

# **GANA MUCHO DINERO DESDE CASA SIN ESFUERZO CONFECCIONANDO E-BOOKS, MANUALES Y DOSSIERES ELECTRONICOS Y VENDIENDOLOS EN INTERNET**

**¿Cómo gane en internet 3.000 euros en justo una semana? Lo hice**

**vendiendo un dossier de 20 paginas de información privilegiada y por 7 euros.**

Hay centenares de gurus en internet que venden su e-book por 50, 80, 100 o 150 euros donde explican como ganar mucho dinero en internet.

No los compres. Yo te voy a enseñar como ganar mucho dinero en internet por solo 7 euros.

En primer lugar vamos explicarle claramente que este no es un e-book de información normal con multitud de teorías. Esta publicación contiene información practica y sintetica para hacerle a Ud ganar mucho dinero basado en la experiencia del autor.

Nos ahorramos las palabras y abundamos en demostraciones practicas. Esta publicación sera la llave de su éxito. Comprobado

**COMO VENDER PRODUCTOS DE INFORMACIÓN PRIVILEGIADA POR SOLO 7 EUROS Y GANAR MUCHO DINERO.**

**¿PORQUE VENDER INFORMACIÓN ES EL PRODUCTO IDEAL?**

Vender información (información privilegiada) es la forma mas facil de ganar dinero, mucho dinero en Internet.

A continuación explicare porque:

Vender información en internet es el producto perfecto por tres razones:

- 1.- Es facil de producir
- 2.- Es barato de producir
- 3.- Es facil y sin gastos de entregarselo al comparador

## **ES FACIL DE PRODUCIR**

Primero hay que tener ciertos conocimientos sobre el tema que queremos vender. Esto sería mejor para nuestro fin, pero en el caso de no tener muchos conocimientos del tema que se trate, la información se puede sacar muy fácilmente y gratuitamente de Internet.

Tecleando el Google se puede acceder a toda la información que se precise.

Una vez que Ud haya escrito sobre el tema elegido habra de pasarlo a un archivo de PDF y archivarlo para venderlo.

## **ES BARATO DE PRODUCIR**

Esta clara la cuestión. La información que Ud produzca en el e-book es gratis para obtenerla solo requiere tiempo, con lo cual en teoría no hay que hacer alguna inversión económica.

Pero lo bueno del caso es que aunque es barato producir el producto (casi gratis, solo cuesta tiempo). no por ello no deja de ser interesante para el público.

A veces una información exclusiva puede ser valiosísima para el público y estaría dispuesta a pagar una determinada cantidad de dinero.

Información de cómo hacer cosas, como ganar dinero, como conseguir cosas, enseñar el camino de cosas valiosas, etc siempre vende y en todos los países.

Estos productos son la puerta del éxito porque se basan en la experiencia de otras personas y esta información es valiosísima.

## **LA INFORMACION ES FACIL DE ENTREGARSELA A L COMPRADOR**

No hay gastos de transporte, de embalaje, de confección, etc. Automáticamente recibirá el comprador su producto en su ordenador.

## **DEFINITIVAMENTE INFORMACION ES EL MEJOR PRODUCTO PARA VENDER EN INTERNET**

pero esto no quiere decir que no haya problemas que solventar.

Son los siguientes:

**HAY QUE ELEGIR EL PRODUCTO ADECUADO, LA INFORMACIÓN ADECUADA, EL TEMA ADECUADO.**

En general temas y productos que venden son:

Información sobre: la salud, adelgazar, ejercicio físico, belleza, éxito en la vida , como encontrar trabajo, como ganar dinero, trabajo en casa, como ganar dinero en internet, autoestima, como atraer a las demás personas, etc.

Ud ha captado la idea , creo yo,

**TEMAS PARA OBTENER ÉXITO EN LA VIDA**

**UD TIENE QUE CONVENCER AL PÚBLICO QUE EL PRECIO QUE PIDE ES EL ADECUADO**

El precio que Ud ponga decidirá si Ud va a tener muchas o pocas ventas. En internet no espere poner precios altos a esta clase de información porque será el camino fácil para el fracaso. Ha de ser un precio muy ajustado.

De hecho el secreto es poner un precio bajo para vender muchos e-books en vez de poner uno alto y vender pocos o ninguno. Descartado precios de 40, 50 , 60 etc euros.

Un precio que a nosotros nos ha dado el mejor resultado es el de 7 euros. Ud dirá “ con ese precio no ganare mucho”.

No se preocupe vender muchos y así ganara mucho dinero porque trabajara sin grandes esfuerzos, automáticamente en **PILOTO AUTOMÁTICO**.

**LA EXTENSION DE LA INFORMACION**

Efectivamente con un precio de 7 euros Ud no estara moralmente obligado a dar una información muy extensa. Con 20 o 30 paginas sera suficiente.

Pero eso si la informacion habra de ser muy **IMPORTANTE Y VALIOSA**. Habra de ser informacion **PRACTICA Y SINTETICA**, con ausencia de **PAJA Y ROLLO**

## **IMPLANTE EL DERECHO DE DEVOLUCION DEL IMPORTE SI NO QUEDA SATISFECHO EL CLIENTE**

Efectivamente al poner Ud énfasis en esta garantia hara que la gente compre mucho mas y que Ud tenga muchos mas pedidos.

Por otra parte las personas que haran uso de ese derecho seran practicamente inexistentes porque por 7 euros nadie exigira este derecho y maxime dando una informacion seria y valiosa.

Hoy dia 7 euros dan para poco mas que un MacDonals o un par de cervezas y nada mas. Nadie se complicara la vida pidiendo la devolucion del importe y sin embargo esto elevara sustancialmente las ventas

## **LOS SECRETOS DEL PRECIO DE 7 EUROS**

1.- **Es un precio muy convincente** que hara que la gente no se lo piense mucho si el tema les interesa.

Cuando un producto cuesta 30, 40, 50 etc euros, la primera reaccion de la gente es pensarselo un poco o bastante dependiendo del producto.

Pero cuando es precio es de por ejemplo 7 euros, si el tema interesa, nadie se lo piensa mucho, esa es la verdad.

2.- **Ausencia de devoluciones** del dinero debido al bajo precio. Nadie se complica la vida y pierde el tiempo por 7 euros.

3.- **Es un precio que aleja las dudas** de no ser demasiado barato (ya que cuando las cosas son excesivamente baratas no nos parecen serias).

Precios excesivamente baratos serian 2, 3, 4 o 5 euros.

4.- Comercialmente ajustado al coste y al beneficio y el mas rentable a largo plazo.

**RECUERDE; Y ESTO ES UN SECRETO:  
SI QUIERE GANAR MUCHO DINERO EN INTERNET VENDIENDO E-BOOKS, DOSSIERES, INFORMACION ,ETC, NO PONGA PRECIOS ALTOS.  
LOS PRECIOS HABRAN DE SER LO MAS BAJOS POSIBLES PARA VENDER LOS MAXIMOS DE EJEMPLARES.**

## ¿CUAL ES LA EXTENSION DE UN E-BOOK, MANUAL O DOSSIER ELECTRONICO?

Un punto importante a considerar es que contenido y cuantas paginas ha de contener un book que sera vendido a 7 euros.

Primeramente hemos de decir que vender un producto extenso de por ejemplo 200 paginas por 40 o 50 euros es poco comercial por las siguientes razones:

1.- Por lo general a la gente le gusta , para esta clase de libros y precio, comprar un libro fisico en una librería, verlo y tocarlo antes. Aquí estamos hablando de un libro practico que puede contener de 20 a 30 paginas, no mas y a un precio muy competitivo.

2.- Tengamos las ideas claras:

Para obras extensas y costosas sera preferible comprar un libro fisico en la librería u otro sitio similar.(Se entiende libro extenso y caro)

Para dossieres cortos, economicos, practicos, con pocas palabras y mucho contenido el contenido sera de 20 a 30 paginas (no mas) y el precio sobre los 7 a 10 euros.

La verdad es que hoy pocas personas se comprarian un libro de 300 paginas sobre algo pues salvo algunos casos especificos lo unico que haria seria confundir al personal. Repetimos que esto no se aplica a todos los temas.

Entonces RECAPITULEMOS:

**Poca extensión, precio bajo, mucho contenido y muy practico.**

## COMO COMERCIALIZAR Y VENDER TODA CLASE DE E-BOOKS

Tenemos varias armas:

A.- Caso de que tengas una pagina web:

**1.-**Primero anunciar en tu pagina tus productos que quieras comercializar y poder vender tu productos, en este caso e-books y dossieres.

Después promocionar tu pagina y posicionarla en Google.

Como ya sabes si tienes una pagina web, el posicionamiento en Google lleva tiempo y bastante trabajo (doctrina SEO).

**Nunca confies esta tarea a empresas, te sacaran dinero y no conseguiras lo que tu quieras.**

Lo que funciona siempre es cargar la pagina constantemente de información (el robot de Google detecta esto ), conseguir enlaces a tu pagina en diferentes medios y poner las mejores palabras claves en tu pagina.

Te resumimos las pautas a seguir para que Google te posicione lo mas alto y en el menor tiempo posible:

Aquí te presentamos un pequeño manual de posicionamiento web en Google. Con él podrás conseguir aparecer en las primeras posiciones de los resultados. Recuerda que solamente podrás ser la primera posición si te esfuerzas mucho.

El **posicionamiento en buscadores** se ha convertido en los últimos tiempos en una de las herramientas más cotizadas por los webmasters.

En particular, aparecer en las primeras posiciones en Google es algo indispensable si quieres generar tráfico hacia tu sitio web, ya que Google responde a [casi el 60% de las búsquedas](#) de Internet.

El tutorial que te proponemos te ayudará a conseguir un buen posicionamiento web, pero no esperes resultados en unos días, ni en unas semanas, ni quizá en meses.

Se trata de un trabajo constante -generando contenidos, optimizando páginas web y buscando enlaces- cuyos resultados son a largo plazo.

:: 1 :: [Buenos contenidos](#).

Este es el punto principal, ya no solo para aparecer en los primeros puestos en Google, sino para que la gente visite tu sitio web.

:: 2 :: [Tecnología web](#).

Éstate informado de las últimas novedades en cuanto a servidores o lenguajes de programación.

Te harán la tarea de gestionar los contenidos mucho más amena, y puedes "gustar más a Google".

:: 3 :: [Sencillez](#).

Al [robot de Google](#) no le gustan las páginas con excesivas decoraciones y simplemente busca textos legibles y contenidos claros.

:: 4 :: [Alta en Google](#).

El primer paso para conseguir una buena posición en Google es aparecer en el buscador. Descubre cómo hacerlo.

5 :: [Conseguir enlaces](#).

Es el pilar fundamental para obtener un [PageRank](#) alto. Intenta aparecer en los principales directorios (Yahoo! y DMOZ) y que te enlacen desde otros sitios web.

:: 6 :: [Evitar penalizaciones](#).

Google sabe que muchas personas le intentan engañar, y está empezando a tomar medidas contra páginas web que realizan prácticas poco éticas para mejorar su posicionamiento. Infórmate de cuáles son y cómo evitarlas.

:: 7 :: [Conseguir ayuda](#).

El posicionamiento requiere estar informado constantemente. Sigue nuestro foro y la Google Dance.

:: 8 :: [Términos SEO](#).

Algunos de los términos y palabras con los que podrás entender más fácilmente toda la documentación referente al posicionamiento en buscadores.

2.- Otra manera de conseguir visitas rápidamente en tu pagina web:

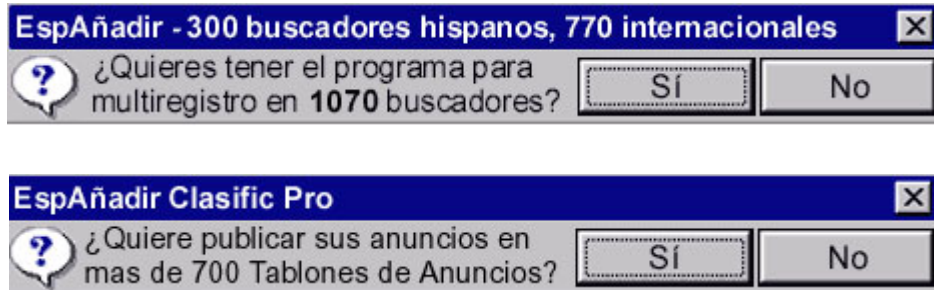
[Adwords](#) de Google, pagando unos centimos por click (a partir de 0,03) puedes tener muchas visitas. Naturalmente hay que hacer una inversion y para empezar no te lo

---

Seccion emprendedores: [www.comoganardinerodesdecasa.com](http://www.comoganardinerodesdecasa.com)

aconsejamos. Solo seria aconsejable mas adelante para consolidar tu negocio.

Tambien poniendo anuncios de manera masiva en la Red. Para ello te recomendamos el mejor programa en Internet para poner anuncios automáticamente en mas de 1.000 tablonos de anuncios gratuitos:



**B.** Caso de no tener una pagina web:

**1.-** Aplicando lo dicho anteriormente de poner anuncios en mas de 1.000 tablonos de anuncios gratuitos.

En este caso habria de trabajarse con tu direccion de e-mail, siendo la forma de contacto y enlace con tus potenciales clientes.

**2.-** Hablando desde un punto de vista practico, el no tener pagina web ni dominio habria de ser una situación transitoria pues tendrias que conseguir tu pagina web y dominio lo antes posible ya que no es posible tener una buena perspectiva de negocio sin tener tu propia web y dominio.

Ello **no precisa de una inversion fuerte**. Te recomendamos la mejor empresa para dar de alta tu dominio, crear tu pagina web y tener tu hospedaje para que la pagina pueda ser vista:

## LA IMPORTANCIA DE TENER TU LISTA DE CONTACTOS DE PERSONAS INTERESADAS

Siempre cuando inicies tu actividad en la Red es de vital importancia guardar la dirección electrónica de todos tus contactos y personas interesadas en tu esfera de negocio.

Ello es de un potencial enorme. El tener una lista amplia es tener una mina de oro pues se puede enviar e-mails periódicamente dando información de tu producto.

No estamos hablando del temido SPAM. Estamos hablando de personas que están interesadas en recibir información sobre un determinado tema y que se han dado de alta en un **boletín electrónico**, por ejemplo.

## EL BOLETIN ELECTRONICO Y SU POTENCIAL

### BOLETINES ELECTRONICOS GRATUITOS

Si no tienes una lista de distribución de correo electrónico (por suscripción voluntaria) para mantener contacto con tus visitantes y posibles clientes, estás desperdiciando tiempo y dinero.

Las cosas son así de sencillas: la gente compra a las personas que conoce y en quienes confía. Y no hay nada en la red que te permita generar esa confianza como una publicación electrónica en la que puedas mostrar a tus receptores que es bueno lo que haces.

Un boletín electrónico te permitiera estar en contacto con tu audiencia y mantenerla actualizada en tus productos y servicios.

Si mandas ofertas de tus servicios para que la gente compre, **hay una estadística muy importante** que dice que:

- con el primer e-mail de tus ofertas compra un 1%
  - con el segundo un 1%
  - con el tercero un 2%
  - con el cuarto un 3%
  - con el quinto un 5%
  - con el sexto un 7%
  - con el séptimo un 8%
  - y con el octavo un 75 %
-

Fijate en la diferencia. De aquí se deduce que el séptimo y octavo e-mail son decisivos pues la gente con la repetición de mensajes se familiariza con ellos al haber una repetición constante y adquiere la confianza necesaria para comprar.

### **LA IMPORTANCIA DE TENER UNA CUBIERTA PARA TU E-BOOK, DOSSIER, ETC.**

Antes de seguir adelante tenemos que recalcar la importancia de generar o crear una cubierta digital para tu e-book (presentación de tu libro digital donde se pueda ver de una manera física el envoltorio de tu creación digital).

Ello no es complicado y se puede hacer con un programa de PhotoShop o con cualquier otro programa de banners.

La mentalidad de la gente es que cuando compra un libro le gusta ver el aspecto que tiene. Esta acostumbrada a la misma idea que cuando compra un libro físico en una librería, le gusta verlo y tocarlo.

Entonces, on line debemos aproximarnos todo lo posible a esta situación. Debemos dar una imagen de lo que vendemos.

### **DISEÑO DE UNA PAGINA WEB PARA HACER MAS PROPICIA LA VENTA DE E-BOOKS**

Debemos de tener siempre en mente que aparte de nuestro fin de vender productos en nuestra página web debemos crear adicción para que el visitante vuelva otra vez.

Para este fin es fundamental **dar servicios gratis**.

Cuando alguien entra en nuestra página web, si no encuentra algo especial se va inmediatamente. Es una acción instintiva.

Si ve que le ofrecemos algo gratis se quedará y después de conseguir algo gratis es más fácil que compre nuestros servicios y por una razón fundamental: **PORQUE CONFIA EN NOSOTROS**.

Aparte de esto el navegante está acostumbrado a usar de toda clase de servicios gratis en Internet y cuando le vendemos algo es muy reacio a tener un planteamiento positivo a no ser que sea un producto comercial que no se espera que sea gratis.

## COMO TENER VISITAS EN TU PAGINA WEB SIN INVERTIR DINERO

### LAS 5 FORMAS MAS FACILES DE GENERAR TRAFICO A TU PAGINA WEB

[www.mercadeoglobal.com](http://www.mercadeoglobal.com)

Esta es una drástica y rápida forma de generar ingresos para su sitio Web: obtener un flujo firme y continuo de tráfico en su sitio. Si nadie va a su sitio, apenas habrá alguna oportunidad de generar un ingreso.

Muchos sitios han intentado y han fallado, y esto resulta en la desaparición de los sitios. Hay que invertir un poco de dinero para mantener un flujo permanente de visitantes; también hay que gastar dinero para ganar dinero.

PERO, no crea que tiene que gastar una carrada de dinero en efectivo para generar el tráfico necesario para su sitio Web.

Piense un poco: ¿cómo cree usted que los sitios más grandes e importantes están al tope del tráfico en su sitio?

La mayoría de ellos está gastando dinero a montones para dirigir el tráfico a sus sitios, invirtiendo en muchas campañas de publicidad y en diferentes formas de esquemas del mercadeo y triquiñuelas.

Y eso les valió la pena, porque, bien... ¡ellos son lo que ahora están ganando grandes cantidades de dinero con sus sitios Web, y pegando bien fuerte!

Usted no tiene que hacer esto si realmente no tiene suficientes recursos. Hay muchas maneras de generar tráfico para su sitio Web a bajo costo, sin tener que gastar lo que usted no tiene o lo no puede permitirse.

Muchas personas se han metido en métodos de altos costos y han terminado perdiendo hasta su camisa por esa causa.

Aquí yo le presento las 5 maneras principales de generar tráfico hacia su sitio Web a bajo costo, que podrían ayudarlo mucho.

Aun cuando usted sólo consiga un pequeño porcentaje de visitantes exitosos de acuerdo con la proporción de clientes, igualmente funciona; sobre todo, si usted consigue un alto tráfico en su sitio Web.

## 1 – Intercambio de links

Este es un método seguro y probado.

Es muy raro que usted vea un sitio en donde no haya un link a otro sitio. Muchos Webmasters están dispuestos a intercambiar links entre sí, para que ellos puedan hacer conocer sus sitios a más público.

Usted podrá comprobarlo muy pronto y sentirá el súbito fluir del tráfico que llega a su sitio desde otros sitios.

Un importante requisito previo a intercambiar los links con otros sitios, es **pertenecer al mismo nicho de mercado que el otro sitio**. Deben compartir un tema en común para que haya continuidad al proporcionar servicios e información que interesen al mismo segmento de público.

Intercambiar los links también aumenta notablemente sus oportunidades de conseguir una clasificación jerárquica alta en los resultados de los motores de búsqueda. Es conocido por todos, que los motores de búsqueda buscan los temas relacionados entre ellos, tanto de entrada como de salida.

Con una buena posición en los motores de búsqueda, usted generará más tráfico en su sitio Web sin altos costos.

## 2 – Intercambio de tráfico

Esto es como intercambiar links, pero en un nivel más alto y diferente. Esto puede costar un poco más que intercambiar o comerciar con links, pero podría hacerse más barato porque usted puede ganar créditos.

O sea: usted puede usar esos créditos cuando ve el tráfico de otros, mientras que usted gana créditos cuando alguien ve el suyo.

El servicio de intercambio de tráfico significa: ir a ver otro sitio o página. Esto se hace en ida y vuelta, cuando un sitio puede usar los contenidos de su sitio y usted puede hacer lo mismo con el otro.

De esa forma los dos se benefician de los esfuerzos de cada uno por generar tráfico.

Los otros visitantes de los sitios también pueden ir a sus páginas y saber más sobre su sitio, así como el de ellos. Una vez más, el conocimiento público de la existencia de su sitio se incrementa. Lectura Recomendada: “Estrategias de Generación de Tráfico ¡Reveladas!”

### 3 – **Escriba y remita artículos**

En Internet online hay muchos boletines electrónicos que ofrecen espacios gratuitos para que los visitantes puedan remitir sus artículos.

Si usted quiere ahorrar costos, puede hacer los artículos usted mismo. Si no, también hay muchos escritores independientes que están dispuestos a escribir para usted por una pequeña cuota.

Sin embargo, para ahorrar dinero, **es mejor si usted mismo escribe sus propios artículos.**

Escriba artículos que sean relativos a los contenidos y temas del nicho y contenido de su sitio Web. Escriba algo en lo que usted se especialice, para que cuando los visitantes lo lean puedan darse cuenta del conocimiento que usted tiene sobre el asunto y estén ávidos de ir a su sitio.

Escriba artículos que tengan consejos y sugerencias referidas al asunto o nicho que tiene su sitio Web.

Incluya una caja de recursos al final de su artículo, para que ellos puedan visitarlo en su sitio Web. Escriba también un poco sobre usted y su sitio.

Si usted proporciona una información clara e interesante, ellos irán con más interés a su sitio.

### 4 – **Prepare una Boletín Electrónico**

Esto puede parecer un trabajo más complicado, debido a todos los artículos usted puede necesitar usar para construir un boletín; pero, al contrario, no es tan así.

Hay muchos escritores y sitios que están deseosos de proporcionar artículos gratuitos con tal de que ellos puedan ver su nombre en su publicación.

Esto también les brindará publicidad gratuita a ellos

Cuando su boletín consiga hacerse conocer, usted podrá también ser conocido por más público y puede construir una lista de suscripción voluntaria (opt-in) a quienes podrá invitar regularmente a visitar su sitio.

Lectura Recomendada: “El Poder de los Boletines de Correo Electrónico por Suscripción Voluntaria”

## 5 – **Suscríbase a Comunidades Online y Foro**

Esto sólo requiere un poco de su tiempo y nada más. Usted puede compartir su conocimiento y especialización con muchas comunidades online, así como también su sitio Web.

Puede conseguir **publicidad gratuita cuando usted va a foros** que tienen el mismo tema y están dirigidos al mismo nicho de mercado que su sitio.

Comparta algo con ellos y permítales ver que usted es un gran conocedor del asunto. Cuando usted construya esa reputación, también estará construyendo la reputación de su sitio, mostrándolo como un negocio honrado, con gran experiencia, y que puede ser frecuentado con confianza por muchas personas.

Enlaces recomendados:

[www.ganadinerodesdetucasa.com](http://www.ganadinerodesdetucasa.com)

[www.multiserviciosnet.com](http://www.multiserviciosnet.com)

[www.multisolucionesnet.com](http://www.multisolucionesnet.com)

## **APRENDE A CREAR UNA PÁGINA WEB SENCILLA**

### **¿Qué es AdSense?**

Por si aún no lo sabes, AdSense es un programa de Google, el buscador más famoso y usado del mundo. Ganar dinero con AdSense es un proceso muy sencillo y no requiere inversión de dinero pero sí requiere inversión de tiempo.

AdSense funciona de esta manera: te das de alta con Google y copias el código que ellos te proporcionan en tus páginas Web.

Este código produce publicidad dentro de tus páginas y la publicidad AdSense se ajusta al contenido de tu página.

Entonces si tu página trata de jardinería, te van a salir anuncios sobre jardinería. Esto es perfecto porque salen anuncios interesantes para los visitantes y cada vez que ellos pinchan en los anuncios tú ganas dinero.

¡AdSense ha revolucionado el Internet y muchísima gente se está ganando la vida en casa sólo con páginas Web de contenidos!

Puedes ganar dinero desde tu casa con sólo un ordenador, una conexión de Internet y algo de tiempo. Estamos viviendo en buenos tiempos.. ¿Y sabes qué? **¡AdSense no es la única manera de ganar dinero en Internet!**

Si no sabes nada sobre hacer páginas Web, ¡no te preocupes! No es difícil y todo el mundo puede aprender lo suficiente para empezar en cuestión de días.

### **¿Como funciona una página?**

Una página es simplemente un archivo (o un grupo de archivos) alojado en un ordenador que está conectado a la red.

Las páginas se crean con un código sencillo que se llama HTML. Para hacer tu propia página sólo tienes que crear un archivo, o un grupo de archivos, y enviarlo a un sitio donde esté conectado a la red.

### **¿Cómo hago una página?**

Primero necesitas un tutorial de HTML, es muy sencillo, puedes aprender lo suficiente para crear páginas muy sencillas en un solo día.

Puedes usar programas para hacer páginas sin saber HTML pero luego no sabrás cómo pegar el código de Google AdSense.

Haz las cosas bien, **aprende HTML, si no lo haces, nunca tendrás éxito con AdSense.**

---

Hay muchos tutoriales de HTML en línea. Te recomiendo éste:

<http://orbita.starmedia.com/~cinicman/tutorial/hacerpagina/index.html>

Toma el tiempo de hacer el tutorial y practicar un poco poniendo textos y etiquetas de html.

Recuerda que nunca ha sido más fácil en la historia del mundo hacer algo de dinero sin buscar empleo o preparar un negocio serio pero tienes que hacer un pequeño esfuerzo.

Sí, es verdad que hay programas y servicios como Wordpress, Blogger y otros que te permiten crear páginas (o blogs) sin conocimientos de HTML pero lo considero muy importante que entiendas un mínimo de lo que hay detrás, no puedes crear o innovar si ni sabes cómo funcionan estas cosas.

Si necesitas ayuda con el código o tienes preguntas puedes acudir a [www.buscoafiliados.com](http://www.buscoafiliados.com), es un foro que he creado para ayudar a los principiantes.

Ahora que sabes algo de HTML empieza a practicar.

## LOS 8 ERRORES MÁS COMUNES DEL NEGOCIO EN INTERNET

### **1. Usar un proveedor de hosting gratuito.**

Existen cientos de ellos por toda la red, ofreciéndote espacio de 10 Mb, 20 Mb o incluso 50 Mb para alojar la web de forma totalmente gratuita.

Estos proveedores, a cambio de su servicio, muestran su publicidad en las páginas o a través de ventanas pop-up. Esto es totalmente desaconsejable ya que una web comercial no puede transmitir credibilidad con este tipo de hosting, además estos servidores están sobrecargados de internautas y ofrecen una transferencia muy pobre.

Para crear una web comercial es primordial tener nuestro dominio propio con un proveedor de hosting que nos ofrezca unas prestaciones adecuadas para nuestra web, ya que la primera impresión es muy importante para un negocio en Internet.

Recuerda el refrán: "No existe una segunda oportunidad para dar la primera impresión".

## **2.No utilizar eficazmente el correo electrónico.**

El correo electrónico es la principal herramienta de trabajo de un Negocio en Internet, después de la página web, por lo que es determinante para triunfar o fracasar.

Tendremos que utilizarla diariamente para responder emails, leer los mensajes entrantes, enviar campañas de emails, etc.

Una empresa está destinada al fracaso si no tiene bien organizado la comunicación a través del correo electrónico con los clientes o futuros clientes.

El correo electrónico tiene muchas posibilidades, y hay que aprovecharlas al máximo. No se trata de crear más trabajo, sino de organizar y optimizar las comunicaciones para reducir el trabajo y aumentar la eficacia.

## **3.Sobrecargar la web.**

El principal objetivo de una web comercial es vender, por lo tanto, si una web está repleta de gráficos, música, Applets java, etc. está relentizando la carga de la web, esto es muy negativo para las páginas comerciales, ya que los internautas no son pacientes y pueden acabar por irse a otra web antes de que se acabe de cargarse la página.

Cuando antes estén en nuestra web mejor, no los hagamos esperar ya que los principales interesados en que visiten la web somos nosotros.

A no ser que la web venda comics, diseño, etc. no debemos poner ni un gráfico (a menos que sea imprescindible), ya que los gráficos en sí, no venden más bien distraen al internauta.

En todo caso los gráficos deben estar optimizados para no sobrecargar demasiado la web.

## **4.No crear un Boletín Electrónico.**

Mucha gente no se atreve comprar en Internet porque no tiene la suficiente confianza

---

con la web vendedora. Los boletines pueden ayudar a establecer confianza entre el internauta y la empresa vendedora, y así mejorar considerablemente las ventas.

El boletín debe de ser por suscripción voluntaria y de forma totalmente gratuita.

A través de él, tendremos al internauta informado de las novedades de nuestra web, ya sea productos nuevos, servicios, nuevas secciones, etc., pero el contenido debe de ser interesante para los lectores, deberemos escribir artículos sobre el sector, trucos prácticos, noticias de actualidad, etc.

## **5.Hacer Spam**

Es una técnica muy utilizada en muchas páginas web "novatas" en el Negocio en Internet. Nadie se conecta a Internet para leer propaganda en su correo, es más, la mayoría odia recibir emails no deseados (Spam).

El Spam aparte de no ser efectivo, da mala imagen a la empresa o web que lo envía, y es una forma de fracasar un Negocio en Internet. Mucha gente no lo ve o no lo cree hasta que por su propia experiencia acaban sufriendo las consecuencias.

## **6.Crear una web y pensar que trabajará por nosotros.**

Mucha gente cree que con sólo poner una página en Internet ya tiene su negocio en marcha, y esperan a que le caigan los pedidos del cielo.

La creación de una web es sólo el primer paso para estar presentes en Internet, pero luego hay que trabajar para hacerla funcionar de forma eficaz, y obtener beneficios.

Internet es una herramienta con extraordinarias posibilidades, pero hay que aplicarlas de forma eficaz para que realmente un Negocio en Internet funcione.

Podemos tener el mejor producto de todo Internet, pero si no es conocido en él, no venderemos ni una unidad.

## **7.Crear una web difícil o actualizar la web incorrectamente.**

La navegación de una web debe de ser intuitiva y fácil de usar. Los internautas están

---

constantemente visitando nuevas páginas, y poco motivados para aprender a utilizarlas. Si una página les resulta difícil de manejar se marchan rápidamente a otra. Por esta razón, es primordial la facilidad de uso.

Muchas veces nos encontramos con que después de aprender el funcionamiento de una web para una determinada acción, como ver unas estadísticas, entrar en un apartado de usuarios, etc. nos cambian el diseño o los nombres de los links, dificultando así la utilización de la web.

Esto no es positivo para nuestros clientes, ya que estamos dificultando su navegación por nuestra web, y se sentirán molestos.

En las actualizaciones deberemos mantener el mismo funcionamiento, en la medida de lo posible a fin de no obligar a que nuestros clientes tengan que volver aprender el funcionamiento de nuevo.

## **8.No conocer las opiniones de los visitantes.**

Muchos Negocios en Internet olvidan de pedir sugerencias o no hacen caso de las peticiones de los internautas que visitan la web.

Esto no es bueno para una web comercial, ya que el internauta, en muchas ocasiones es nuestra principal fuente de ingresos y si no está contento con la web dejará de visitarnos y posiblemente perderemos el cliente.

Tenemos que solicitar que opinen sobre nuestra web, podemos sugerir preguntas como ¿Qué mejorarías?, ¿Qué defectos encuentras?, ¿Qué sección incluirías?, etc..

Al fin y al cabo son ellos los que navegan por nuestra web, y si les damos lo que quieren se sentirán a gusto en ella y estarán más satisfechos cuando naveguen por nuestra web.

Es cierto que existen muchos más errores que se pueden cometer, pero si no cometemos éstos comenzaremos con buen pie.

Espero que este artículo les haya sido de su agrado. En las próximas ediciones del Boletín se publicarán artículos que ampliarán las informaciones de cada error, así como sus soluciones.

[www.tecnicasmaking.com/libro.htm](http://www.tecnicasmaking.com/libro.htm)

**[Guía de Recursos Internet](#)** En esta guía de recursos podrás encontrar los mejores servicios y productos para crear una web, un negocio en Internet o simplemente para navegar por la red como un experto!!. Es gratuita. **[Click Aquí para descargarla](#)**

Como final a esta información te sugerimos que si tienes una idea para desarrollar en Internet, no la demores, implementala lo antes posible y recuerda siempre que:

Todo lo que pienses que es posible, es viable de hacer.

**Lo importante es tu pensamiento**

**Personas como tu, empezando desde abajo, han hecho una fortuna en Internet**

Para cualquier consulta: **[joalga555@hotmail.com](mailto:joalga555@hotmail.com)**