

TECNICAS DE

MERCADOTECHNIA EN INTERNET

MercadotechniaEnInternet.com

E-Book Gratuito

La Super-Carretera de la Información

¿Deseas Generar Más Visitas a Tu Sitio Web?
¿Quieres Obtener Más Suscriptores a Tu Newsletter?

¡Regala Este E-Book a Tus Visitantes!

Si. Puedes obsequiar éste E-book a los visitantes de tu sitio web o bien ofrecerlo como bono gratuito a los suscriptores de tu boletín de noticias o E-zine. También puedes obsequiarlo como parte de algun paquete que vendas como un bono adicional.

¿Por qué regalarlo?

¡Simple! A todos les gusta recibir obsequios y más cuando el contenido es valioso como el de éste E-book. Los visitantes a tu sitio web te lo agradecerán y continuarán visitando tu sitio web para obtener otros bonos.

¡Esta es una técnica de Marketing extraordinaria! No sólo estarás regalando a tus visitantes el E-Book, sino que obtendrás, al menos, la dirección de e-mail de todos ellos y podrás mantenerlos al tanto de las actualizaciones y promociones de tu sitio web.

¿Cómo Lo Logro?

Existen dos sencillas maneras de lograrlo:

a). Sube el archivo a tu propio servidor web y coloca un link para que tus visitantes lo descarguen hacia sus computadoras. (Recomendado)

O bien...

b). Coloca un link hacia el archivo situado en mi servidor web.

El código HTML necesario para la versión ejecutable (.exe) es:

Pulsa aquí

Y para la versión Acrobat Reader (.pdf) es:

Pulsa aquí

¡Te Sorprenderás Con Los Resultados!

[Ver el E-Book](#)



**¿CÓMO PUEDO PRODUCIR
MIS PROPIOS E-BOOKS?**

Click Here!

e.d.r.o.m

Electronic Direct Response & Online Marketing

LA SUPER-CARRETERA DE LA INFORMACION

Inicia Tu Propio Negocio En Internet

INDICE

- [Introducción](#)
- [Finalmente! Un Negocio Por Su Cuenta!](#)
- [Cosas Que Hay Que Tomar En Cuenta Primero](#)
- [Reglas Y Condiciones](#)
- [Material Para Iniciar Y Costos \(Es Gratis!\)](#)
- [La Información No Tiene Precio... Casi!](#)
- [Manos A La Obra](#)
 - Escribiendo Sus Anuncios Clasificados
 - Creando Literatura De Ventas Excepcional
 - Estrategias De Marketing En Internet!
 - Enviar Por E-mail Su Mensaje De Ventas
 - Procesando Los Pedidos
 - Re-invirtiendo En Sí Mismo!
- [Que Está Esperando?](#)

[Introducción](#)

1999 D. R. Derechos Reservados
MercadotecniaEnInternet.com

Electronic Direct Response and Online Marketing ©

ed.r.o.m

Electronic Direct Response & Online Marketing

LA SUPER-CARRETERA DE LA INFORMACION

Inicia Tu Propio Negocio En Internet

INTRODUCCION

Usted siempre se ha dicho a sí mismo, "cuando voy a dejar de trabajar para otros? Cuando veré que mi trabajo **me deje dinero a mí**, en lugar de a otro?" Pues bien, finalmente ha empezado a hacer algo respecto a ésto! Y eligió el momento perfecto! El

crecimiento de la población de Internet a finales de los 90's a llegado a niveles extraordinarios, y seguirá creciendo! Ahora es posible para la "micro empresa" dar un paso adelante y obtener gran dinero!

No sería bueno que algún día entrara a la oficina de su jefe y le explicara que ya no necesita mas ese trabajo? Mientras esto pareciera una fantasía alocada para mucha gente, ésta convirtiendose en toda una realidad para mucha más gente de la que se imagina!

Vamos a dejar algo en claro aquí mismo. **No estoy por hacer falsas promesas** y contar cuentos de hadas acerca de los ricos y famosos. Ni tampoco recomendaré que mañana lleguen con su jefe y renuncien a su trabajo. Esto es lo que **SI** les diré. El motivo y ambición que los llevo a ustedes a comprar éste libro electrónico (E-book), aunado a **la información que está a punto de descubrir, lo guiará en la dirección correcta para lograr su independencia económica**. Pregunte a cualquiera que ya sea independiente financieramente (realmente independiente), y todos ellos estarán de acuerdo en una cosa. **Usted no llegará a ser millonario trabajando para otra persona!**

Así que, sin mas rodeos, dejemos que comience el espectáculo. La siguiente información ha sido organizada de la mejor manera para ayudarle en el proceso de **construir su negocio en Internet basado en el hogar**.

Asegúrese de darle a este documento la debida atención. No es material de lectura ligero. Recuerde, ésta información, si se aplica correctamente, lo puede llevar por el camino de su independencia económica!

Finalmente! Un Negocio Por Su Cuenta!

1999 D. R. Derechos Reservados
MercadotecniaEnInternet.com

Electronic Direct Response and Online Marketing ©

ed.r.o.m

Electronic Direct Response & Online Marketing

LA SUPER-CARRETERA DE LA INFORMACION

Inicia Tu Propio Negocio En Internet

Finalmente! Un Negocio Por Su Cuenta!

Finalmente, un negocio por su cuenta!

Por fin ha tomado la decision de dirigirse hacia la libertad financiera!

Con los avances tecnológicos en la sociedad de hoy, **los negocios basados en el hogar cada día toman más y más fuerza**. Con las computadoras personales y otros equipos de alta tecnología han encontrado su camino hacia los hogares, y muy pronto habrá muy pocas razones para dejar nuestros hogares para realizar algunas actividades. Después de todo, sería un poco difícil pensar en un producto o servicio que no esté disponible a través de Internet.

Mucha gente ha vuelto sus ojos hacia el mercado en Internet en busca de información especializada la cual enriquezca sus vidas y la haga más fácil. Con la población en Internet que se espera sobrepase los **150 millones de usuarios para el año 2000**, la base de clientes es virtualmente ilimitada. No hace falta decir que con el producto adecuado, promocionado adecuadamente hacia un segmento mercado, una compañía puede obtener grandes ingresos.

No cabe la menor duda de que el único camino para ser independiente financieramente es siendo dueño de tu propio negocio. La razones financieras son solamente la punta del iceberg. La sensación de éxito que obtienes por poseer tu propio negocio es increíblemente satisfactorio. Pregunta a cualquiera que ha iniciado su propio negocio, si cambiarían su status de empresarios por su antiguo trabajo de 9 a 5. Me sorprendería si tu recibes un **sí** de cualquiera de ellos. Aún si sus negocios no les estuvieran redituando lo suficiente, el simple hecho de tener su propio negocio sería suficiente para que no perdieran su estatus de empleadores.

Tu sabes cuánto dinero estás ganando en tu trabajo actual. Probablemente también tienes una idea de cuánto estarás ganando dentro de 2, 5 ó quizás 10 años. Eso sí continúas trabajando para alguien más.

De cualquier manera, cuando tu empiezas tu propio negocio, no hay límites para obtener ganancias. También recuerda que **no tiene absolutamente nada de malo seguir trabajando de 9 a 6** por el tiempo que gustes. Aún cuando ya tengas bien planeada tu estrategia para ganar dinero por tu cuenta, quizás prefieras seguir con tu actual trabajo. Pero también existen muchas posibilidades de que, eventualmente, esto te ocasione retrasos en tus esfuerzos por hacer dinero desde tu hogar.

Muchas compañías que empezaron desde el hogar, con una persona trabajando en su tiempo libre, han florecido en grandes empresas con ingresos en millones de dólares.

Solo **recuerda que nada en la vida nos es regalado.** Debes estar dispuesto a contraer un compromiso de trabajar tan duro como sea necesario para lograr las metas que tu mismo te has planteado. Si estas satisfecho con unos 10 mil dólares extras al año, entónces proponte esa meta. Esfuérzate y lograla. Si deseas convertir tu negocio de medio tiempo en uno de tiempo completo, entónces trabajarás mas duro todavía, **pero las recompensas pueden ser mayúsculas!**

El fondo de todo esto es, **tu no sabrás si un negocio en la Internet es para ti a menos que lo intentes!**

Si tu ya cuentas con conexión a internet y tienes un par de horas libres cada día, quizás quieras darte una oportunidad. Si decides hacerlo, asegúrate de encontrar una oportunidad legítima, en la que tengas que invertir muy poco para iniciar. La mejor parte de éste nuevo medio es que, toda tu publicidad la puedes hacer GRATIS si así lo deseas! Además de los clasificados gratuitos, existen muchas revistas electrónicas que aceptan publicidad a precios muy bajos.

[Cosas Que Hay Que Tomar En Cuenta Primero](#)



Electronic Direct Response & Online Marketing

LA SUPER-CARRETERA DE LA INFORMACION

Inicia Tu Propio Negocio En Internet

Cosas Que Hay Que Tomar En Cuenta Primero

Para aquellos que inician su propio negocio desde cero (probablemente la mayoría de ustedes), existen varias cuestiones de negocios que deben ser tomadas en cuenta. Es muy buena idea hacerse cargo de estos asuntos desde ahora, para que pueda concentrarse en su plan de negocios, el cual es, **hacer dinero realmente**. No entraré en muchos detalles, pero comentaré los puntos más importantes.

Lo primero que deberá llamar tu atención será obtener los permisos, registros y/o licencias correspondientes. Existen muchas empresas en estos días que no se tomaron el tiempo para atender estos "pequeños detalles" y por ende no están operando legalmente. No permitas que tu negocio se convierta en una de estas operaciones llevadas a cabo por "debajo del agua". No solo existen grandes beneficios al pagar impuestos, si no que la sensación de tener la conciencia tranquila es muy importante.

El primer paso para el registro y obtencion de licencias de tu negocio, es acudir a la oficina del Ayuntamiento local y preguntar por los requisitos para iniciar tu propio negocio. Pregunta si necesitas registrar éste negocio y si existen requisitos especiales para iniciar su negocio desde el hogar en tu ciudad. Lo más probable es que **no necesites nada especial para iniciarlo**.

Lo siguiente es **conocer tus derechos y obligaciones**. Aún cuando los abogados han sido ignorados por los dueños de negocios basados en el hogar, yo te recomiendo que acudas a un abogado para asesorarte en materia de contratos, impuestos, facturación, etc. Nunca se sabe cuando los podrías necesitar!

[Reglas y Condiciones](#)



Electronic Direct Response & Online Marketing

LA SUPER-CARRETERA DE LA INFORMACION

Inicia Tu Propio Negocio En Internet

Reglas y Condiciones

Ya que estas planeando iniciar tu propio negocio, necesitas familiarizarte con algunas de las reglas que gobiernan ésta industria. De manera generalizada, digamos que tu negocio recae en la categoría de envíos por correo, especialmente si planeas ofrecer productos informativos como libros, CD-ROMs, CDs, etc.

Veámos los más importantes asuntos y de que manera regulan tu nuevo negocio. Aún cuando existen muchas más reglas de las que veremos aquí, la más importante es;

No engañes a nadie.

Han trabajado muy duro por ganarse un dinero. Cuando tu operas un negocio honesto tendrás mucha más oportunidad de lograr el éxito. He aquí algunos puntos básicos.

La Norma De Los Pedidos Por Correo

Para no caer en "regionalismos", seguramente existe una comisión gubernamental en tu país que regule las cuestiones de envíos por correo. Esta puede ser quizás la Secretaría de Comunicaciones u otra similar. Existe una regla la cual establece que **todo pedido hecho por correo, deberá ser enviado en un plazo no mayor de 30 días después de recibido el pago del producto.** Cuando ofrezcas tu producto, asegúrate que podrá cumplir con ésta fecha o especifica claramente el plazo en que te tomará en enviar los productos. Ejemplo:

"Su envio tomará 5 semanas en llegar a su destino".

Si tu no envias dentro del plazo determinado, deberás notificar de ésta demora al comprador y ofrecer las opciones de cancelar su pedido o de

aceptar la demora.

Deberás reembolsar el pago por cualquier cancelación de manera pronta y expedita. Esta regla aplica a pedidos hechos por teléfono y fax, así como por correo. **Esta regla debe ser tomada seriamente!**

Verdad En Tu Publicidad

Esto puede ser resumido de manera simple. **Es totalmente ilegal engañar al público.** Tu deberás describir el producto que estás promocionando de manera clara, sin hacer falsos testimonios, ni omitir cualquier hecho que el promedio de la gente deba conocer.

Evita el uso de la palabra "Nuevo" si tu producto tiene más de 6 meses de haber sido lanzado al mercado. El precio del producto deberá establecerse claramente en tu publicidad. Ten cuidado al establecer éstos precios. Es ilegal decir que tu producto tenía un precio mayor al actual, a menos que en realidad hayas vendido una substancial suma de productos a dicho precio.

Cualquier testimonio debera ser genuino y autorizado por la persona que lo dió. Tu deberás estar preparado para mostrar pruebas de estos testimonios y éstos deberán ser de naturaleza honesta.

En cuanto a las garantías, ofrece detalles de la misma y como hacerla efectiva.

Ejemplo:

"Si no está completamente satisfecho con el producto, regréselo en condiciones razonables de uso dentro de un plazo no mayor a 30 días y le devolverémos su dinero".

Esto establece claramente las condiciones y la duración de la garantía.

Ten en mente, **esta reglas han sido establecidas para proteger al público.** Desafortunadamente han existido compañías que operaban de manera ilegal y deshonesta. Estas compañías se fueron tan rápido como llegaron y toda compañía que opere de manera similar, correrá la misma suerte. Como puedes ver, mientras operes honestamente tu negocio, no tendrás ningún problema con estas reglas.

[Material Para Iniciar y Costos \(Es Gratis!\)](#)



Electronic Direct Response & Online Marketing

LA SUPER-CARRETERA DE LA INFORMACION

Inicia Tu Propio Negocio En Internet

Material Para Iniciar Y Costos (Es Gratis!)

Ahora que has cubierto los asuntos necesarios, veámos algunas cosas que tendrás que comprar en la fase inicial de tu negocio. Una de las principales razones por lo que los negocios basados en el hogar son tan atractivos para los futuros empresarios es el bajo costo de la inversión inicial.

La lista fué hecha asumiendo que ya posees una computadora y el equipo hardware y software necesarios para conectarte a Internet y enviar y recibir correo electrónico e-mail). Además de tus pagos mensuales por conexión, como podrás ver en la lista, no hay necesidad de gastar mucho, o nada!

Material de Investigación

Todo el tiempo que puedas dedicar a tu negocio, sea éste de medio tiempo o de tiempo completo, siempre es buena idea aprender lo más que puedas acerca de los temas relacionados a tu negocio. Esto es, leer libros, revistas, suscripciones a boletines gratuitos en Internet y todo aquello que pueda ser benéfico para ti y tu nuevo negocio. Puedes comprar éstos libros y revistas, o bien acudir a las librerías en busca de información de negocios en Internet.

Costo aproximado: \$0 - \$100.00 dolares US

Registros, Licencias, Permisos

Quizás necesites registrar tu negocio y hacerlo legal. Te sugiero nuevamente acudir a los expertos o directamente con el Ayuntamiento de tu ciudad, para saber los requisitos

necesarios. No cometas el error de esperar hasta que ya sea demasiado tarde. Házlo antes de iniciar tu negocio para no tener que preocuparse después.

Costo aproximado: \$0 - \$200.00 dolares US

Artículos básicos de oficina

Seguramente podrías gastar mucho dinero aquí, pero no lo hagas! Inicia con lo más básico. Bolígrafos, lápices, papel, sobres, y una buena libreta te ayudarán al principio.

Puedes comprar otros artículos de oficina más grandes según los vayas necesitando. No incluimos en esta lista de básicos lo necesario para el envío del producto, puesto que solo los necesitarás hasta que realmente lo hayas vendido. Puedes verificar precios para darte una idea de los costos.

Costo aproximado: \$0 - \$2000.00 dolares US

Cuenta de cheques

Deberás abrir una cuenta de cheques tarde o temprano para mantener todas las operaciones de tu negocio por separado de tus gastos personales. Es importante contar con el nombre de tu negocio en los cheques para mantener una imagen profesional. Abre ésta cuenta una vez que hayas decidido y registrado el nombre de tu negocio.

Costo aproximado: \$0 - \$100.00 dolares US

Equipo de Oficina

Mucha gente quizás no requiera comprar ningun equipo de oficina por el momento. Yo inicié con una vieja mesa! La cuestión es, **no compres por comprar**, sino hasta que realmente lo necesites.

Costo aproximado: \$0 dolares US

Impresora

Si aún no cuentas con una impresora conectada a tu computadora personal, deberías pensar en adquirir una. La necesitarás eventualmente para imprimir una carta para un cliente, sobres, facturas, folletos, etc. Aún cuando no necesitas una de inmediato, considera el tiempo que te ahorrará a largo plazo. De cualquier manera, aquí te doy algunos puntos a considerar antes de comprar.

Existen básicamente tres tipos de impresoras disponibles. De menor a mayor precio son: las de carrete o cinta, de inyección de tinta y las impresoras láser. Obviamente las impresoras láser ofrecen la mejor calidad de impresión a mayor velocidad, sin embargo tu pagas el precio por éste desempeño. Las impresoras de cinta, las de menor precio, imprimen a una velocidad aceptable, sin embargo, la calidad no es tan buena como la de las otras dos.

Después de cierta investigación, yo recomiendo una impresora de inyección de tinta para aquellos que inician su negocio desde el hogar. Los precios han disminuido considerablemente y la calidad de impresión es más que aceptable. Los tres tipos imprimen en blanco y negro o a color. En los precios siguientes, los precios más bajos corresponden a las de blanco y negro, mientras los más altos corresponden a las de color.

Impresoras de cinta: \$70 - \$300 US

Impresoras de Inyección de tinta: \$80 - \$500 US

Impresoras Láser: \$350 - \$2000 (o más) US

Software

Deberías pensar en adquirir un buen procesador de palabras o algún programa software para publicidad. Existen varios en el mercado con precios que oscilan entre los \$90.00 dólares US hasta los \$900 dólares US. Si aún no cuentas con algo similar, asegúrate que el que decidas cuente con la facilidad de hacer etiquetas y cuente con soporte técnico (gratuito de preferencia).

Otro paquete software muy útil es un programa de listas de correo o libreta de direcciones. Podrás llevar un reporte de tus clientes, pedidos, pagos, envíos, direcciones de e-mail, etc. También es de mucha ayuda cuando ofreces productos a clientes ya existentes. Te recomiendo un software llamado "[WorldMerge](#)" que tiene la particularidad de enviar un mismo mensaje a todos tus contactos, pero de manera personalizada. Podrás adquirirlo por alrededor de \$35 dólares.

Lo único que no mencione en la lista es algo que no puedes comprar... espacio. Desde luego que necesitarás de un espacio propio para acondicionar como una mini oficina. Una habitación por separado, el sótano o inclusive una mesa movable como la que yo utilicé será suficiente durante el período de inicio de tu negocio.

Una vez que tu negocio empiece a crecer, requerirás de más espacio, así que planea lo más posible al inicio. Una recomendación es que, **selecciones un lugar donde puedas disponer de la mayor privacidad posible.** Sé por experiencia propia que en algunos hogares esto es virtualmente imposible. De cualquier manera, trata de seleccionar un

buen lugar al principio, ya que después será más difícil mover todo tu equipo hacia otros lugares.

Eso es todo lo que respecta a los materiales para iniciar. Probablemente te toparás con algunas cosas por aquí y por allá, pero ninguna de consecuencias. Como podrás ver, no necesitas comprar mucho para empezar. De hecho, muchas personas no necesitarán comprar nada en absoluto! Sin embargo, si tu necesitas comprar algunas cosas, **no las compres todas al mismo tiempo!** No hay ninguna necesidad de quedarse "pobre" con gastos innecesarios antes de haber vendido ni un sólo producto.

Tomate tu tiempo para adquirir todo lo que decidas necesitar.

[La Información No Tiene Precio... Casi!](#)

1999 D. R. Derechos Reservados
MercadotecniaEnInternet.com
Electronic Direct Response and Online Marketing ©

ed.r.o.m

Electronic Direct Response & Online Marketing

LA SUPER-CARRETERA DE LA INFORMACION

Inicia Tu Propio Negocio En Internet

La Información No Tiene Precio... Casi!

La más grande, y por mucho la más difícil decisión cuando inicias tu negocio siempre ha sido, **¿QUE VENDER?**

Una vez que has tomado ésa decisión, habrás enfrentado el dilema de adquirir tu producto! **Esto es lo que hace única a esta oportunidad.** Estas dos enormes barreras ya han sido sorteadas. Tu ya estas leyendo tu primer producto ahora mismo!

Como ya lo he explicado, el mejor producto en el mundo es sin lugar a dudas... INFORMACION. No sólo cualquier información, sino aquella información especializada y rentable. Debe ser especializada para que pueda ser vendida a un segmento de mercado, y debe ser rentable para poderse vender en un mundo como el de hoy. Es aquí donde éste manual entra en acción. La información contenida en éste manual, se encuentra en la cima de la lista de la información más buscada en el mundo! Cuando tu la compraste, también compraste los derechos para copiarla, venderla, imprimirla y vender los derechos para revender ésta invaluable información!!

Ahora que ya cuentas con un producto especializado, es tiempo de que conozcas una estrategia de marketing buena. Un producto terminado no es de mucho valor a menos que conozcas como promocionarlo y venderlo con éxito.

El resto de este manual te enseñará todo lo que necesitas saber acerca del "alma" de tu plan de negocios. Ten en mente que no podrás evitar el aprender más y más cada vez acerca de ésta increíble oportunidad. Así pues, seguramente tendrás que ajustar tu plan de negocios según tus necesidades.

De cualquier manera, aquí estan los cinco pasos básicos que tomarás.

Después de una breve introducción, explicaré cada paso en detalle.

1. Escribe algunos buenos anuncios clasificados diseñados para interesar a la gente para que te contacte.
2. Prepara una breve pero poderosa carta de ventas que enviarás por e-mail a buscadores de oportunidades de negocio.
3. Utiliza estrategias de mercadotecnia en Internet (anuncios clasificados, listas de correo y boletines en noticias).
4. Envía tu literatura de ventas a tus "prospectos" vía e-mail.
5. Procesa los pedidos recibidos y envía por correo o por e-mail el producto a tus clientes.
6. Una vez enviado el producto, envía un e-mail de agradecimiento a tus clientes por su compra.

Recuerda que mantener una buena relación entre tu y tus clientes es tan importante o más, que la venta misma!

[Manos a la Obra!](#)

1999 D. R. Derechos Reservados
MercadotecniaEnInternet.com
Electronic Direct Response and Online Marketing ©



Electronic Direct Response & Online Marketing

LA SUPER-CARRETERA DE LA INFORMACION

Inicia Tu Propio Negocio En Internet

Manos a la Obra!

ESCRIBIENDO ANUNCIOS CLASIFICADOS

Cuando escribas tus anuncios clasificados, ten en mente que tu meta es contactar a gente interesada o que se identifiquen contigo. No querrás vender tu producto con un anuncio clasificado o si?. La gente no querrá pagar más que unos cuantos dólares por algo, a menos que estos tengan mucha información acerca del producto. Sus clasificados deben ser breves pero poderosos. Tu solamente deseas que los interesados te contacten para así poder enviarles información más detallada. Este popular y muy efectivo acercamiento es conocido como "mercadotecnia de dos etapas"

He aquí un buen clasificado que utiliza la estrategia de mercadotecnia de dos etapas y que funciona muy bien para un producto informativo...

=====
HAGASE MILLONARIO EN LA RED!
No deje pasar ésta oportunidad única en la vida! Aprenda cómo puede trabajar desde casa en su tiempo libre y ganar más dinero de lo que puede gastar! Para más información, simplemente envíe un e-mail a: XXX@YYY.ZZZ
=====

Este anuncio clasificado contiene los componentes claves de un clasificado grandioso Primero, está el encabezado que llama la atención. Después la primera oración resalta la sensación de urgencia para que la gente responda. La siguiente oración les dice lo que obtendrán si ellos responden. Y por último les dice como obtener mas información.

PREPARANDO SU LITERATURA DE VENTAS

Para mi ésta es la parte divertida del negocio. Crear buena literatura de

ventas es más una forma de arte que otra cosa. Necesitas poder cambiar tu manera de pensar y ponerte en el lugar del cliente. Ten ésto en mente mientras estas creando tu carta de ventas. Recuerda, por sobre todo, **tu literatura de ventas debe ser corta y al punto**. He aquí algunas guías a seguir para ayudarte a empezar.

Existen muchos ingredientes claves en una buena carta de ventas. Ante todo, debes establecer de manera clara, exáctamente como se beneficiará tu cliente prospecto con la compra de tu producto. Díles como puede cambiar sus vidas para bien!

Adicionalmente, **es importante decirle al cliente exactamente lo que estan comprando**. Díles que es ésto precisamente lo que estan comprando. Es importante **no mal informar a la gente** y hacerlos pensar que estan comprando algo diferente a lo que realmente estan comprando.

Despues, asegúrate de decirles exáctamente cuanto cuesta el producto. Incluye cargos razonables por envío si son necesarios, **pero no cobres de más a tu cliente**.

Otro componente importante en tu literatura es la garantía. Te recomiendo sobremanera que ofrezcas una forma de garantía con cada producto que vendas. La garantía debe ser clara y concisa, así como la duración y los términos de la misma. **La garantía no sólo les dice a tus clientes potenciales que tu eres una compañía respetable, sino también incrementará tus ventas**.

Una cosa acerca de tu literatura que es muy importante es el precio del producto. Tu debes entender la importancia del "valor percibido" que es cuando el cliente está obteniendo algo de valor por lo que pagó. Para obtener éxito, debes considerar el precio de tu producto cuidadosamente. Es muy importante encontrar el precio ideal a tu producto. Para lograr ésto, quizás sea necesario que experimentes un poco con tus precios. Es buena idea ofrecer tu producto en unos cuantos precios diferentes y monitorearlos constantemente para averiguar cuales precios son más efectivos. Podrías encontrar que algo que se vende bien por \$16 dólares, no se venda tan bien a \$20 dólares.

El ultimo elemento importante en tu literatura de ventas que debes tomar en cuenta, es el formulario de compra. Es buena idea incluir ésto en toda información de ventas que envíes.

Un formulario de compra debe estar diseñado con un sólo propósito en mente. Este propósito es el facilitar el pedido de tu producto. Tu deseas hacerle lo más fácil posible a tus clientes para llenar el formulario, o no?. Este formulario deberá contener líneas en blanco para ser llenadas por tu

potencial cliente con información pertinente, y sólo con información pertinente. Además, deberá incluir el nombre de tu compañía, dirección postal así como el precio del producto, incluyendo cualquier cargo adicional por envío.

En lo que respecta a la parte técnica al escribir tu literatura de ventas, si eres un usuario de Windows, deberías guardar tu carta de ventas como un archivo de texto (.txt). Esto lo podrás lograr pulsando en el ícono de "Accesorios" y después en el ícono de "Libreta de Notas" y escribir tu literatura de ventas allí. Esto te permitirá mantener una copia de respaldo de tu literatura así como facilitarte el envío de información a tus prospectos utilizando el método simple de "copiar y pegar". Te daré más detalles de esto mas adelante.

[Manos a la Obra! Parte II](#)

1999 D. R. Derechos Reservados
MercadotecniaEnInternet.com
Electronic Direct Response and Online Marketing ©



Electronic Direct Response & Online Marketing

LA SUPER-CARRETERA DE LA INFORMACION

Inicia Tu Propio Negocio En Internet

Manos a la Obra! Parte II

MERCADOTECNIA EN INTERNET

La mercadotecnia en Internet es todavía muy nueva y es importante que te des cuenta, que ésta area del mundo virtual está en constante crecimiento y mejorando cada vez más. Aún cuando puedes gastar mucho dinero durante la mercadotecnia en Internet, ésta sección sólo cubrirá las cuatro mejores estrategias para la micro y mediana empresa que cuentan con un presupuesto limitado.

Estas son:

- a) anuncios clasificados
- b) listas de e-mail
- c) grupos de noticias
- d) boletines electrónicos de noticias.

Mientras su negocio continua creciendo, quizás quieras explorar otros métodos de mercadotecnia tales como contar con [tu propio sitio Web](#) con gráficos y texto. En las primeras etapas de tu negocio, encontrarás una o más de las siguientes estrategias que funcionan muy bien. Yo prefiero utilizar clasificados, aunado al envío por e-mail. Pero recuerda, todo depende de ti!

Sin importar que estrategia estes usando, es importante entender que la clave para lograr éxito en tu mercadotecnia es ofrecer tu producto a la audiencia correcta. Otra manera de describir esto es "mercadotecnia enfocada o directa". Tengo que hacer énfasis especial en esto. Para lograr vender tu producto con éxito, debes concentrar tus esfuerzos de mercadotecnia, en aquellas personas que podrían estar más interesadas en comprar su producto. Tenga esto en mente sin importar que estrategia de mercadotecnia utilices.

(a) Anuncios Clasificados

Básicamente, existen dos tipos de anuncios clasificados en Internet. El primero es el área de anuncios clasificados de los grandes proveedores como AOL y CompuServe. Si eres usuario de algún proveedor mayor, tendrás fácil acceso a estas áreas. La mayoría son gratuitos y es fácil llegar a ellos.

El otro tipo de clasificados requieren un poco más de "trucos" para encontrarlos y usarlos. Esta publicidad es llevada a cabo en cualquiera de los cientos de sitios web de anuncios clasificados en Internet. La mayoría de ellos son completamente gratuitos, mientras algunos otros cobran pequeñas cantidades. Para encontrar estas áreas de clasificados, simplemente visita uno de los Buscadores o Directorios en Internet ([WebCrawler](#), [Lycos](#), [Altavista](#) o cualquier otro) y utiliza las frases clave "anuncios clasificados" o "free classifieds".

Una vez que llegues a uno que parezca bueno, coloca tu anuncio clasificado en la sección apropiada, (negocios, pasatiempos, libros, etc.). Todo aquel que lea tu anuncio, podrá solicitar más información simplemente enviandote un e-mail. Una vez que recibas la solicitud, simplemente envía un e-mail al prospecto con tu literatura de ventas. Ellos podrán imprimir los detalles (incluyendo el formulario de compra) y hacer el pedido de tu producto!

Una buena idea es utilizar una dirección de e-mail de autorespuesta (autoresponders). Así, todo e-mail enviado a esa dirección por algún prospecto, éste obtendrá de manera automática la información de tu producto, la cual ha sido preparada por ti con anterioridad. Algunos [proveedores de Hosting de sitios Web](#) proporcionan uno o varios Autoresponders a sus clientes cuando compran su propio [servidor Web](#).

Cuando promuevas tu producto informativo, apégate a las áreas de negocios en Internet! No pierdas tiempo anunciando tu producto en secciones como "mercancia general" o bien en "Misceláneos". Concentrate únicamente en tu audiencia específica.

NOTA:

Una vez dentro de las áreas de anuncios, lee las reglas o requisitos ANTES de colocar tu anuncio. Aquí es donde encontrarás las tarifas, si ellos cobran. (No te preocupes, ellos están obligados a decirte exactamente cuánto cuesta antes de colocar tu anuncio). La mayoría de los sitios te requerirán que te registres con ellos antes de poder colocar tu anuncio. Este registro también es gratuito, a menos que se establezca lo contrario. Aquí es donde usualmente encontrarás instrucciones detalladas para colocar tu anuncio.

De hecho es muy simple y solo te tomará un par de minutos. Simplemente escribe alguna información personal y después escribe tu anuncio. Una vez que toda la información fué escrita, pulsa en el boton "Enviar", "Post" o "Submit" y listo.

Recuerda, tus anuncios no deberán vender tu producto. Sino la Idea!

Estos son colocados para llamar la atención de los prospectos y hacerlos responder al aviso, para que tu puedas enviarles tu material de ventas.

(b) Listas de e-mail

La siguiente estrategia de mercadotecnia está ganando popularidad en el mundo de Internet y es llamada e-mail directo. Esto es, enviar tu publicidad directamente a personas que pudieran estar interesadas. Estas listas generalmente son compradas o rentadas y los costos pueden variar según la compañía que las vende o renta. Esta puede ser una manera muy efectiva para enviar tu mensaje. También estas listas pueden ser creadas por ti poco a poco con algun boletín, revista electrónica (E-zine) o lista de discusión escrita por ti y enviada a los lectores, los cuales se han suscrito a ella de manera voluntaria.

El e-mail directo no tiene desventajas. Primero, enviar e-mail es GRATIS, ahorrandote miles de dólares en estampillas. Y segundo, el e-mail se queda en la casilla de correo del que lo recibe hasta que es abierto. Estos dos factores, aunado al alto número de personas que puede contactar en muy corto tiempo, hacen de ésta estrategia de mercadotecnia dinámica que valga la pena probarla!

Recuerda, no trates de vender tus productos en el primer contacto. Simplemente ofrece la oportunidad de recibir "más detalles gratis" con solo responder al anuncio. Entónces envía tu carta de ventas a éstos nuevos prospectos.

Ten Cuidado! Seguramente te topará con "agresiones" o "flamming" cuando utilices el e-mail directo. Estos son los nombres que reciben las respuestas "rudas" de algunas personas. Tu puedes evitar muchas agresiones buscando una lista de "buscadores de oportunidades". También puedes mantenerlas al mínimo el enviar breves mensajes no solicitados y ofrecer a todos una manera de ser removidos de tu lista.

Aún cuando el e-mail directo no es ilegal (a la fecha), si ocasiona que mucha gente se moleste, te arriesgas a perder la conexión con tu proveedor de Internet.

Una excelente herramienta para el envío masivo de e-mail PERSONALIZADO es el programa [WorldMerge](#). Este programa te permite crear una plantilla de tu literatura de ventas y enviarla de manera

personalizada a tus clientes potenciales, según una base de datos con direcciones de e-mail previamente elaborada por ti. Para conocer más de ésta poderosa herramienta de mercadotecnia en Internet, visita:

<http://e-marketing.com.mx/wm/>

(c) Grupos de Noticias

Otra forma de mercadotecnia en internet es a través de Grupos de Noticias (Newsgroups). Existen cerca de 40 mil grupos de noticias en Internet a la fecha y con todo tipo de categorías imaginables. Una excelente fuente para información acerca de Grupos de Noticias es Deja News:

<http://dejaneews.com/>

Desde ahí podrás buscar el área de tu interés, como por ejemplo negocios, oportunidades, etc. Una vez que hayas encontrado el área deseada, podrás suscribirte y colocar tus comentarios gratuitamente.

Un mensaje típico en el área de negocios de un grupo de noticias sería similar a un anuncio clasificado. Podrá contener tu oferta y tu dirección de e-mail (o la de tu Autoresponder) para permitir a los interesados el solicitar más información (tu literatura de ventas!).

Antes del nacimiento de la World Wide Web, otros mercadólogos en Internet utilizaron agresivamente estos grupos de noticias. Aún cuando muchos han ido desapareciendo, los grupos de noticias han sobrevivido (y creciendo).

Dicho lo anterior, he decidido ofrecerte "una manita". Si estas interesado en intentar la mercadotecnia en los grupos de noticias, la siguiente lista deberá mantenerte ocupado por algun tiempo. A continuación encontrarás los 34 grupos de noticias más populares entre los mercadólogos en Internet.

- alt.ad
- alt.america.online
- alt.bbs.ads
- alt.bbs.internet
- alt.biz.misc
- alt.business
- alt.business.accountability
- alt.business.career-opportunities.executives
- alt.business.home
- alt.business.home.pc
- alt.business.hospitality
- alt.business.misc
- alt.business.multi-level

alt.commerce.misc-ads
alt.internet.commerce
alt.internet.services
alt.make.money
alt.make.money.fast
alt.misc
aol.commerce.misc-ads
aol.commerce.mlm.announce
aol.misc
biz.comp.misc
biz.general
biz.marketplace
biz.misc
biz.mlm
biz.newgroup
biz.next.newprod
biz.univel.misc
can.atlantic.biz
market.internet.free
misc.business
misc.entrepreneurs

Si no estas listo para pasar mucho tiempo leyendo y colocando anuncios en los grupos de noticias, por lo menos guarda la lista para futuras referencias. Recuerda, la mercadotecnia en los grupos de noticias es gratis. Cuando se usa regularmente, puede lograr ser una parte integral de tu campaña de marketing en Internet.

NOTA:

Cuando te unas a estos grupos, es buena idea sólo observar por un tiempo. De ésta manera podrás darte cuenta de como funcionan y de como son utilizados por otras personas en ese grupo en particular. Muchos grupos de noticias no permiten publicidad descarada. En su lugar, ellos esperan que ayudes a otros miembros con tus mensajes y "ventas" con tu firma electrónica o con un breve mensaje al final de cada mensaje. Esta es una buena manera de evitar romper las reglas del grupo de noticias o la "netiquete", que no es otra cosa que reglas no establecidas pero que se practican para mantener un ambiente agradable.

(d) Boletines Electrónicos de Noticias

Otra manera de enviar tu mensaje, es contratando a alguien que lo haga por ti. Todas éstas compañías cobran algun tipo de cuota por enviar tu mensaje a través de clientes potenciales.

Existen varias compañías que ofrecen estrategias de mercadotecnia en Internet de una manera o de otra. Un ejemplo de otra estrategia de

mercadotecnia utilizada es el envío de e-mail directo a revistas y boletines de noticias electrónicos (E-zines y Newsletters). Las compañías que envían éstas revistas, ofrecen la oportunidad de anunciarse en la revista por una módica cuota. Las cuotas están basadas en el tamaño del anuncio así como en el número de lectores. Aún cuando la publicidad en las revistas no es gratis, es una de las formas más efectivas de marketing en Internet!

Para encontrar a estas compañías y obtener más información, visita:

<http://www.meer.net/~johnl/e-zine-list/>

o bien:

<http://www.liszt.com/>

Estos sitios permiten buscar por revistas basados en el tema o nombre de las mismas. Envíe un e-mail a esas que parecen las mejores y ellos estarán más que gustosos de enviarle más detalles.

Tal y como lo comente antes, el mundo de la mercadotecnia en Internet está relativamente en su infancia. Esto significa que el empresario inteligente, contará con una mente abierta y receptiva hacia nuevas estrategias de marketing como vayan apareciendo. Los negocios que ganan más dinero serán aquellos que mantengan los ojos bien abiertos a aquellas estrategias con mucho potencial.

Manos a la Obra! Parte III

1999 D. R. Derechos Reservados
MercadotecniaEnInternet.com
Electronic Direct Response and Online Marketing ©



Electronic Direct Response & Online Marketing

LA SUPER-CARRETERA DE LA INFORMACION

Inicia Tu Propio Negocio En Internet

Manos a la Obra! Parte III

ENVIAR POR E-MAIL TU MENSAJE DE VENTAS

Una vez que ya tienes varias direcciones de e-mail para enviar tu carta de ventas, necesitas hacerlo rápida y eficientemente. Esto puede requerir un poco de práctica al principio.

Si ya has llegado hasta aquí en ésta aventura, obviamente sabes como usar el e-mail. También es cierto que todos los programas de e-mail operan de manera diferente.

Sin embargo, sin importar tu proveedor de conexión, si utilizas Windows 95/98, podrás usar la característica básica de "copiar y pegar" para simplificarte el envío del e-mail.

Ante todo es buena idea escribir tu literatura de ventas con la "Libreta de Notas" de Windows. No entraré en detalles ya que la mayoría de los usuarios de Windows no tiene problema con esto (si no estas seguro de como hacer esto, busca en tu manual de Windows o en el archivo de "Ayuda").

Una vez terminada tu carta de ventas, simplemente selecciona el texto y presiona las teclas "Ctrl" y "C" al mismo tiempo. Esto guarda el texto en la memoria hasta que estés listo para pegarlo.

Ahora puedes ir a tu programa de e-mail, colocar el cursor del mouse dentro del cuerpo del mensaje. En lugar de escribir todo tu mensaje, solo presiona las teclas "Ctrl" y "V" al mismo tiempo. Esto pegará tu carta en su totalidad en el lugar deseado. Puedes hacer éste "Ctrl" "V" una y otra vez hasta que reemplaces lo que está en la memoria y presionando las teclas "Ctrl" y "C" nuevamente.

Ten en mente que, si tienes una lista de direcciones de e-mail a las cuales necesitas enviar tu mensaje, también podrás copiar y pegar éstas direcciones y enviar tu mensaje a todas ellas en una sola operación. Pero hazlo utilizando el espacio de "Bcc" o bien "CCC" de tu programa de e-mail para que las direcciones no estén visibles para los otros destinatarios.

PROCESANDO LOS PEDIDOS

El último paso para completar una venta es el proceso del pedido. Como en todo aspecto de tu negocio, existen varias opciones a considerar cuando se trata de procesar tus pedidos. El mejor consejo que puedo darte es, enviar el producto en un lapso no mayor a una semana después de recibido el pago (y no olvides la regla de los 30 días!).

En cuanto al proceso en si mismo, hay basicamente dos metodos. El primero (a) a traves del servicio postal y el segundo es (b) via e-mail. Depende de usted el decidir cual metodo utilizara. Yo prefiero ofrecer ambos ya que ambos son muy simples de llevar a cabo

Si planeas ofrecer un manual vía servicio postal, necesitarás contar con varias copias impresas. Lo mejor es imprimirlo en forma de manual y llevarlo a un centro de copiado de los que abundan hoy en día. Si ellos no pueden hacerlo, seguro te podrán recomendar algún lugar donde si lo hagan.

Puedes obtener muy buenas copias a muy bajo costo por copia, incluyendo una portada básica. Hay una variedad de métodos, así que revisa los precios y selecciona el mejor precio y la mejor calidad.

a) Cuando envíes tu producto por correo, lo más importante es escribir las direcciones en sus paquetes. Te recomiendo compres un programa que te permita crear e imprimir etiquetas, si cuentas con una impresora claro está. No solo te permitirá llevar una base de datos de tus clientes en tu computadora, sino que además te será mucho más fácil colocar estas etiquetas adhesivas en lugar de escribir direcciones una y otra vez. Si no cuentas con el software todavía, sólo asegúrate de que todas las direcciones estén escritas claramente y bien legibles. Incluye todos los datos de la dirección como código postal, etc. Asegúrate también de incluir la dirección del remitente (TU!) en cada paquete, para que te sea devuelto en caso de no poder entregarse al destinatario.

Si estas cobrando gastos de envío a tus clientes (lo cual te recomiendo muchísimo), no abuses de ellos. Muchas compañías de envío por correo aplican unos cuantos dólares más en los cargos por envío. Esta práctica

poco ética es lo que ha hecho que los envíos por correo tengan una reputación cuestionable.

b) El segundo método de procesar los pedidos es utilizando el e-mail. Enviar tu producto por e-mail es mucho más fácil que utilizar el servicio postal (sin mencionar que es gratis!). Asegúrate de que tu programa de e-mail te permita enviar archivos "anexos" (attachment). Simplemente escribe tu mensaje y después selecciona "anexar archivo" antes de enviar el e-mail. Una vez que seleccionaste "anexar archivo", tendrás que seleccionar el archivo del disco duro de tu computadora.

Algo importante que debemos tomar en cuenta cuando enviamos pedidos vía e-mail es, que existen muchos diferentes programas de E-mail y que pueden estar usando tus clientes. Algunos sólo aceptaran archivos con un límite en su tamaño y no aceptarán un archivo demasiado grande. Si el archivo es muy largo, puede colocarlo en un servidor Web y desde ahí sus clientes podrán descargarlo hacia sus computadoras.

RE-INVIRTIENDO EN SI MISMO

El último punto que me gustaría tocar contiene el crecimiento. Simplemente, como vayan incrementandose las ganancias, debería re-invertir éstas ganancias. Esta constante inversión de las ganancias es necesaria para asegurar el continuo crecimiento de tu negocio, y por ende, el continuo crecimiento de tus ganancias.

No hace falta decir que, existen muchas maneras de invertir las ganancias. Una de las mejores maneras es en la constante evaluación y actualización de su estrategia de mercadotecnia. Esto generalmente significa gastar más en publicidad y otras técnicas de mercadotecnia.

Otro factor importante en su negocio es agregar continuamente más productos y literatura de ventas (además de actualizar y mejorar la ya existente). Obviamente el mejor lugar para ofrecer tus productos es precisamente en tu lista de clientes actuales. Considera enviar e-mails ocasionales a tus clientes. Estos pueden ser por las "razones" que desees. Por ejemplo, para ofrecer nuevos productos informativos, actualizaciones, etc. Inclusive para desearles Feliz Navidad! La cuestión es mantener el contacto con ellos. Nunca se sabe quienes pueden comprar tus productos nuevamente o recomendarlos a sus familiares o amistades.

Existen muchas otras maneras de re-invertir las ganancias. Actualizar tu equipo de oficina puede estar por encima de otras cosas por ejemplo. Sin importar cuales son las necesidades particulares de cada compañía, ten en mente como objetivo primordial que cuando re-inviertas las ganancias, estas deben hacerse

para aumentar las ventas. Si el comprar nuevo equipo de oficina te ayudará a crear mejores productos, entonces quizás si sea necesario hacerlo. Por otro lado, si tus productos se estan vendiendo muy bien actualmente, quizás te beneficie más colocando más anuncios clasificados. La belleza de ésto radica en que **es tu decisión y no la de alguien más!**

[Que Está Esperando?](#)

1999 D. R. Derechos Reservados
MercadotecniaEnInternet.com

Electronic Direct Response and Online Marketing ©

edrom

Electronic Direct Response & Online Marketing

LA SUPER-CARRETERA DE LA INFORMACION

Inicia Tu Propio Negocio En Internet

¡Que Está Esperando!

DEPENDE DE USTED EL EMPEZAR

Ahora ya cuentas con todo lo necesario para iniciar tu propio negocio y lanzarlo inmediatamente. No solo cuenta con el conocimiento, sino también con el producto ideal!

Entonces, ¿que estás esperando? Estás preocupado de que no tengas éxito? Por que no lo ves de ésta manera. Si intentas lograr el éxito con tu propio negocio y fallas, lo más que perderás será un poco de dinero. Después de todo, tu no tienes que arriesgar todos tus ahorros para iniciar éste negocio. **Solo el conocimiento que obtendrás con iniciar tu propio negocio, justificará por mucho cualquier perdida financiera.**

También tienes que tomar en cuenta que el éxito puede ser una tarea difícil de lograr. Perseverancia es la clave que cualquiera necesita para iniciar su propio negocio.

Después de todo, el fracaso, así como el éxito, son parte de la vida misma. Si al principio no logras el éxito, inténtalo, **inténtelo nuevamente!** Recuerda que todo progreso involucra algún tipo de riesgo.

Ahora que ya conoces lo peor que puede pasar (y que no es tan malo, verdad?) concéntrate en el mejor escenario! Si logra el éxito, y más del 75% de todos los nuevos emprendedores lo logran, nunca más tendrás que depender de otros para obtener ingresos! Podrás trabajar las horas que TU quieras, desde tu hogar!

Entonces, ¿que estás esperando? ¡TU PUEDES LOGRARLO!

Ten **FE** en tí mismo y lógralo!

Con mis mejores deseos,

Eduardo Romero

CEO

MercadotecniaEnInternet.com

Para información más reciente de Marketing en Internet, visita el sitio Web del autor:

<http://MercadotecniaEnInternet.com>

[Inicio](#)

1999 D. R. Derechos Reservados

MercadotecniaEnInternet.com

Electronic Direct Response and Online Marketing ©

TECNICAS DE

MERCADOTECNIA EN INTERNET

MercadotecniaEnInternet.com

Llevado hasta ti por: <http://MercadotecniaEnInternet.com>

Acerca De Este E-book

Si desea contar con un E-book propio para distribuir, yo puedo crearlo por usted. Distribuir información acerca de su producto o servicio a través de un E-book es una manera económica de hacer llegar su información a las masas.

Si usted publica un libro, puede poner todo el libro dentro de un E-book y permitir a los lectores tener acceso a uno o dos capítulos y mantener el resto de su e-book protegido con password. Los lectores tendrán que pagar por leer el resto del libro.

Usted puede ofrecer su E-book **GRATIS** y los lectores pueden descargar y leer parte de su libro pero tendrán que pagar por leerlo todo. Esta es una herramienta poderosísima de mercadotecnia, ya que su cliente potencial ya habrá descargado el E-book y si le gusta lo que ha leído, tendrán que pagar para poder leer el resto de su libro.

Si no ha escrito un libro todavía, puede ofrecer un reporte gratuito acerca de su producto o servicio. Mientras usted ofrezca buena información en su reporte gratuito, los lectores que deseen más información pueden pulsar en el link hacia su sitio web que usted proporcione en el reporte.

Existen muchos sitios web que ofrecerán su E-book de manera GRATUITA. Algunos autores han reportado que sus E-books han sido descargados por más de 100,000 clientes potenciales.

Como puede ver, ésta es una fantástica forma de lograr mostrar información de su producto o servicio a millones de clientes potenciales.

Si desea que convierta su libro o información a formato de E-book, contácteme para darle más detalles. ¡Los costos son realmente bajos!

Ejemplos:

- Entre 0 y 50 páginas = \$5.00 USD
- Entre 51 y 100 páginas = \$8.00 USD
- Entre 101 y 300 páginas = \$14.00 USD

Tel: +52 (2) 921-0236 entre 9 AM y 4 PM de Lunes a Viernes.

[Página Principal](#)