



MARKETING DIGITAL PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

Por: www.sabro.net

(Si usted lo desea puede compartir este libro por Email o por Internet con cualquier persona que usted desee. También puede adquirir otros libros como este libro en www.comprarpdf.com)

NOTA IMPORTANTE

Este libro electrónico ha sido preparado únicamente con fines informativos.

Se ha hecho todo lo posible para que este libro electrónico sea lo más completo y preciso posible. Sin embargo, puede haber errores de tipografía o de contenido. Por lo tanto, este libro electrónico debe utilizarse como guía, no como fuente definitiva.

El propósito de este libro electrónico es educar. El autor y el editor no garantizan que la información contenida en este libro electrónico esté completamente completa y no serán responsables de ningún error u omisión. El autor y el editor no tendrán responsabilidad ante ninguna persona o entidad con respecto a cualquier pérdida o daño causado o presuntamente causado directa o indirectamente por este libro electrónico.

CONTENIDO:

Capítulo 1

Cómo elegir un nicho al que dirigirse

¿Qué es un nicho y por qué es importante?

Por qué debería ser usted muy específico al elegir su nicho .

El poder de crear su propio nicho

Sitios que no encajan bien

Reuniendo varios conceptos

Creando más nichos

Ser Pionero

Capítulo 2

Cómo elegir un nombre comercial, registrar un dominio y una web
Alojamiento

Elegir su nombre de dominio y nombre de sitio .

(Memorabilidad, Unicidad y Otras Consideraciones)

Como Comprar Hosting y un Nombre de Dominio.

Comience sus ofertas con una promoción básica .

Capítulo 3

Marketing por correo electrónico.

¿Qué es el marketing por correo electrónico?

Uso del marketing por correo electrónico

Cómo hacer que sus correos electrónicos se destaquen

Receptividad

Imágenes y capacidad asociada

Cómo conseguir tráfico a través de publicidad pagada

El objetivo del marketing PPC

Diseñar un anuncio correctamente

Capítulo 5

Cómo integrar redes sociales para hacer crecer su negocio

Explicación del marketing en redes sociales

Capítulo 6

Cómo empezar a monetizar

Métodos de monetización para su sitio web

Redes publicitarias

Productos afiliados

Sus propios productos y servicios

Crear y vender un libro electrónico

Capítulo 7

Trucos de crecimiento y estrategias avanzadas para disparar su Negocio

Publicaciones de invitados

Que son los Hashtags

Marketing de influencers

Crear carnadas de enlaces

Estrategias avanzadas y Conclusiones

Introducción

¿Le gustaría aprender más acerca del marketing en Internet?

Con este libro usted aprenderá a ganar dinero desde la comodidad de su hogar, sin límite en cuanto a hasta dónde puede escalar y hacer crecer su negocio. Esto es algo muy gratificante y es una habilidad que usted puede utilizar para conseguir empleos o también comercializar sus productos y servicios con otras empresas.

En definitiva, ¡al empezar a leer este libro, usted está tomando una muy buena decisión!

Quizás usted ya haya visto a varios amigos o personas en línea que parecen estar ganando dinero desde la comodidad de su hogar y, de hecho, lo están haciendo muy bien. ¡Ahora es el momento de intentarlo usted mismo!

Sólo hay un problema: todo es bastante complicado. Si no está familiarizado con el mundo del marketing en Internet, es posible que se pregunte cómo es posible ganar dinero en línea sin tener nada físico para vender!

Pareciera que todo el mundo se promociona entre sí y nadie envía ningún producto físico.

Luego está toda la jerga: PPC, marketing de afiliación, anuncios gráficos, SEO, SMO, CTR, CPA Todo esto es un poco desalentador y ciertamente no está claro cómo ni por dónde empezar. Continúe leyendo y veremos todo lo que necesita saber para convertirse en un maestro del marketing en Internet y comenzar a ganar mucho dinero en línea.

Capítulo 1 – COMO ELEGIR UN NICHE

El primer paso para crear un negocio online es elegir qué tipo de negocio online usted quiere crear. Esto comienza con la elección de un nicho: es decir: ¿a quienes se va a dirigir su negocio ?

En este capítulo, aprenderá cómo hacer esto y verá cómo esta decisión inicial influye en todos los demás pasos.

- **¿Qué es un nicho y por qué es importante?**

Cada sitio debe tener un nicho que describa el tipo de tema sobre el que escribirá y las personas para las que lo escribirá.

Su sitio puede ser un sitio "general" o un blog personal que no se ciñe a ningún tema en particular, pero incluso entonces habrá al menos un "tema" o una sensación que los une.

Puede escribir sobre libros, café y la ciudad, pero eso sigue siendo un nicho a su manera y atraerá a un tipo de persona muy específico.

Y conocer y comprender su nicho es increíblemente importante si usted espera que su sitio sea exitoso.

Desafortunadamente, muchos webmasters no comprenden completamente su nicho y sus sitios tienden a verse afectados como resultado.

Básicamente usted debe saber cuál es su nicho. Para la mayoría de los propietarios de sitios o blogueros, esta será una pregunta increíblemente fácil de responder: el sitio probablemente tratará sobre 'fútbol' o 'tecnología' y eso es bastante fácil de definir.

Sin embargo, si su sitio es más general, haga una lista de todos los temas sobre los que escribe regularmente y luego piense en :

a) qué los une

y

b) qué tipo de persona visitará su sitio web.

Probablemente usted ya haya creado un nuevo nicho para usted, pero siempre que su contenido futuro cumpla con esos mismos criterios, estará acertado.

El nicho que usted elija debe estar determinado principalmente por sus propios intereses. Si usted va a vivir y respirar su blog durante los próximos 10 años, entonces DEBE ser algo sobre lo que tenga en verdad ganas de aprender y escribir..



¡Algo muy importante, es que, no podrá ofrecer contenido realmente único y valioso si usted no sabe nada sobre el tema! Y contratar escritores profesionales no garantizará que encontrará a alguien que tenga verdadera pasión e interés por el tema.

Si bien eso es cierto, también es necesario considerar la viabilidad de la elección del nicho. ¿Qué tan competitivo es? ¿Tiene alguna posibilidad frente a los sitios más importantes? ¿Qué tan rentable y monetizable es? Hablaremos más de esto en capítulos futuros, pero el tema que elija debe ser algo en lo que la gente esté dispuesta a gastar dinero y que ofrezca muchas oportunidades para productos informativos.

Las finanzas son el mejor nicho en este sentido porque se puede ganar mucho dinero con ese tema. Pero de la misma manera, descubrirá que puede ganar mucho dinero escribiendo sobre carros, fitness u otros temas que respondan de esta manera a una necesidad humana fundamental.

- **Por qué debería ser más específico al elegir su nicho**

Para realmente tener éxito –y obtener una ventaja sobre la competencia– es necesario profundizar un poco más. Claro, su sitio podría ser un sitio web de tecnología, pero ¿sobre qué tipo de tecnología escribirá usted? ¿Para quién estás escribiendo? ¿Y cuál es el propósito de su sitio?

Por ejemplo, podría escribir sobre todo tipo de tecnología, pero descubriría que parece centrarse más en la tecnología que está a la vuelta de la esquina. Quizás escriba muchos avances importantes sobre la tecnología que está por llegar. ¿Y tal vez usted escriba de una manera muy técnica que está claramente dirigida a personas que saben lo que hacen?

Este es un nicho muy diferente de un sitio que revisa tecnología comercial básica en un estilo que puede atraer al cliente promedio.

De nuevo entonces habrá creado su propio nicho que debería ser completamente único. Puede que usted esté seguro de que es un sitio de fútbol, pero ¿es un sitio único que ofrece una descripción detallada del fútbol para verdaderos fanáticos? ¿O es un sitio más

lleno de chismes y dirigido a el típico tipo de personas que buscan informacion de fútbol?

Nuevamente, estos son nichos ligeramente diferentes y es importante reconocer la diferencia.

Si usted puede ser coherente con su nicho preciso, descubrirá que su sitio ofrece algo que no ofrecen todos los demás. Tendrá un público específico y personas a las que les gusta especialmente su forma de abordar el tema. Manténgase firme y, como resultado, podrá hacer que su sitio sea un gran éxito.

- **El poder de crear su propio nicho**

Dicho esto, quedan pocos nichos que tengan un buen número de personas interesadas pero que, sin embargo, no estén demasiado saturados en el mercado. Esto es particularmente difícil si considera lo importante que también es que realmente esté usted interesado en el nicho con el que va a tratar con tanta regularidad a partir de ahora y que también conozca un par de cosas al respecto.

Entonces, ¿cómo destacar sin limitar su atractivo o escribir sobre algo aburrido? Bueno, una solución es crear su propio nicho y crear un sitio web que no se parezca a ningún otro. Aquí veremos cómo potencialmente puede lograrlo.

- **Sitios que no encajan como los demas sitios**

Cuando navega por la web en busca de inspiración sobre nichos para su sitio web, a menudo encontrará listas de categorías como, por ejemplo : "fitness", "ganar dinero", "fútbol", "películas" y otros similares. Sin embargo, No todos los sitios tiene que encajar perfectamente en una categoría como esta: es posible encontrar un ángulo completamente único y crear un nicho que no existía antes.

Por ejemplo, vea el sitio de :

<http://www.lifehacker.com> y el de <http://www.lifehack.org>.

Estos dos sitios web comparten el mismo nicho, pero si usted regresa a a una década atrás, vera que ese nicho no existia antes.

Estos sitios reúnen muchos temas utilizando una "forma de vida" o "actitud" para unirlos todos. En este caso, esa actitud es la actitud del "hacker", donde la artesanía manual se aplica a todo, desde la superación personal hasta la ganancia de dinero; pero también podrías crear un sitio en torno a cualquier otra idea central como esta.

- **Reunir varios conceptos**

Sin embargo, si no puede encontrar un tema nuevo para vincular los elementos de su sitio, entonces otra opción es simplemente

Usted puede combinar varios nichos existentes que usted crea que combinarán bien. De esta manera, tendrá su propia audiencia, porque obtendrá visitantes de ambos nichos existentes, pero al mismo tiempo tendrá su propio estilo único y podrá ofrecer algo que sea diferente de todo lo demás. Los ejemplos podrían incluir 'fisicoculturismo', "carros", "Como ganar dinero online y vivir en la ciudad", "viajes y arte" o "cafés, café y libros", etc.

Alternativamente, simplemente adoptar un enfoque más amplio con sus historias puede ayudar a darle más contenido a su sitio y poner su nicho más en contexto con otros temas.

Esta estrategia también es eficaz porque crea una serie de opciones de marketing sencillas que puede utilizar para llegar a una nueva audiencia. Por ejemplo, si usted tiene un sitio web basado en ventas o en superación personal, podrá promocionar su sitio en foros de superación personal sin competir directamente con esos sitios.

- **Atacar a más de un nicho**

En lugar de ampliar su nicho, otra opción es ser aún más específico encontrando una categoría dentro de otra categoría. Nuevamente, esto le permitirá comercializar en sitios que de otro modo lo verían como competencia y ayudará a que el SEO sea más fácil al enfocarse en su objetivo. Un ejemplo podría ser apuntar a un tipo particular de película, como las películas de

acción de los 80, una era musical particular o tal vez un tipo particular de ejercicio, como el entrenamiento con peso corporal únicamente.

- **Ser Pionero**

Finalmente, si usted tiene los recursos, incluso puede considerar crear un nicho antes de crear su sitio web. Entonces, por ejemplo, si usted dirige una empresa de software y lanza un nuevo software o un nuevo juego de computadora, probablemente encontrará que esto genera interés y fans. Al crear un sitio web centrado en el software que ha lanzado, puede proporcionar un sitio web oficial para ese interés y crear una relación casi simbiótica entre su software y su sitio web donde el éxito de uno ayuda al éxito del otro. Esto funciona para todo tipo de producto y servicio que capte la atención del público. Aunque no todos los webmasters tendrán un producto que promocionar, es importante que las empresas y los emprendedores no pierdan esta oportunidad cuando se presente.

Capítulo 2 – Como elegir un Buen Nombre

Para su Negocio

Ahora que usted ya tiene su nicho, es hora de convertir ese tema básico en un modelo de negocio. Aquí es donde las cosas pueden complicarse para algunos, ¡pero también es la parte más divertida y emocionante!

Y todo comienza con la elección del nombre de su empresa, que muy probablemente también será el nombre de su sitio web, que muy probablemente también será su nombre de dominio (¡la dirección que los visitantes escriben en el navegador para encontrar su sitio web!).

• **ELEGIR UN NOMBRE DE DOMINIO EN INTERNET**

Si se está preparando para lanzar un nuevo sitio web, hay varias cosas que deberá hacer antes de poder comenzar a pensar en la redacción de contenido o SEO. Por supuesto, uno de los puntos de partida más fundamentales es encontrar un servicio de alojamiento y elegir un nombre de dominio para su sitio o blog. Esto le brindará un lugar para almacenar los archivos que componen su sitio y brindará a sus visitantes una forma de acceder a ellos.

Pero decidir sobre un nombre de dominio es más que una simple cuestión práctica, también tendrá un gran impacto en la forma en que sus visitantes ven su sitio y, de paso, usted comenzará a promocionarlo. Aquí veremos cómo elegir un nombre de dominio que tenga sentido desde un punto de vista empresarial y también creativo.

CREAR UNA MARCA

Crear un nombre para su sitio web en torno al cual pueda construir una marca tiene mucho sentido por varias razones. Por un lado, Google ha declarado explícitamente que intentará dar más importancia a las marcas y enterrar los 'dominios de nombres exactos' (URL de palabras clave) en un intento de mostrar sitios de mejor calidad. Al mismo tiempo, si puede crear un nombre de marca, esto le brindará más oportunidades de expansión futura, lo que significa que podrá comercializar su sitio más fácilmente y crear conciencia mientras utiliza esa misma marca en su publicidad.

Memorabilidad

Por supuesto, si desea que las personas visiten su sitio con frecuencia y corran la voz, entonces también tiene sentido elegir una URL que sea fácil de recordar. Si el nombre de su sitio web es

demasiado largo o no tiene sentido, esto significará que las personas tendrán dificultades para regresar a su sitio o para contárselo a otros. Evite combinaciones complejas de guiones y guiones bajos e intente que la URL sea lo más atractiva posible.

NOMBRE UNICO

Si bien Google ya no ofrece ninguna ventaja a los dominios de nombre exacto, escribir su URL en Google sigue siendo una forma en que las personas probablemente accedan a su sitio web. Sin embargo, si su URL no es única en absoluto, quedará enterrado en algún lugar alrededor de la página 100. En este sentido, llamar a una empresa "Apple" sería una mala decisión (afortunadamente, Apple ya tenía mucha influencia detrás de ellos).).

Del mismo modo, tener un nombre de empresa más exclusivo le ayudará a volver a ser más memorable y también le ayudará a evitar el uso de nombres de marcas registradas. Por supuesto, es posible que también quieras investigar un poco para asegurarte de que el nombre que deseas esté disponible y que tengas derecho legal a usarlo. Tener un dominio único también le permitirá comprar dominios similares (por errores tipográficos, etc.) con menos posibilidades de que ya estén en uso.

Otras Consideraciones

Hay muchas más consideraciones a tener en cuenta además de estos puntos, aunque el grado en que se aplican a su sitio variará. Por ejemplo, si es probable que su empresa aparezca en la lista alfabéticamente, crear una URL que comience con 'A' o incluso '1' podría ser una buena manera de llegar a la cima.

Consejo importante: si bien no es necesario que compre la marca registrada de su nombre de dominio, es una buena idea asegurarse de que nadie más la haya comprado ya.

Compruebe que no haya sitios web que tengan nombres muy similares, y de igual forma haga una búsqueda de marcas para asegurarse de que la suya sea única.

- **Comprar hosting y un nombre de dominio**

Ahora que tiene un nombre para su sitio web, el siguiente paso es crearlo. Esto significa hacer algunas cosas:

- o Invertir en un servidor web o Comprar su nombre de dominio
- o Crear la base básica de su sitio web.

Un servidor web es donde se almacenará su sitio.

Si necesita un hosting confiable, puede obtener su alojamiento web en:

WWW.SABRO.NET

Esta empresa de alojamiento web recomendada básicamente le proporciona espacio en una computadora enorme y siempre conectada llamada servidor. Usted carga los archivos que constituyen su sitio web en esta computadora y luego, cuando alguien escribe su URL en la barra de direcciones, se le mostrarán esos archivos.

Por eso, por supuesto, también necesitarás comprar el nombre de dominio. Puede hacer esto por separado, pero la buena noticia es que la mayoría de los servidores web también le permitirán comprar un nombre de dominio directamente a través de su sitio. Una vez que hagas clic en que deseas registrarte, esto será lo primero que harás antes de pagar una oferta.

Hay muchas opciones y configuraciones diferentes al elegir un plan para su hosting. Como está comenzando como comercializador de Internet, para empezar no tendrá una gran cantidad de tráfico y tampoco necesitará manejar muchos archivos muy grandes, por lo que las opciones más básicas serán suficientes.

Finalmente, necesita configurar los conceptos básicos de su sitio web. Para hacer esto, es recomendable usar WordPress.

WordPress es una herramienta completamente gratuita que está disponible en la mayoría de los planes de alojamiento y se puede instalar desde el panel con un solo clic. Esto le brinda un sitio web

básico y le permite agregar fácilmente nuevas publicaciones, cambiar una gran cantidad de configuraciones e incluso instalar temas y miniaplicaciones completamente nuevos.

WordPress impulsa más de una cuarta parte de todos los sitios web de la red, es utilizado por muchas de las marcas más conocidas del mundo y es completamente de código abierto y totalmente personalizable. Existe una enorme comunidad de soporte (simplemente haga una búsqueda rápida de "cómo configurar un sitio web de WordPress" para comenzar) y funciona con las más grandes.

Si en lugar de hacer su sitio web, lo quisiera crear de forma fácil con HTML, también puede aprender a hacerlo usted mismo en HTML adquiriendo la guía disponible en:

<https://comprarpdf.com/como-hacer-un-sitio-web-completo-y-profesional-desde-cero.htm>

Y si en caso no tiene tiempo de crear su sitio usted mismo o no desea realizar su sitio por su propia cuenta, también puede contratar el diseño de su sitio web, directamente en www.sabro.net

- **Comience con una promoción básica**

En los próximos capítulos, veremos algunas promociones y marketing avanzados que puede utilizar para llevar su sitio a la cima. Esto incluye marketing en redes sociales, marketing por

correo electrónico y más. Sin embargo, antes de adelantarnos, es posible que desee simplemente comenzar a poblar su sitio para que más personas visiten allí.

Entonces, su trabajo ahora es encontrar la sección de blog de su sitio web y agregar una nueva publicación que se relacione directamente con su nicho una vez por semana o una vez por día (cuanto más, mejor). Simplemente agregar más contenido a su sitio les brinda a los visitantes una razón para seguir visitando, compartir su contenido y considerar comprar cualquier cosa que venda. Del mismo modo, agregar contenido ayudará a que Google tenga algo que usar para identificar el tema de su sitio, lo que le ayudará a presentar su página cuando las personas busquen términos relevantes.

Tenga en cuenta que puede hacer esto de forma mucho más eficaz si también utiliza SEO básico. Eso significa integrar términos de búsqueda. Esta es una forma más avanzada de marketing, pero que puedes analizar a medida que avanzas.

Capítulo 3 – Email Marketing

Ahora que usted ya tiene su sitio web y un poco de contenido, es hora de empezar a comercializarlo activamente, para empezar a conseguir que la gente vaya allí. ¿Cómo haces eso?

Una de las opciones más poderosas es el marketing por correo electrónico, y aquí es donde vamos a empezar.

• ¿Qué es el marketing por correo electrónico?

Si bien las redes sociales han ido y venido, y el SEO (es decir, optimización de motores de búsqueda) ha pasado por muchos cambios que han llevado a la gente a cuestionar su confiabilidad y efectividad, el marketing por correo electrónico es algo que ha existido durante más tiempo y no ha mostrado ninguna utilidad. señales de ir a cualquier parte. La mayor parte de nosotros
Todavía comenzaremos nuestros días revisando nuestro correo electrónico, y es probable que cualquier mensaje que encontremos allí sea leído y notado.

Para comenzar con el marketing por correo electrónico, primero necesitará algo llamado respuesta automática. Esta es una herramienta que se utiliza para recopilar direcciones de correo electrónico y luego enviar varios mensajes en momentos determinados.

Si bien podría pensar que esto es algo que puede hacer sin una lista de correo, eso no es del todo cierto. Para recopilar y administrar correos electrónicos con éxito, deberá manejar el

spam y asegurarse de que las personas realmente quieran estar en su lista, lo cual implicará el uso de un correo electrónico de confirmación.

También deberá gestionar la cancelación de la suscripción de las personas; querrá mantener la "higiene de la lista" eliminando correos electrónicos inactivos y querrás poder rastrear quién abre sus correos electrónicos y cuáles tienen más éxito. Nada de esto sería posible hacer manualmente.

Considere una de las siguientes respuestas automáticas y elija el plan más básico:

MailChimp: www.mailchimp.com

Get Response : www.getresponse.com

A Weber : www.aweber.com

Otras buenas opciones para googlearlas, son: ConvertKit, Drip y ActiveCampaign.

Con estas herramientas, usted podrá crear un formulario para recopilar datos del usuario. Luego puede agregar esto a su sitio web en la barra lateral o en la parte inferior de cada publicación. WordPress le permitirá hacer esto fácilmente con el uso de complementos.

- Uso del marketing por correo electrónico

Recopilar correos electrónicos cuando alguien llega a su sitio web es una estrategia poderosa y útil para convertir a los visitantes en clientes potenciales. Ahora puede promocionarles nuevos productos y animarles a volver a su sitio.

Una forma de utilizar el marketing por correo electrónico es enviar correos electrónicos que proporcionen contenido adicional, al igual que las publicaciones de su blog. Otra opción es enviar correos electrónicos a las personas hablando sobre todas las publicaciones que agregó recientemente a su sitio web para animarlos a visitarlo nuevamente.

Luego, cuando tenga un producto para vender, enviará un mensaje para promocionar ese producto e impulsar más ventas. Esto se discutirá en un capítulo posterior.

El punto es que al utilizar el marketing por correo electrónico, no depende de que sus visitantes revisen su sitio web todos los días. Ahora tienes una manera de llegar a ellos, y es una manera que no depende de un sitio de terceros como Google o Facebook.

- **Cómo lograr que sus correos electrónicos se destaquen**

Pero si bien el marketing por correo electrónico sigue siendo eficaz, ha cambiado un poco en la última década, aunque no sea obvio a primera vista. El mayor cambio, por supuesto, es la forma en que revisamos nuestros correos electrónicos. Para la mayoría de nosotros, esto ahora se hace en movimiento y constantemente

a través de nuestros teléfonos inteligentes y tabletas. En lugar de llegar a casa y revisar 20 correos electrónicos a la vez, recibimos correos electrónicos "goteo" durante todo el día mientras nos ocupamos de nuestros asuntos.

Esto, a su vez, significa que será más probable que cada correo electrónico "se destaque" de los demás y se destaque por sus propios méritos, pero

También significa que nos hemos acostumbrado más a simplemente ignorarlos y verlos como una molestia. Si desea que su campaña de marketing por correo electrónico sea un éxito, debe tenerlo en cuenta y tenerlo en cuenta en la forma en que diseña los títulos de asunto y en la forma en que envía sus mensajes.

Receptividad

Cuando cree su lista de correo, por supuesto, deberá seleccionar los nombres en función de quién cree que será receptivo a su mensaje. Esta debe ser una lista de correo específica para que las personas con las que se comunique encuentren relevante su producto o servicio; no sirve de nada enviarle a un sacerdote un catálogo de ropa de bebé.

Al mismo tiempo, también debe pensar en el momento en que su lista de correo será más receptiva a su mensaje. Esto significa tanto en términos del momento de su vida en el que se encuentra

(será más efectivo enviar catálogos de ropa de bebé a personas de 30 años), como del momento del día. ¿A qué hora llegan a casa del trabajo? ¿Cuándo es probable que estén sentados respondiendo correos electrónicos y cuándo es más probable que su bandeja de entrada esté vacía? Enviar materiales un domingo por la mañana será mucho más efectivo que enviarlos un lunes a las 3 p.m., así que obtenga toda la información que pueda sobre sus destinatarios y considere el factor temporal en su marketing. Ah, y si puede lograr que su lista de correo acepte su información de marketing, descubrirá que siempre son mucho más receptivos a lo que tiene que decir.

Imágenes y capacidad asociada

Si desea que sus destinatarios compren algo o visiten su sitio web, debe pensar en las imágenes que utiliza en su mensaje. Usar un botón en el que se puede hacer clic en lugar de un pequeño hipervínculo siempre mejorará su tasa de clics porque será más atractivo para la prensa. Del mismo modo, el uso de imágenes puede ayudar a causar una rápida impresión visual a sus visitantes.

Pero luego hay que considerar el hecho de que muchas cuentas de correo electrónico bloquean imágenes de remitentes desconocidos y que las personas pueden molestarse al descargar imágenes grandes. Mantenga sus mensajes relativamente claros y utilice imágenes con moderación para darles más impacto. Tener en cuenta la

amplia gama de dispositivos en los que se verá su mensaje le ayudará a evitar limitar su impacto.

PPC significa Pago por clic y se refiere al uso de redes publicitarias como Facebook Ads o AdWords para promocionar su sitio web o producto. Básicamente, con cualquiera de estos servicios usted se compromete a pagar una cantidad fija por cada vez que alguien haga clic en su anuncio y así evitará gastar dinero en una campaña que no tiene éxito.

Aún así, debe pensar en cómo va a convertir el tráfico que obtenga en ganancias y debe pensar en cómo puede lograr que las personas adecuadas hagan clic en los anuncios. Hay una serie de trucos para hacer una campaña de PPC exitosa y, lo más importante, rentable, así que aquí veremos cuáles son.

- **El objetivo del marketing PPC**



Esto es realmente lo más importante a tener en cuenta; que una campaña de PPC que obtiene la mayor cantidad de clics no es necesariamente la más exitosa, ya que eso significa que en realidad estás gastando la mayor cantidad de dinero. Solo desea que las personas hagan clic en sus anuncios si es probable que le ganen dinero una vez que visiten su sitio; por ejemplo, si es probable que regresen visitantes que hagan clic en sus anuncios o si es probable que compren. los productos que estás vendiendo.

Una de las mejores formas de utilizar su campaña de PPC es vincular directamente a una página de destino donde vende un producto.

Luego, si puede conseguir que el producto se venda por, digamos, 30 dólares por lanzamiento, entonces podrá permitirse el lujo de pagar 1 dólar por clic siempre que venda al menos a 1/3 de sus visitantes (esto se denomina tasa de conversión). De esta manera seguirás obteniendo ganancias.

Los anuncios PPC se muestran según un sistema de ofertas de fracciones de segundo. Eso significa que cuanto más opte por pagar por “por clic” (puede establecer esta cantidad), más se mostrará su anuncio en los lugares relevantes. Al aumentar la tasa de conversión en su sitio web y mejorar los anuncios, puede gastar más dinero y hacer que más personas vean su anuncio, aumentando así sus ganancias.

Para trabajar con esto, debe concentrarse mucho más en el CTR (tasa de clics) de su página y en la calidad del tráfico que le brinda el anuncio PPC. Si estás engañando a las personas para que hagan clic en su anuncio y luego solo pasan un minuto en su página, en realidad estás desperdiciando su dinero. Del mismo modo, si su página no está haciendo un buen trabajo para convencer a la gente de que compre, entonces nuevamente está desperdiciando dinero.

- **Diseñar sus anuncios correctamente**

Como tal, debes intentar crear un anuncio que atraiga la atención que deseas de las personas adecuadas, y sólo si es probable que realicen una compra.

En otras palabras, entonces puedes considerar incluir el precio en su anuncio, ya que esto le permitirá ahuyentar a las personas que no están dispuestas a gastar esa cantidad de dinero, lo cual está bien porque naturalmente usted no quiere pagar solo para que visiten su sitio.

Sin embargo, lo importante aún es que su anuncio llame la atención para que lo vean las personas que desea que lo vean, y lo importante a tener en cuenta para esto es que su anuncio DEBE verse profesional si espera generar ventas. Sea profesional, honesto y sincero y, mientras se concentre en el CTR de su página de destino, podrá generar dinero de manera muy confiable de esta manera.

- **Orientación**

Ya sea que elija utilizar anuncios de Facebook o Google AdWords, una de las consideraciones más importantes para una campaña eficaz es la orientación. En otras palabras, ¿sus correos electrónicos llegan a las personas adecuadas: las personas que probablemente le comprarán?

Nuevamente, esto aumenta la conversión, lo que significa que puede gastar más dinero, lo que significa que aumenta sus ganancias.

AdWords muestra anuncios en los motores de búsqueda de Google y se basa en lo que buscan las personas. Usted elegirá los términos de búsqueda a los que desea dirigirse y, cuando alguien busque esa frase, su anuncio aparecerá en la parte superior como un "resultado patrocinado".

Facebook Ads muestra anuncios en el feed de inicio de Facebook de un usuario según sus intereses, datos demográficos y más. De esta manera, puede optar por mostrar su libro de ejercicios solo a las personas que figuran en la lista.

“hacer ejercicio” como un interés (¡pero quién también podría haber mencionado su peso como un poco más pesado!).

¿Qué opción es mejor para ti? Eso depende de la naturaleza de su monetización (de la que hablaremos más adelante). Sin embargo, tenga en cuenta que, si bien Facebook le permite dirigirse a una audiencia basándose en una mayor cantidad de información, Google le permite dirigirse a personas según su intención. En otras palabras, si alguien busca "comprar un libro electrónico sobre fitness", eso le indica que en realidad está buscando comprar un libro electrónico. Por lo tanto, podrían ser más fáciles de convertir.

Sin embargo, si está intentando ganar dinero con la publicidad (y nuevamente, analizaremos esta opción en breve), es posible que no pueda canalizar tanto dinero hacia su plan de negocios.

Capítulo 4 – Cómo integrar las redes sociales para hacer crecer su negocio

Ahora puede utilizar PPC y marketing por correo electrónico para dirigir el tráfico a su sitio web e impulsar las ventas de un producto (que aún no hemos agregado). Pero todavía hay más herramientas a su disposición para una conducción aún más personalizada.

Una de esas herramientas son las redes sociales. Las redes sociales son un recurso extremadamente útil cuando se trata de ganar tráfico porque esencialmente le permiten hablar con una audiencia como un ser humano. Todos usamos las redes sociales y por eso entendemos cómo funcionan.

¡Esto ciertamente NO es necesariamente cierto en el caso de Google!

Lo que también hace que las redes sociales sean poderosas es que le permiten construir relaciones con su audiencia. Esto, a su vez, puede ser inmensamente poderoso cuando se trata de lograr que las personas se vuelvan leales a su sitio web, lograr que se registren para recibir sus correos electrónicos y que visiten su página directamente.

- **Marketing en redes sociales**



A veces puede parecer un poco una conjetura cuando usted intenta conseguir seguidores en las redes sociales, especialmente cuando empieza.

Al principio, sentirá que cada publicación que escribe cae en oídos sordos y, después de pasar años pensando en cosas interesantes que decir, usted se encontrará con el sonido del silencio.

¿Qué tipo de contenido es el que debería centrarse de todos modos? ¿Y cómo consigue entonces que la gente le escuche?

Si bien puede parecer que estás buscando a ciegas en la oscuridad, existe un método comprobado para lograr el éxito en las

redes sociales y es perfectamente posible sistematizar el proceso para garantizar un éxito rápido. Aquí veremos cómo implementar la mejor estrategia y utilizar las herramientas adecuadas para comenzar a generar seguidores y eliminar las conjeturas del marketing en redes sociales.

La estrategia

El proceso de creación de una campaña exitosa en las redes sociales es bastante sencillo cuando sabes cómo hacerlo. El objetivo es ofrecer valor continuamente a su audiencia a través de publicaciones informativas e interesantes que carga regularmente en sus distintas cuentas.

Sin embargo, al mismo tiempo, también debes asegurarte de tener una identidad de marca sólida en todas estas cuentas. Eso significa que debes tener el mismo nombre de cuenta, logotipo e imágenes en Facebook y Tumblr que en Twitter e Instagram. Deberías crear múltiples canales que tus visitantes puedan usar para encontrarte y usarlos todos de manera sinérgica.

A partir de ahí deberías comenzar a construir tus seguidores. Esto es más complicado cuando estás empezando cuando los seguidores engendran seguidores – en otras palabras, será más probable que las personas se registren una vez que vean que otras personas lo han hecho.

Para que esos seguidores comiencen a llegar, debes asegurarte de tener botones de redes sociales en su sitio web o blog. Eso no significa solo botones para compartir, sino enlaces directos a su cuenta que sus visitantes pueden seguir para encontrarlo. Alternativamente, puedes usar widgets más elaborados para

mostrar tus canales, como tener un feed de Twitter (esto tendrá la ventaja adicional de hacer que su sitio parezca más activo).

Esto es muy importante y, aunque no creas que funcionaría, el simple hecho de tener esos enlaces será suficiente para que algunos visitantes se filtren gradualmente.

A partir de ahí sigues publicando. Y puedes utilizar algunas de las siguientes herramientas y estrategias para empezar a conseguir aún más seguidores a medida que lo haces...

Algunos consejos rápidos:

- Utilice los hashtags más populares al publicar
- Si no puedes estar en todas las plataformas sociales (lo cual es ideal), intenta estar en aquellas que se ajusten a su estilo de creación de contenido y que se dirijan a la misma audiencia que usted.

Cómo hacer crecer sus conexiones

¿Quieres conocer uno de los mayores impulsos motivadores para las personas? Un sentido de obligación. Es decir, si alguien siente que has hecho algo por él, se sentirá obligado a hacer algo a cambio hasta que sienta que ha hecho lo mismo por ti.

Este poderoso consejo puede ser fundamental para generar seguidores en las redes sociales. Simplemente agrega personas y ellos le agregarán nuevamente. O retuitea sus publicaciones y ellos retuitearán las tuyas. Realmente es así de fácil.

Dicho esto, usted no querrá perder el tiempo agregando millones de seguidores y luego retuiteando sus cosas si no vas a obtener ningún beneficio de ello. Ahí es donde una herramienta como Social Rank puede resultar muy útil: esto le dirá cuál de sus seguidores interactúa más con usted y cuál de ellos tiene más seguidores. ¡Cosas muy poderosas si quieres saber a quién retuitear y con quién interactuar de manera más general!

Lo que Social Rank también hace es ilustrar la importancia de la calidad sobre la cantidad cuando se trata de tus seguidores en las redes sociales. En otras palabras, es mejor tener un seguidor influyente y activo que un millón a quien no le importas y no tiene alcance propio.

Mejor aún, desea encontrar personas para agregar que sean clientes potenciales, que es donde entra en juego algo como NeedTagger (www.needtagger.com). ¡Esto le permite encontrar personas que probablemente estén interesadas en sus productos o servicios!

Cómo mejorar sus publicaciones

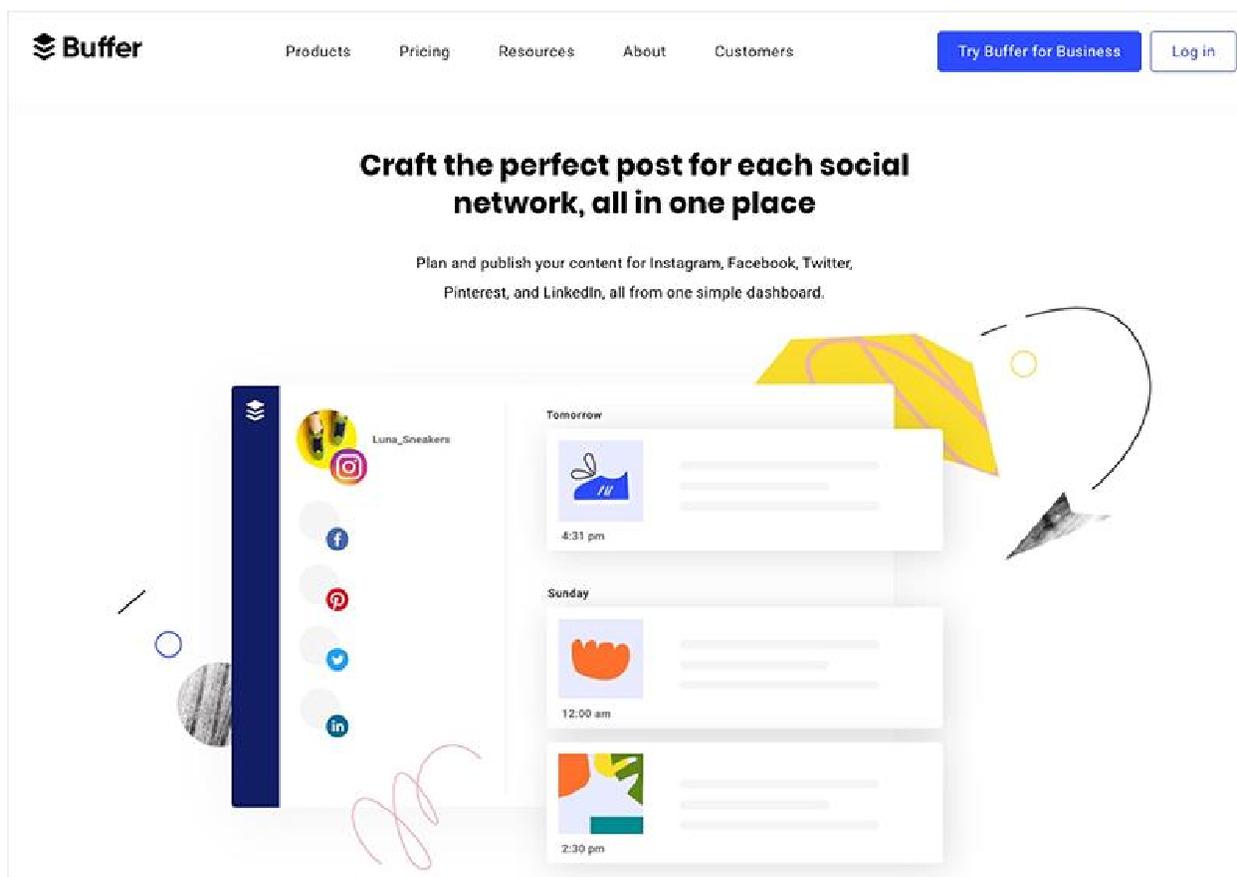
A medida que publica, también debe asegurarse de realizar un seguimiento de la eficacia de esas publicaciones para saber si lo que está haciendo está funcionando.

LikeAlyzer (www.likealyzer.com) le permite ver cuáles de sus publicaciones en Facebook tienen éxito y qué está haciendo su competencia, además de brindarle consejos prácticos para su propia página.

En general, asegúrese de que sus publicaciones utilicen hashtags populares y que se centren en temas candentes. BuzzSumo

(www.buzzsumo.com) es una herramienta muy útil que le permitirá ver fácilmente qué temas son populares actualmente mientras puede ver etiquetas de tendencias en Twitter. Por supuesto, también puedes utilizar herramientas como Buffer (www.buffer.com) para ahorrarte tiempo al publicar.

(Esto le permite poner publicaciones en cola).



¡No se rinda!

Esperamos que estos consejos le hayan ayudado a empezar a sentirte más seguro en su campaña en las redes sociales. Si descubre que no tiene éxito de la noche a la mañana, no se

preocupe: estas cosas toman tiempo y una combinación de prueba y error y una gran cantidad de datos solo lo ayudarán a perfeccionar su estrategia. Esto no es un arte, es una ciencia y una vez que lo dominas, es una herramienta **increíblemente poderosa que puede usted aprovechar.**

Capítulo 5 – Cómo empezar a Monetizar

Si usted tiene el objetivo de ganar dinero con su sitio web... ¿ qué está esperando?

Si tiene personas que visitan activamente su sitio web y leen su contenido, entonces hay muchas maneras en que puede generar grandes ganancias sin tener que hacer concesiones importantes y sin siquiera afectar la experiencia para ellos.

Ganarás dinero incluso mientras duerme y descubrirá que usted se puede volver más rico sin hacer nada en cuanto lo configure todo de manera correcta.

Así es, finalmente estamos llegando a ese punto. ¡Ese es el sueño del marketing en Internet!

El único pequeño obstáculo entre usted y su feliz futuro de ingresos pasivos es decidir qué método de monetización utilizar y decidir con qué precisión va a convertir su sitio en una fuente de ingresos. Aquí veremos algunas de las opciones disponibles para usted y sus fortalezas y debilidades.

Y para el resto de ustedes que ya tienen sitios web exitosos para ganar dinero, esto todavía se aplica a ustedes, ya que puede ser que no estén aprovechando al máximo su sitio en ese sentido y podrían aprender un par de cosas.

• **Métodos de monetización para su sitio web**



Los siguientes son algunos de los métodos de monetización más poderosos para cualquier sitio web. Solo tenga en cuenta que no es necesario que elija entre estos. ¡A menudo la mejor estrategia es usarlos juntos!

Redes publicitarias:

Todo webmaster está familiarizado con las redes publicitarias. La idea aquí es simplemente usted se registre como editor y luego coloque un pequeño fragmento de código en tus páginas. Luego,

ese código genera automáticamente anuncios de los anunciantes participantes en función del contenido de sus páginas y eso, a su vez, garantiza que usted obtenga los anuncios más relevantes en sus sitios y que no tenga que preocuparse por perseguir a los anunciantes usted mismo. Luego, en la mayoría de los casos, se le pagará por clic cada vez que alguien haga clic en uno de sus anuncios.

La red publicitaria más obvia que utiliza la mayoría de la gente es Google AdSense, conocida por sus pagos relativamente altos y por ser un sistema confiable y fácil de implementar. Algunas empresas se ganan la vida enteramente con AdSense.

Sin embargo, AdSense no es la única red publicitaria del bloque, y hay algunas con requisitos un poco menos estrictos (para todos aquellos que poseen sitios de juegos de apuestas) y que es menos probable que simplemente cierren su cuenta (como varios webmasters han informado que Google lo está haciendo).

Al mismo tiempo, puede optar por combinar varias redes publicitarias. Puede hacer esto usando AdSense si está usando otra red similar, pero si el método es lo suficientemente diferente, puede duplicarlo si así lo desea; por ejemplo, puede usar anuncios "en texto" como Kontera. Sin embargo, Kontera tiene un CPC (costo por clic) relativamente bajo y, en algunos casos, puede desviar los clics de Google en lugar de duplicarlos como esperaba. Sin embargo, tiene un CTR, por lo que tiene cierto valor para sitios con volúmenes muy altos de tráfico.

Productos de afiliados

Vender productos de afiliados suele ser más rentable por clic, pero tendrá una tasa de conversión mucho más baja ya que las personas tienen que poner su dinero donde está su mouse y comprar algo para que usted pueda obtener algún beneficio.

Amazon tiene quizás el servicio de afiliados más popular que le permite obtener una parte por recomendar una variedad de sus productos.

Sin embargo, este es nuevamente un recorte relativamente bajo y puede obtener más al utilizar más servicios. La mayoría de las tiendas de suplementos, por ejemplo, tienen un plan de afiliados si usted es un webmaster, y Clickbank le ofrece una excelente manera de encontrar muchos otros socios y vender productos como libros electrónicos.

Sus propios productos y servicios

Lo que usted debe reconocer en todos estos casos, sin excepción, es que está al final de la lista, si está ganando dinero de esta manera.

Al final del día, le pagan por alejar a las personas de su sitio web y, como esos anunciantes están dispuestos a hacer esto, eso le indica que valen más de lo que le pagan a usted por ellos.

Como tal, la forma más eficaz de ganar dinero con un visitante es vender productos y servicios. Ahora puedes hacer esto comprando y vendiendo artículos al por mayor y obteniendo una pequeña ganancia con cada uno, pero esto requerirá mucho tiempo, administración y espacio de almacenamiento. Es mejor ganar ese dinero vendiendo productos y servicios que usted pueda producir en masa de forma gratuita.

El mejor ejemplo de esto es vender libros electrónicos e incluso libros impresos (donde utiliza servicios POD), lo que no requiere ningún trabajo de su parte una vez que se han configurado. Del mismo modo, puedes vender suscripciones a su sitio, redacción y servicios web, o incluso un "curso" que puede consistir en algunos correos electrónicos regulares, un libro y una suscripción en un solo paquete. Y la gente estará dispuesta a pagar mucho por ello si lo comercializa bien.

Sin embargo, los libros electrónicos ofrecen la forma más sencilla de comenzar a ganar dinero con su sitio web de inmediato, así que, en primer lugar, echemos un vistazo a cómo puede comenzar a ganar dinero de esta manera.

- **Creación y venta de un libro electrónico**

En primer lugar, necesitas fabricar su producto. Puede ser un libro, un curso, una serie de videos o una variedad de otras cosas. El tema aquí depende de usted, pero la superación personal de

diversos tipos, como las citas amorosas, pérdida de peso o la obtención de dinero, suelen ser muy importantes.

Asegúrese de respaldar mucho su producto y creer firmemente en él, ya que esto le ayudará a creer en su propio marketing y a impulsarlo donde pueda. Si se siente avergonzado o tímido con respecto a su propio producto, entonces necesita reconsiderarlo.

Otro consejo es pensar en su público objetivo.

Elija un mercado y diseñe su producto específicamente para él y tendrá más éxito que dirigir su producto de manera más vaga a todos. Piense en su grupo demográfico y crea en su mente una persona imaginaria que sería su cliente ideal. Luego, mientras diseña su producto, pregúntese: ¿le gustaría esto a mi amigo Pedro o a mi profesor Juan?

Filtrar visitantes

Ahora debe poder dirigir a sus visitantes según sea necesario para convertirlos de visitantes a dinero efectivo. Aquí hay una pregunta rápida que a menudo puede ser muy esclarecedora con respecto a su sitio: cuando alguien visita su página de inicio por primera vez, ¿qué le gustaría que fuera lo primero que hiciera? Si actualmente no puede responder a esa pregunta de manera definitiva, descubrirá que sus visitantes tampoco saben adónde ir.

Esto es lo que debería desear de sus visitantes: una dirección de correo electrónico. Una excelente manera de hacerlo es regalar algo. Al regalar un capítulo gratuito de un libro electrónico, por ejemplo, o un vídeo gratuito de su curso, podrá cambiarlo por una dirección de correo electrónico. Luego, una vez que tenga su dirección, podrá comercializarles directamente a través de su bandeja de entrada. Lo mejor de esto es que incluso si no permanecen en su sitio, aún podrá continuar comercializándolos y promocionándolos.

Capítulo 6 – Trucos de Crecimiento

Estrategias avanzadas para disparar su Negocio

Ahora todo está en su lugar. Ahora tienes un excelente sitio web diseñado en WordPress, con una marca y un nombre de dominio inteligentes. Tiene un diseño que nace del nicho que eligió, publica contenido regularmente y todo ese contenido dirige a sus visitantes a comprar un producto, hacer clic en un anuncio o registrarse en su lista de correo. Estamos ganando dinero de cualquier manera.

Pero eso es sólo el comienzo.

Ahora es el momento de crecer. Y la buena noticia es que existen formas muy rápidas y efectivas de hacerlo.

Este capítulo compartirá “trucos de crecimiento” y estrategias avanzadas. Sin embargo, no se limitará a compartir la masa habitual. Más bien, contendrá los métodos utilizados por las marcas más importantes del mundo y la diferencia clave entre un sitio web de gran éxito y uno que simplemente genera una pequeña ganancia antes de hundirse.

- Trucos de crecimiento



Los trucos de crecimiento son técnicas que puede utilizar para avanzar en la promoción de un sitio web. Básicamente, le permiten eludir la trayectoria gradual habitual de la popularidad de un sitio y, en cambio, crear una subida mucho más pronunciada.

Aquí hay unos ejemplos:

Publicaciones de invitados

Una publicación de invitado es una publicación que escribes y le das de forma gratuita a otro creador de contenido. La idea es que

esta publicación incluya un enlace a su sitio web. Obtienen contenido gratuito, pero a cambio, usted obtiene un enlace que mejorará su clasificación en Google Y generará muchos clics directos de los seguidores de esos creadores. ¡No solo es un enlace, sino que también actuará como una especie de testimonio de alguien en quien esas personas confían!

Utilice hashtags de tendencia

Especialmente cuando se publica en las redes sociales, esto marca una gran diferencia. Si no está seguro de qué hashtags utilizar, consulte los que utilizan sus mejores competidores.

Asimismo, crear contenido basado en las tendencias actuales puede ser una estrategia sumamente beneficiosa.

Marketing de influencers

El marketing de influencers es una estrategia que implica conseguir que alguien con un gran número de seguidores mencione su blog (a menudo llamado agradecimiento). Esto funciona muy bien, porque es posible que obtengas un clic de, digamos, el 10% de la audiencia de esa persona. Si tienen 1 millón de seguidores, ¡entonces hay una GRAN afluencia de tráfico!

Crear Carnadas

Link bait es un término para una publicación que es tan útil y un gran tema de conversación, que casi puedes garantizar que la gente comenzará a vincularla de forma gratuita y, por lo tanto, le brindará tráfico gratuito y una reputación mejorada a los ojos de Google.

Buenos ejemplos de cebo de enlaces incluyen publicaciones que son guías completas sobre un tema, así como aquellas que argumentan un punto controvertido.

- **Estrategias avanzadas**

Los trucos de crecimiento pueden ser populares, pero lo más importante es llevar sus habilidades al siguiente nivel y desarrollar estrategias serias y avanzadas utilizadas por las principales marcas y blogs.

Un ejemplo de esto es el SEO. El SEO puede ser extremadamente poderoso para ayudarle a ganar más visitantes para su sitio web, y especialmente si usa SEO junto con una gran cantidad de contenido con enlaces de afiliados.

Algunos consejos rápidos y eficaces para un buen SEO:

- Utilice una herramienta como Keywordtool.io para encontrar sus términos de búsqueda.
- Sea sutil en el uso de palabras clave al escribir: una densidad del 1 % es más que suficiente.
- Utilice términos y sinónimos relacionados
- Incluya la palabra clave en el párrafo inicial y final, un encabezado y el título de su página.

Otro ejemplo de estrategia avanzada es crear un canal de YouTube. Esta es una de las mejores maneras de construir una relación con sus visitantes y ganar más exposición. Puede cambiar las reglas del juego si usted se toma el tiempo para crear un canal exitoso.

Finalmente, asegúrese de dedicar mucho tiempo y esfuerzo a la marca. La clave para una marca de gran éxito es garantizar que tan pronto como alguien mire su sitio web o su logotipo, sepa si le resultará atractivo.

Si desea contratar un servicio de Optimización para Motores de Búsqueda y así aparecer en Google, puede contratar el servicio de SEO para su sitio web, en : www.sabro.net

Conclusiones

Este libro le ha enseñado las herramientas y habilidades que necesita para comenzar con el marketing en Internet.

Lo más importante es actuar. Crear su sitio web es una de las cosas más importantes que puede hacer para tener éxito en línea porque está construyendo sobre su propia plataforma.

Utilice los canales sociales en combinación con SEO y publicidad paga para ganar audiencia en su sitio web y ofertas para desarrollar su marca y su negocio. Lo más importante es nunca dejar de aprender. Los que hoy tienen éxito empezaron desde abajo.

Si necesita Ayuda con su sitio web, no olvide de visitar : www.sabro.net

y si quiere encontrar mas Libros y Guias como este, visite tambien : www.comprarpdf.com