, sino que ellos le mandan un cheque al afiliado, a la persona que te envió tráfico a tu página y te envían un cheque a ti.

## Programa de Afiliados

- Administración Interna
- Administración Externa

Entonces imagínate que tú le vas a dar, por ejemplo, un 30 ó un 40% de comisión a tu afiliado, y tal vez te suene mucho pero en Internet con productos electrónicos es muy fácil que tú puedas dar un 40% de comisión porque los productos son electrónicos, tienes un margen muy grande y para motivar a las páginas les puedes dar un 40, un 50% de comisión y través de esta plataforma que se llama Click Bank, cada vez que se genere una venta le envían un cheque a la página que te envió tráfico y te envían un cheque a ti, o sea, cada quien con el porcentaje que tú hayas establecido.

Ahora, si te estás iniciando en Internet yo te recomiendo este método, es mucho más sencillo, tú te quitas de todo tipo de preocupaciones, ellos procesan todos los pagos con tarjeta de crédito, se encargan de toda la administración, de todos los pagos, toda la comunicación, todo obviamente a cambio de una cuota, de una tarifa que no es muy alta, sin embargo es algo factible y, repito, estamos vendiendo productos electrónicos idealmente, entonces tenemos mucho margen para poder pagar una tarifa a esas empresas.

Voy a enseñarte los dos esquemas en este momento, el primero, en el caso de que decidas utilizar la **administración interna** te voy a enseñar con qué programa lo puedes hacer, y te voy a enseñar también Click Bank que es la empresa de **administración externa**.

**Administración Interna:** Instalar un programa que administre la captura, mantenimiento, comunicación y administración de los afiliados.

(Ejemplo: IDev Affillate Tracking Software)



Vamos a buscar primero en Google “idevaffiliat”, y la primera opción que es [www.idevdirect.com](http://www.idevdirect.com), es la página donde venden este programa.

Y bueno, en este caso yo no recibo ninguna comisión por este programa, pero te lo recomiendo bastante, porque este programa tiene la ventaja de que todo el menú de tu programa de afiliados esté en español.

La mayoría de los programas de afiliados son en inglés, obviamente lo último en tecnología está en Estados Unidos actualmente, entonces la mayoría únicamente son en inglés. Sin embargo en este programa es uno de los únicos que yo conozco que tú puedes tener todo el panel de control integrado en español.

Entonces cuando los afiliados se metan a ver sus estadísticas van a tener un panel de control, van a poder ver cuántas ventas tienen, cuántos visitantes te han enviado, pueden ver todos sus números, lo van a poder hacer con menús en español. Entonces en el caso que tú decidas utilizar un programa de afiliados con administración interna yo te recomiendo este programa que se llama “idevaffiliat”.

Y en el caso de tú decidas usar Click Bank, que es el sistema de administración externa vamos a la página de clickbank.com, que es [www.clickbank.com](http://www.clickbank.com), que es una empresa que se dedica a productos electrónicos para administrarles su programa de afiliados.

Entramos a clickbank, nos vamos al enlace que dice “market place” hasta arriba y ahí lo que vamos a hacer es un buscador dentro del sistema de Click Bank para ver qué es lo que se está promoviendo.

Imagínate que yo tengo una página de Internet y que quiero promover tu producto, y tu producto es por ejemplo de música. Entonces voy a buscar a ver si hay algo relacionado con la música para poder promoverlo. Lo que hago aquí es simplemente lo busco por categoría, en este caso sería “fun entertainment”, o sea, “diversión y entretenimiento”.

Elijo el idioma, en este caso únicamente quiero productos en español y la maravilla es que muy recientemente acaban de incorporar ya productos en español, antiguamente sólo vendían productos en inglés en esta página. Y bueno, doy click en “go” y aquí me dice cuáles son los productos yo puedo promover y qué comisión me van a pagar.

Vamos a buscar, por ejemplo, aquí hay uno que se llama “guitarra”, es un curso de guitarra, vamos a verlo. Me manda la carta de ventas para verlo, dice: “¿quieres aprender a tocar guitarra como The Eagles, Green Day, Pink Floyd, Guns and Roses, Jimmy Hendrix, Nirvana, Eric Clapton...?”. Y bueno, al parecer aquí te venden un curso electrónico en español, de cómo aprender a tocar guitarra.

Si yo tengo una base de datos de músicos o de gente interesada en la música, puedo promover este producto y aquí dice que me van a pagar por venta 16.88 dólares por venta.

Entonces lo importante de esto y por lo que te lo estoy enseñando es que tu producto podría aparecer si abres una cuenta en Click Bank, metes tu producto electrónico a esta base de datos, y cuando alguien quiera promover productos en sus páginas de Internet relacionados con lo tuyo, podrán encontrarte al buscar todos los productos relacionados.

Aquí, por ejemplo, tenemos un curso de canto, un curso para aprender a cantar. Vamos a ver la página de ventas. Y bueno, dice: “¿quieres aprender a cantar?, has descubierto el curso de canto que dejó mudos a quienes predecían su fracaso”. Bueno, aquí viene el encabezado, aquí viene un curso electrónico también de cómo aprender a cantar, en español.



Y aquí te pagan en este caso 21.95 dólares por comisión, que es un 75% de comisión lo que están pagando. Y aquí tú puedes decidir cuánta comisión le vas a dar a la gente que promueva tu producto.

Entonces imagínate, tú ya tienes tu producto electrónico, lo subes a esta página, a Click Bank, la gente que tenga páginas de Internet se mete a esta página para promover productos, encuentra el tuyo, pone un anuncio o algún artículo en su página, cada vez que hay una venta le mandan un cheque a esa persona y te mandan un cheque a ti, eso es lo maravilloso de este sistema.

**Administración Externa:** Delegar la captura, mantenimiento, comunicación y administración del programa de afiliados con una empresa Especializada.



(Ejemplo: Click Bank)

Date cuenta del potencial que tienen todas las herramientas que te estoy enseñando, que nunca antes había compartido con nadie, y que hoy estoy compartiendo contigo.

Formas como los afiliados te pueden generar tráfico. Son principalmente estas cinco:

## Métodos de Promoción con Afiliados

- Banners (anuncios gráficos)
- Contenido
- Enlaces de Texto
- Base de Datos
- Enlace en la Firma



- **BANNERS O ANUNCIOS GRÁFICOS.** , simple y sencillamente que pongan un anuncio en su página de Internet y van a empezar a mandarte visitantes y cada venta les vas a pagar una comisión.
- **CONTENIDO.** Imagínate que tú les dices a los afiliados que les vas a dar artículos totalmente gratis que ellos pueden publicar y utilizar como contenido en sus páginas y hasta debajo de los artículos viene un enlace, tu enlace de afiliado, para que de alguna forma toda la gente que lea el artículo haga click en el enlace, vaya a tu página y se le pague una comisión.
- **ENLACES DE TEXTO.** es decir, un enlace con un hipervínculo hacia tu página de Internet.
- **BASES DE DATOS,** es decir, muchas de estas páginas ya tienen bases de datos de prospectos, de suscriptores o de clientes. Imagínate que tú les dices a a los dueños de esas páginas que tú tienes un producto para que lo promuevan, que le manden un correo electrónico a toda su base de datos y que tú les vas a dar una comisión por venta de 50 o 60%.
- **ENLACE DE FIRMA.** Esto es muy interesante. Tú sabes que cada uno de los dueños de las páginas de tus afiliados mandan muchos correos electrónicos, no solamente a sus suscriptores, sino a toda la gente que conocen, o sea, a sus familiares y amigos. Les solicitas que a la firma de sus correos agreguen un enlace hacia tu producto de tal manera que después de su firma aparezca una nota invitando a visitar tu página... cada correo que envíen estará anunciando indirectamente tu producto y por cada venta que se genere les pagarás una comisión.

**3. TRAFICO GRATUITO.** Muchos emprendedores quisieran que la única forma de generar tráfico fuera sin pagar absolutamente nada, y yo te puedo decir que es importante saber generar tráfico gratuito, sin embargo es mucho más importante que aprendas y entiendas cómo lograr pagar por el tráfico y vender para que realmente puedas crecer rápidamente.



Primero quiero comentar que generar tráfico gratuito es una estrategia a largo plazo, no quieras aparecer hasta arriba en los buscadores o no quieras generar millones de visitantes diarios de forma gratuita a corto plazo, va a ser muy difícil aparecer hasta arriba en los buscadores gratis, es muy difícil y toma tiempo. Entonces es un método a largo plazo.

Las tres formas principales de generar tráfico gratuito son las siguientes:

- 1a. Optimización para buscadores.
- 2ª. Artículos especializados ,
- 3ª. Foros especializados.

1. La primera, que es **optimización para buscadores** es un tema muy extenso, de hecho yo tengo todo un curso muy completo que seguramente ya escuchaste, que se llama **“Hasta arriba en los buscadores”**, hay muchas técnicas, es un tema que podemos hablar horas y horas, para optimizar tu página y aparecer hasta arriba de forma gratuita, sin embargo yo te puedo decir que hay dos componentes esenciales para aparecer hasta arriba, que es optimización interna y optimización externa.

Y repito, en el curso “Hasta arriba en los buscadores”, si no lo has escuchado te recomiendo que lo escuches, lo puedes escuchar en la página [www.hastaarriba.com/curso](http://www.hastaarriba.com/curso). Sin embargo yo me imagino que si estás escuchando este curso es porque ya escuchaste también “Hasta arriba en los buscadores”.

Y en este curso explico que hay dos formas, dos métodos para optimizar tu página, una es optimización interna y otra es optimización externa. **Optimización interna** significa optimizar el código de tu página de Internet para que sea mucho más fácil para los robots de los buscadores saber reconocer el contenido a que se refiere tu página.

Hay un concepto muy importante en la optimización interna que se llama metatags, y repito, es un tema muy amplio y sin embargo lo quiero cubrir brevemente en este curso. Y los metatags simple y sencillamente son tres, que son el título de tu página, la descripción de tu página y las palabras clave de tu página.

Cuando tú diseñas una página de Internet a través de los metatags puedes decirle a los buscadores cuál es el título, cuáles son las palabras clave principales y cuál es la descripción, y con esto los buscadores cuando llega, por ejemplo, el robot electrónico de Google, llega a tu página, ve los metatags y se da cuenta más o menos de qué se trata tu página y vas a saber cómo posicionarte en los buscadores.

Entonces cuando tú hables con la persona que te está ayudando a diseñar tu página de Internet, te recomiendo que le hagas mención de que optimice internamente tu página con lo que se denomina metatags y esa es la mejor forma de tener mucho más probabilidad de aparecer eventualmente hasta arriba en los buscadores.

Segunda forma de optimización es a la que yo denomino **optimización externa**. Y como funciona al menos en este momento que estoy grabando este curso, es que los buscadores principales, por ejemplo, Google.com la forma como deciden en gran parte quién va a aparecer hasta arriba, es la página que más enlaces tenga de otras páginas a esa misma, es decir, imagínate que tu página se llama, por ejemplo, recetasdecocinafacil.com y que hay muchas páginas en el Internet que hablan de tu página y ponen un enlace hacia tu página, es decir, como es tan buena, como son tan buenas tus recetas, muchas páginas hablan en los foros de esas recetas, se hacen comentarios en las bitácoras, en los blogs, acerca de tu página y cada uno de esos comentarios cuando pugnán un enlace los buscadores lo toman como si fuera un voto, es decir en un sistema democrático gana el político que tiene más votos, pues en este caso funciona de una forma muy parecida,, Google decide quién aparece hasta arriba con la cantidad de enlaces que aparecen en otras páginas, cada enlace juega el papel de un voto.

Ahora, hay muchas formas de generar enlaces, y te repito, es un tema del que podríamos pasar literalmente horas y días hablando. Sin embargo yo te recomiendo que como es algo a largo plazo no empieces generando tráfico gratuito y si quieres realmente que de forma eventual tu página aparezca hasta arriba de forma gratuita, lo que yo te recomiendo es optimizar de inmediato, de forma interna tu página de Internet, que eso sí lo puedes hacer en un día o menos.

Y la optimización externa lo que yo te recomiendo es dar un producto y ofrecer un producto de tanto valor que sea tan bueno y que el contenido de tu página sea tan bueno que eventualmente la gente empiece a hablar en Internet de tu producto y los enlaces de forma totalmente genérica y orgánica se empiecen a desarrollar. Entonces esa es mi recomendación, sobre todo si estás empezando tu negocio en Internet.

## Optimización Para Buscadores

- Optimización Interna (Meta Tags)
- Optimización Externa (Enlaces)

**2. Artículos especializados.** Una de las formas de obtener tráfico gratuito es aparecer en páginas especializadas. Imagínate que tú contactas a páginas de Internet especializadas en un tema y les dices: “yo veo que tienes una página de Internet, por ejemplo, de nutrición, mi libro es de nutrición para el deporte y quiero darte contenido gratuito que tengo para que aparezca en tu página de Internet, lo único que te pido a cambio es que incluyas un enlace a mi página en cada uno de los artículos que te voy a dar”.

Una forma sencilla de crear esos artículos es simplemente, si ya tienes tu libro electrónico, divídelo en muchos “pequeños artículos” interesantes de una o dos hojas que tengan sentido por sí solos, no te preocupes porque la gente no se va a poner a armar después tu libro, va a ser muy difícil que lo hagan. Entonces divide tu libro en muchos artículos, contacta las páginas de Internet, diles que tú les das artículos gratis para que pongan en su página con la única condición de que agreguen un enlace hasta abajo, eso te va a generar tráfico totalmente gratis.

## Artículos Especializados

- Directorio de Artículos
- Páginas Especializadas

Hay muchos directorios especializados donde puedes subir tus artículos, ya que muchas páginas cuando necesitan contenido, ahí lo buscan y es muy probable que ahí van a encontrar los tuyos. Hay muchos directorios de artículos y te voy a explicar en este momento alguno de ellos.

Vamos a la página, Google.com y vamos a buscar “directorios de artículos. Y aquí encontramos la primera que vemos es [www.articulo.com](http://www.articulo.com), y aquí nos damos cuenta que es un directorio que tiene artículos de diferentes autores en distintos temas.

Entonces ¿cómo funciona esta página? Imagínate que yo tengo una página de Internet que quiero utilizar esos artículos para mi página, lo que yo hago es voy a este directorio, siempre y cuando cumpla con las normas de publicación que tiene esta página puedo publicar los artículos en mi página, y por lo general es, siempre y cuando yo incluya el enlace del autor. Entonces te voy a enseñar un ejemplo de un artículo que yo subí para que lo veas como ejemplo, vamos a escribir en el buscador Alex Berezowsky, lo vamos a escribir en este caso y podemos ver que aquí hay un artículo que se llama “Cómo ganar dinero en Internet”.

De hecho aquí te puedes dar cuenta que hay un anuncio hacia mi página, para que veas cómo hago exactamente lo que te enseñé. Y bueno, aquí está el artículo, es un artículo escrito por mí, únicamente para utilizarlo como ejemplo en esta sesión, y aquí tienes todo el artículo y hasta abajo dice “Alex Berezowsky enseña a emprendedores en Latinoamérica a ganar dinero en Internet, para mayor información visita [www.ganadineromientrasduermes.com](http://www.ganadineromientrasduermes.com)”.

Si tú haces click en ese enlace no me va a costar absolutamente nada, no tengo que pagar por click, es tráfico totalmente gratis. Entonces yo aparezco en ese directorio.

Y lo interesante no es únicamente que aparezco en ese directorio, sino que las páginas que decidan utilizar este artículo como contenido mi enlace lo más seguro es que aparezca también en esos artículos. Entonces es una forma de generar tráfico gratuito.

Entonces yo te recomiendo que busques en Google directorios de artículos en los cuales puedas tú subir tus artículos sin ningún costo, tampoco tienes que pagar absolutamente nada, y eso te va a ayudar a generar visitantes gratuitos.

**3. Foros especializados.** La tercera forma de obtener tráfico gratuito consiste en participar en los foros, para poder tener una forma de poner un enlace hacia tu página.

Imagínate que tu producto es de jardinería y escribes en Google “foro de jardinería”. Aquí vemos varios foros diferentes, por ejemplo, vemos un foro de jardinería y, hay diferentes categorías en las cuales la gente está discutiendo temas de jardinería, toda la gente que visite esta página evidentemente que son fans, son realmente aficionados a la jardinería y quieren obtener mucha información acerca de ese tema.

Aquí, por ejemplo, tienen diferentes categorías, plantas de interior, arbustos y trepadoras, flores, bulbosas, árboles ornamentales. Hay muchas categorías y dentro de cada una de esas categorías hay gente que está participando, están haciendo preguntas, están de alguna forma contribuyendo también. Y lo que yo te recomiendo es, registrarte a estos foros y participar en ellos. La gran mayoría son gratuitos.

Entonces imagínate que la gente está preguntando acerca de tu tema y tú los puedes ayudar. Ahora, yo te recomiendo que no anuncies tu producto como si fuera un anuncio publicitario porque lo más seguro es que te cancelen tu cuenta y te corran del foro. Lo más importante aquí es realmente ayudar a la gente. Si tú te metes en un foro básicamente es para ayudar genuinamente a la gente, y cuando lo haces, tienes la opción de poner en tu firma un enlace.

Un ejemplo, que alguien está en este caso buscando información de cómo sembrar girasoles, y tú le dices: “bueno, yo te ayudo porque yo soy experto en girasoles”, suponiendo que eres un experto evidentemente, en ese tema, en el que estás hablando, y le das dos o tres tips o secretos para en este caso plantar girasoles, y cuando tú das ese comentario al final viene tu firma y en tu firma vienen un enlace hacia tu página de Internet.

Ahora, evidentemente que no únicamente esa persona va a visitar tú página, sino que ese comentario ya se va a quedar de forma permanente en ese foro. Y entonces cuando la gente esté buscando, por ejemplo, en Google cómo plantar girasoles puede ser que en uno de los resultados sea la respuesta que tú le diste a esa persona de cómo plantar girasoles y alguien lo encuentra, el buscador, se va hacia tu respuesta, ve tu firma, ve tu página, va hacia tu página y bueno, esa es una forma de generar de forma totalmente gratis visitantes a tu página de Internet.

Ahora, seguramente la pregunta que te estás haciendo, porque es una pregunta que yo me hice muchas veces cuando estaba estudiando todos los mecanismos y todas las formas de generar tráfico a una página de Internet es **¿por dónde empiezo?**, hay tantas opciones, tantas formas de generar tráfico una página de Internet y la pregunta es por dónde empiezo, si es por tráfico pagado, por tráfico gratuito, por tráfico prestado, programas de afiliados, hay tantas formas de generar visitantes.



Y por lo mismo yo decidí incluir esta última sección para explicarte paso a paso, si yo estuviera en tu lugar, si volviera a empezar mi negocio, por dónde empezaría.

## ¿Por dónde empezar?

1. Pago Por Clic
2. Otros Métodos Publicitarios
3. Programa de Afiliados
4. Métodos Gratuitos

1. Primera opción, pago por click, te recomiendo realmente la forma más rápida es una de las formas más económicas también, por visitante, de generar tráfico inmediato a tu página de Internet. No le tengas miedo, tú puedes establecer un presupuesto diario para que de alguna forma no pagues más de lo que necesites o de lo que puedas pagar. Pero yo te recomiendo que si realmente quieres empezar tu negocio rápido el pago por click es como yo empezaría.

2. Lo segundo que yo haría es otros métodos publicitarios, por ejemplo, contactar páginas como te expliqué en esta parte del curso para pagarles a cambio de que pongan un anuncio de su página de Internet, es decir, publicidad en línea, y posiblemente se aplique en tu negocio, también utilizaría métodos publicitarios tradicionales.

3. La tercer forma que yo utilizaría sería un programa de afiliados y si apenas estás empezando tu negocio yo utilizaría una empresa como Click Bank, que ya hablamos de ella.

4. Y el cuarto método yo no lo utilizaría de forma inmediata, sino al final, como última opción, sería métodos gratuitos. Tal vez esto te desilusiona porque tú querías generar millones de visitantes de forma gratis, sin embargo te tengo la buena noticia de que tus competidores van a pensar igual que tú y todos van a intentar generar tráfico gratuito y lo más seguro es que no lo logren o que se les haga muy complicado generar tráfico gratis.

Entonces si realmente quieres ganarles la carrera y avanzar mucho más rápido tu negocio en Internet te estoy acortando el camino, créeme, con esos cuatro pasos. Primero, pago por click, segundo, otros métodos publicitarios, tercero, programa de afiliados y cuarto métodos gratuitos.

Y bueno, con esto terminamos ya la primera parte de este curso, clonación virtual y, quisiera resumir que lo que aprendimos hasta este momento, primero que nada los dos componentes de la clonación virtual, que como tú ya sabes son tráfico y conversión, los tres componentes del tráfico que en este caso ya te he explicado muy bien cuáles son, que son, pueden ser pagado, prestado o gratuito, hablamos también de los dos componentes de la conversión que son principalmente contacto frecuente y carta de ventas, y ya hablaremos mucho más a detalle en la siguiente sección de cómo convertir a un prospecto en cliente.

## ¿Por qué es importante clonarte virtualmente?

- ➡ Los 2 componentes de la clonación virtual
- ➡ Los 3 componentes del tráfico
- ➡ Los 2 componentes de la conversión
- ➡ Las 3 formas de generar tráfico pagado
- ➡ Los 2 métodos principales para utilizar un programa de afiliados
- ➡ Las 3 formas de generar tráfico gratuito

Hablamos también de las tres formas de generar tráfico pagado, que es pago por click, publicidad tradicional y publicidad en línea. Y bueno, también hablamos de los dos métodos principales para utilizar un programa de afiliados. Compartí contigo lo que es la administración interna, que puede ser muy difícil, sin embargo, si eres avanzado o ya estás en cierto nivel en Internet sí te recomiendo utilizarlo. Sin embargo, si estás empezando apenas tu negocio, también hablamos de la administración externa, es decir, de buscar una empresa como Click Bank, que se encargue de toda la administración de tu programa de afiliados.

Finalmente hablamos también de las tres formas de generar tráfico gratuito, que es optimización para buscadores, artículos, a través de foros especializados.

Ahora, en la siguiente sección, en la siguiente parte vamos a hablar ya de la segunda parte importante de una página de Internet que en este caso es la conversión, es decir, ya que tú lograste generar visitantes de forma rápida a tu página de Internet, cómo convertirlos a clientes, cómo lograr, cuál es la psicología para convencer a una persona y que realmente pueda ser más fácil que te pague por tu producto, que realmente saque su tarjeta de crédito, la ingrese a la Internet y te pague parte de su dinero a cambio de un producto o un servicio.



Y bueno, finalmente no me cansaré de repetirlo, como yo te lo he dicho, los conceptos que valen, los conceptos que yo considero importantes los repito y una y otra, y otra, y otra vez, aunque sena repetitivo, no me importa porque créeme que por algo los estoy repitiendo. Los dos secretos del éxito son a lo que yo denomino **implementación inmediata** y **enfoque sostenido**.

## Los 2 Secretos del Éxito

### Implementación Inmediata

### Enfoque Sostenido

**¿Qué es implementación inmediata?** Que no pase absolutamente nada de tiempo entre que aprendes un concepto e implementas la técnica. Si el día de hoy yo te expliqué, por ejemplo, cómo crear una campaña en Google Adwords, o cómo contactar una página, a un dueño de una página para participar en su programa de publicidad, quiero que lo hagas hoy, cuando termine esta llamada, cuando termines de ver este vídeo, de escuchar este curso quiero que apagues la parte en la que lo estés viendo, abras tu buscador, contactes a una página o abras tu cuenta en Google Adwords e inmediatamente implementas las técnicas que aprendiste el día de hoy.

Y **Enfoque Sostenido** también, como te lo he dicho, es simple y sencillamente tener la capacidad de estar enfocado a una misma actividad durante un tiempo sostenido de tiempo, iniciar un negocio no se hace de la noche a la mañana, porque mucha gente cree que te puedes volver millonario de la noche a la mañana, tengo la mala noticia que a menos que te ganes la lotería, no es posible y aunque te la ganaras lo perderías rápido porque no tienes la preparación mental para tener ese dinero.

Entonces enfoque sostenido significa tener la capacidad de mantenerte en una misma actividad durante muchos días y muchos meses. Y créeme que a comparación de un negocio tradicional el Internet nos acelera esa espera.

Créeme que entiendo tu impaciencia, yo soy una persona impaciente y entiendo tu desesperación ya por ganar dinero. Sin embargo enfoque sostenido, es decir, durante días, semanas y meses estar exactamente en la misma actividad es la única forma tener éxito a través del Internet.



Con eso terminamos esta primera parte del curso “Clonación virtual, cómo clonarte virtualmente para vender tu producto las veinticuatro horas del día los siete días de la semana”.

Me da muchísimo gusto compartir esos secretos contigo, me da mucho gusto compartir herramientas que nunca había compartido con nadie, qué gusto me va a dar que los escuches, pero me va a dar mucho más gusto cuando implementes las técnicas y el día que podamos tú y yo juntos festejar que ya tienes visitantes en tu página de Internet, que ya tienes un negocio exitoso y que ya tienes sobre todo la gran calidad de vida por la que estás luchando.

Te mando un fuerte abrazo, estaremos en contacto, obviamente te seguiré enviando más audios, más vídeos, más información, estaremos en contacto y te pido que no dejes de escuchar la segunda parte de este curso “Clonación virtual”.

Te mando un fuerte abrazo, mi nombre es Alex Berezowsky.