

25 FORMAS DE MARKETING ONLINE



GENERA INGRESOS RECURRENTES DESDE \$ 2 HASTA \$ 120
TU UNICA INVERSION SERAN US\$ 2
AQUI OBTIENES EL 100% DE LAS GANANCIAS



Tres negocios que debes ver, los tres se complementan y te llevarán a tu libertad financiera. Para verlos haz click en cada banner, te llevara a la pagina de cada negocio.

¿QUÉ VAS A ENCONTRAR EN ESTA GUÍA?

Nada más y nada menos que ¡25 Formas De Hacer Marketing Online!

- 1 SEO: Ser el primero en Google
- 2 SEM (Google Ads): Aparecer en Google en menos de 24 horas
- 3 Marketing de contenidos: Posicionar y vender a través de los contenidos
- 4 Email Marketing: Mensajes eficaces y rentables
- 5 Redes Sociales: Comunicar y atraer
- 6 Diseño: Primera impresión
- 7 Marketing móvil: Estar donde están
- 8 Blog corporativo: Multiplicar la frecuencia de aparecer en Google
- 9 Test A/B: Páginas que miden y convierten
- 10 Vídeo Marketing: Efectividad y fiabilidad
- 11 Automatización: Seguimiento que conquista
- 12 Reputación online: Comentarios que influyen
- 13 Afiliación: Comisiones que suman
- 14 Campañas de Shopping: Tus productos en Google
- 15 Facebook Ads: Seguidores, visitas, clientes
- 16 Acuerdos con marcas referentes: Lazos de influencia
- 17 Guest Blogging: Colaboraciones que abren puertas
- 18 Pop-ups: Registros por doquier
- 19 Chats en vivo: La cercanía da sus frutos
- 20 Publicidad display: Banners cautivadores
- 21 Retargeting: Recuerdos que venden
- 22 Publicidad en Youtube e Instagram Ads: Publicidad con buena aceptación
- 23 Usabilidad web: Convertir tu página web en el vendedor perfecto
- 24 Anuncios en grupos de Facebook: Publicidad que da buenos resultados
- 25 Anuncios GRATIS en Google Communities: Publicidad que da buenos resultados



Tres negocios que debes ver, los tres se complementan y te llevarán a tu libertad financiera. Para verlos haz click en cada banner, te llevara a la pagina de cada negocio.

INTRODUCCIÓN

Echa un vistazo a tus marcas de referencia y piensa: ¿cómo llegaste a ellas? ¿Cómo las conociste? Seguramente tu respuesta se encuentre entre estas tres:

1. Alguien te las recomendó
2. Las encontraste buscando por Internet
3. Las viste por casualidad y te cautivaron

Lo cierto es que sea como fuere ellas lograron su objetivo: captar tu atención. Y es que todo en Internet es eso, seducir, puro Marketing Digital.

Lo que sucede es que darse a conocer en un mercado tan competitivo como el digital no es sencillo ni inmediato. Son múltiples las estrategias que hay y muchos los conocimientos que se necesitan para alcanzar el éxito. Y sí, lleva mucho tiempo, pero no olvides nunca que el tiempo, la mayor parte de las veces, es oro.

¿O acaso crees que Coca Cola, McDonalds, Apple o Amazon alcanzaron la gloria de hoy para mañana?



Tú, como ellos, puedes conseguir captar nuevos clientes, lograr el éxito y, por qué no, convertirte en una marca de referencia.

En esta guía te enseñamos cómo hacerlo a través de nada más y nada menos que 25 formas.

Esperamos que te guste.



Tres negocios que debes ver, los tres se complementan y te llevarán a tu libertad financiera. Para verlos haz click en cada banner, te llevara a la pagina de cada negocio.

“Hazte grande en voz baja para no alertar a potenciales competidores”

Chris Dixon



PROXIMAMENTE ONLINE

GENERA INGRESOS RECURRENTES DESDE \$ 2 HASTA \$ 120
TU UNICA INVERSION SERAN US\$ 2 
AQUI OBTIENES EL 100% DE LAS GANANCIAS



Tres negocios que debes ver, los tres se complementan y te llevarán a tu libertad financiera. Para verlos haz click en cada banner, te llevara a la pagina de cada negocio.



Por qué esta guía es para ti

Si tienes un negocio online, necesitas asesoramiento en Marketing Digital. Y probablemente si has llegado hasta aquí, es porque has visto en estas 25 formas de Marketing Digital, es la forma de aumentar tus visitas o ventas, o la solución a tu principal problema: no tener las suficientes visitas a tu sitio web, no vender lo suficiente y quieres vender más, etc.

Justamente por eso, esta guía es para ti. Porque, con ella, vas a aprender todo lo que nadie te ha contado sobre un plan de marketing global a medida, y vas a descubrir cuáles son las mejores estrategias que puedes usar para conseguir más clientes, mas afiliados, mas ventas, etc.

Sí, es cierto, son muchas formas. Pero no te preocupes porque son técnicas súper efectivas que puedes llevar a cabo cuando quieras y como quieras.

En definitiva, si tienes un e-commerce, una tienda online, una web corporativa o una web de afiliados y no estás captando el numero de visitantes que deseas o quieres tener mas clientes y vender más... ¡esta guía es para ti!



Tres negocios que debes ver, los tres se complementan y te llevarán a tu libertad financiera. Para verlos haz click en cada banner, te llevara a la pagina de cada negocio.

“Si la oportunidad
no llama a tu
puerta, construye
una puerta”
Adrienne Gussof



Y es que, tras la puerta del mundo digital, hay infinidad de
posibilidades para hacer crecer tu negocio online.



GENERA INGRESOS RECURRENTES DESDE \$ 2 HASTA \$ 120
TU UNICA INVERSION SERAN US\$ 2
AQUI OBTIENES EL 100% DE LAS GANANCIAS



Tres negocios que debes ver, los tres se complementan y te llevarán a tu libertad financiera. Para verlos haz click en cada banner, te llevara a la pagina de cada negocio.



25 FORMAS DE AUMENTAR TUS VENTAS EN INTERNET

Si has llegado hasta aquí es porque estás decidido a aumentar tus ventas online. Así que ahora sí que sí, **¡aprende todo lo que necesitas conocer para conseguir beneficios!**



1. SEO: Ser el primero en Google

¡Haz que te vean cuando busquen tus productos o servicios!

Google es a día de hoy el buscador por excelencia. Un elevadísimo porcentaje de usuarios de Internet lo utiliza para buscar productos o servicios. Y es por ello que aparecer en él es una indiscutible forma de que aumentes tus ventas.

Eso sí, debes saber que el SEO requiere de un proceso que lleva tiempo, no es algo que vayas a conseguir rápidamente. Pero es muy efectivo y una estrategia imprescindible en cualquier plan de marketing online. Para conseguir aparecer en los primeros puestos de Google, tienes que cumplir con los dos factores predominantes que el buscador va a tener en consideración:



Por un lado, la optimización on site, esto es, preparar la página para él y para el resto de buscadores. Aquí hablamos de un trabajo que se haría dentro de tu página web.

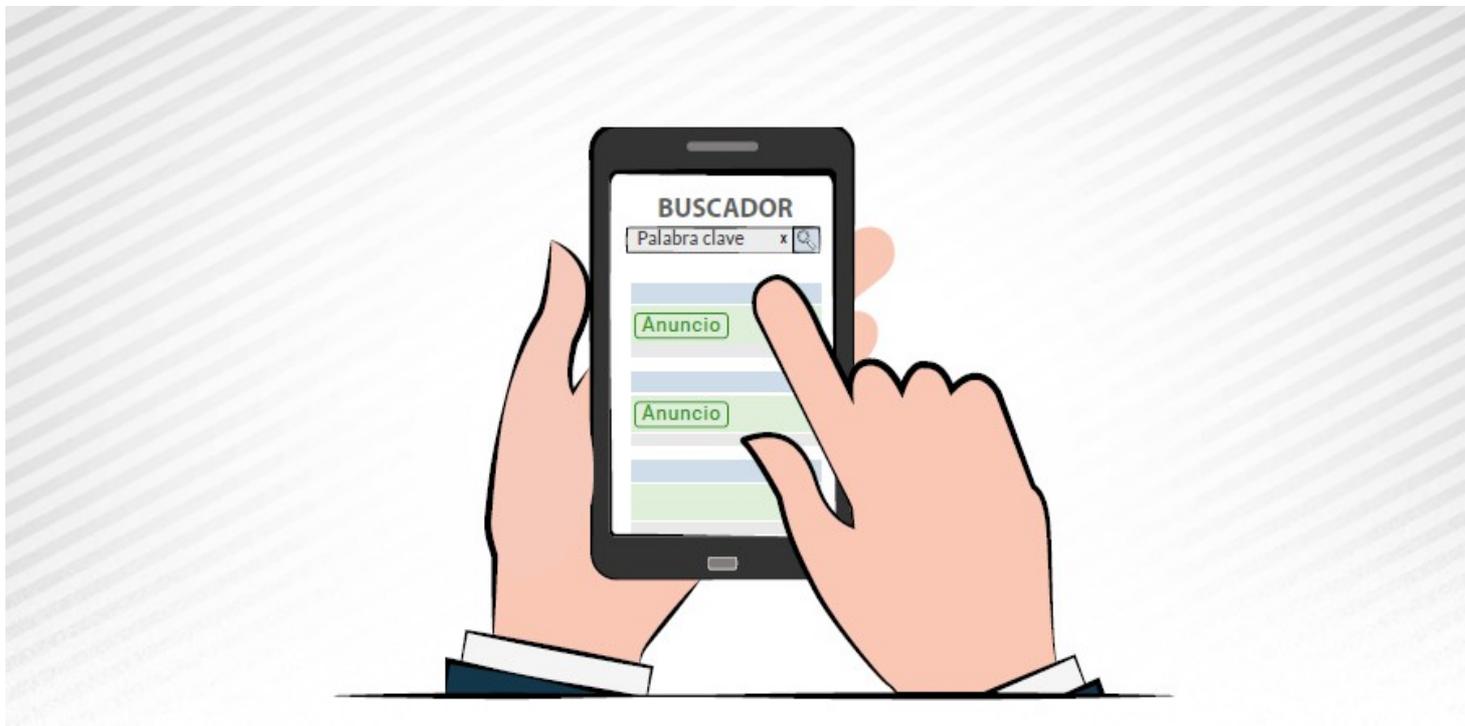


Por otro lado, hace falta un trabajo de SEO off site, es decir, fuera de la página. Para aparecer en Google, necesitas que se hable de ti en Internet, y es por ello que una estrategia de backlinks de calidad que enlacen a tu web es la mejor forma de conseguirlo.

Una vez tengas ambas cosas y trabajes el SEO de forma continuada, tus posiciones subirán ¡y tu red de clientes y negocio crecerán!



Tres negocios que debes ver, los tres se complementan y te llevarán a tu libertad financiera. Para verlos haz click en cada banner, te llevara a la pagina de cada negocio.



2. SEM (Google Ads): Aparecer en Google en menos de 24 horas

¡Déjate ver inmediatamente en el buscador entre tus clientes potenciales!

La sigla SEM proviene del inglés Search Engine Marketing y viene a ser publicidad en buscadores. A este servicio, el gigante de los buscadores lo ha llamado Google Ads y, con él, te ofrece una forma realmente interesante de aumentar tus ventas. Aquí tu ecommerce, tienda online, web de afiliados o web corporativa destacará como anuncio patrocinado y, por tanto, aparecerá entre los primeros resultados de Google por las palabras clave que quieras.

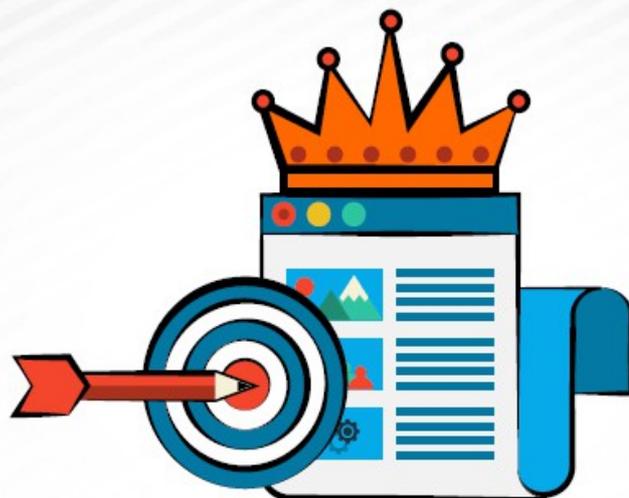
Por cada clic que recibas en tu anuncio, tendrás que pagarle a Google la cantidad que corresponda según la palabra clave que elijas. Cada una tendrá su propio valor, pero ese valor podrá verse reducido ¡o aumentado! en función de cómo de optimizada esté tu campaña y tu página de destino, entre otros factores.

Para que veas a qué nos referimos, ¿ves que la puja estimada de una palabra clave es totalmente diferente a otra?

Términos de búsqueda	Promedio de búsquedas mensuales	Competencia	Puja sugerida
prestamos rápidos	27.100	Alta	3,69 €
prestamos online	22.200	Alta	5,39 €
minicreditos	9.900	Alta	3,41 €



Tres negocios que debes ver, los tres se complementan y te llevarán a tu libertad financiera. Para verlos haz click en cada banner, te llevara a la pagina de cada negocio.



3. Marketing de contenidos: Posicionar, captar y vender a través de los contenidos

Sé el rey o reina de tu sector ¡y aumenta tus suscriptores y ventas mejorando tus contenidos!

Seguro que eso de que el contenido es el rey te suena. Y si te suena ¡es porque Google así lo piensa! El marketing de contenidos es el rey de todas las estrategias de marketing online, así que incluirla en tu plan empresarial no solo hará que que captas a mas personas y aumenten tus ventas, sino que, además, te permitirá:

- ✓ posicionarte en el sector por múltiples palabras clave,
- ✓ aumentar la cantidad de usuarios que visiten tu web,
- ✓ que tu web venda por ti,
- ✓ transmitir más confianza. Al fin y al cabo, tu web es tu carta de presentación.

Si realmente quieres ser el rey o reina de tu sector, hacerte un hueco en el mercado y conseguir que tus productos y servicios sean encontrados por los usuarios y se vendan, el marketing de contenidos con un toque extra de copywriting puede ayudarte mucho.

Eso sí, para que surta efectos, debe haber una combinación entre lo que Google busca de tus contenidos y lo que los usuarios quieren ver y leer.

Complácelos a los dos y lograrás que Google te posicione y que los usuarios se suscriban y te compren, o formen parte de tu red de afiliados.



Tres negocios que debes ver, los tres se complementan y te llevarán a tu libertad financiera. Para verlos haz click en cada banner, te llevara a la pagina de cada negocio.



4. Email Marketing: Mensajes eficaces y rentables

Haz que quien no se ha suscrito o no te ha comprado, te compre.
Y quien se haya suscrito y comprado ya, ¡repita!

Es así de simple: el Email Marketing es esa poderosa herramienta que hace que te acerques a tu público de forma personal. Y con ella consigues que, quien se haya interesado por tus productos o servicios y todavía no te haya comprado, te compre, y quien ya se haya interesado y te haya comprado, repita.

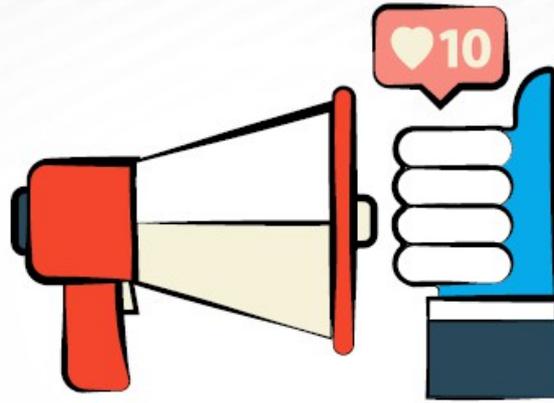
Para que entiendas su verdadera riqueza, reflexiona: ¿con qué frecuencia revisas tu correo electrónico? Seguro que, al menos, una vez al día.

Pues imagínate, que los correos que recibes están totalmente orientados a tus necesidades y ofrecen información valiosa para ti. ¿Verdad que los leerías?.

Como ves, estás ante una valiosa herramienta que te permite establecer relaciones muy cercanas con personas interesadas en tus productos o servicios, y también con aquellos que ya son tus clientes. Con Email Marketing puedes seducirlos sutilmente, poco a poco cautivarlos y, perspicaz e ingeniosamente enamorarlos.



Tres negocios que debes ver, los tres se complementan y te llevarán a tu libertad financiera. Para verlos haz click en cada banner, te llevara a la pagina de cada negocio.



5. Redes Sociales: Comunicar y atraer

¡Comunícate con tu audiencia y atrae nuevos clientes!

- ✓ 2,3 mil millones de usuarios están activos a nivel mundial en las redes sociales.
- ✓ Solo en España, Facebook cuenta con 23 millones de internautas activos.
- ✓ El 56% de los españoles sigue a las marcas en las redes sociales. Y se estima que el porcentaje suba paulatinamente.
- ✓ El 75% de los consumidores ha adquirido un producto o contratado un servicio después de haberlo visto en las redes sociales.

Con cifras como estas ¿no crees que es hora de que des el salto y adquieras presencia online en las redes sociales?



Pero ojo, estas no son válidas únicamente para darse a conocer y para comunicarse con la audiencia, también lo son para atraer e iniciar un proceso de venta.

Hoy en día son muchas las empresas que apuestan por una estrategia de redes sociales, pero son pocas las que enfocan su estrategia en lograr vender a través de este medio.

Tener una comunidad feliz es importante, pero que dé beneficios ¡también!



Tres negocios que debes ver, los tres se complementan y te llevarán a tu libertad financiera. Para verlos haz click en cada banner, te llevara a la pagina de cada negocio.



6. Diseño: Primera impresión

¡La primera impresión es la que cuenta!

La primera impresión es la que cuenta, y si la impresión causada no es buena, rara vez hay una segunda oportunidad.

Te ponemos un ejemplo para que veas fácilmente lo que queremos decir:

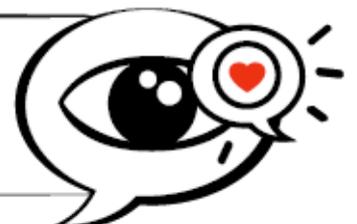
Imagínate que vas andando por la calle y te encuentras con una tienda cuyo escaparate está totalmente desordenado, las paredes están pintadas de diferentes colores y todos los productos están tirados por el suelo.

¿Verdad que no es usual verlo? ¿Y que esa tienda te causaría una mala impresión y probablemente no entrarías?

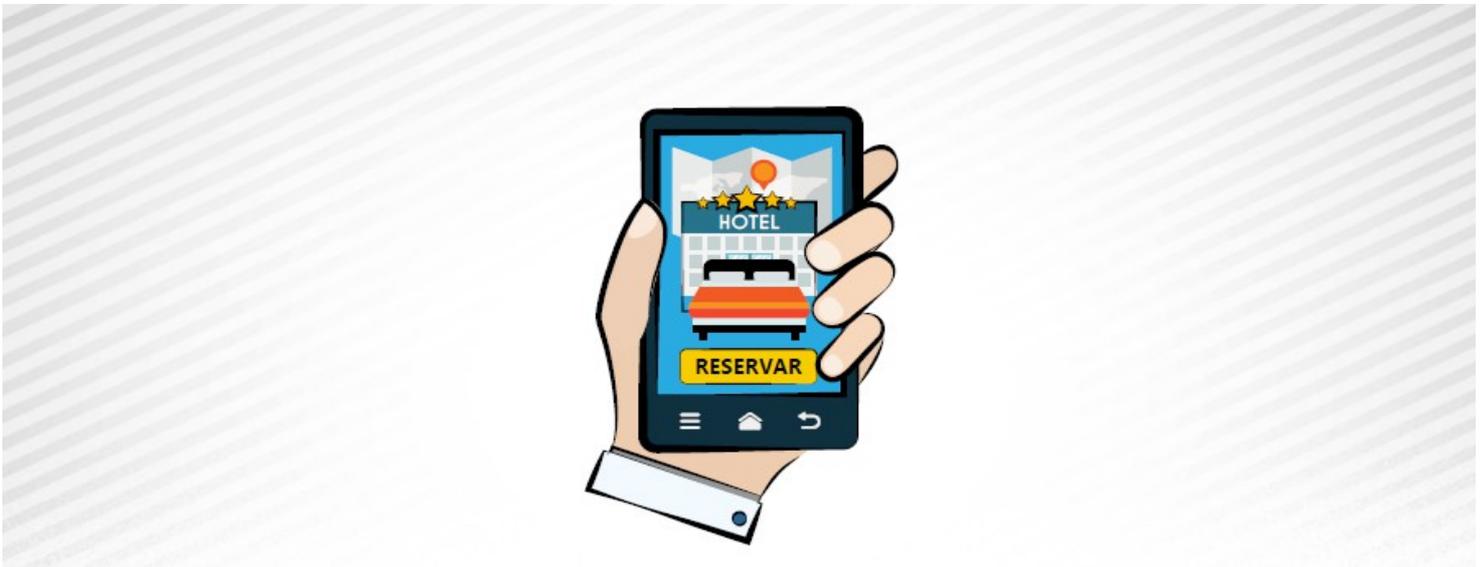
Pues en el mundo online ocurre lo mismo.

Y es que el diseño web es ese elemento a veces descuidado y olvidado que bien puede hacer que el usuario simpatice y se quiera quedar contigo, como puede hacer que se quiera ir para no volver.

**Apuesta por un buen diseño, impresiona a tu público
¡y aumentarás tu conversión!**



Tres negocios que debes ver, los tres se complementan y te llevarán a tu libertad financiera. Para verlos haz click en cada banner, te llevara a la pagina de cada negocio.



7. Marketing móvil: Estar donde están

¡Llega a ellos, estén donde estén!

¿Sabes cuántas personas en el mundo cuentan con un dispositivo móvil?

Pues te lo podemos resumir en que alrededor de un 75% de la población mundial lo tiene. ¡Y algunos hasta tienen varios!

¿Sabes cuántos lo utilizan para realizar búsquedas de productos y de servicios?

Podemos decir que más de la mitad de las visitas que reciben los buscadores proceden de dispositivos móviles, lo que pone en evidencia la importancia del marketing móvil, es decir, marketing adaptado a ese tipo de consumidor que prefiere su smartphone para buscar cualquier tipo de producto o servicio.

Por tanto, el hecho de que tú estés donde ellos están (en su móvil), en cualquier momento, y en cualquier circunstancia, hace que tengas interesantes y excelentes oportunidades para conectar y vender.

Imagínate que eres director de un hotel y que un usuario necesita urgentemente una habitación donde alojarse porque la reunión que creía que tendría hoy se pospone para mañana y, además, vive lejos de su ciudad. Desesperado busca una habitación de hotel con su móvil porque no dispone ni de ordenador ni de tablet. Y resulta que tu hotel está cerca de donde él está en ese preciso instante. ¿No crees que sería genial que pudieras aparecer en sus resultados de búsqueda móvil cuando busque hoteles "cerca de él"?

De eso se trata, de estar donde tu público está en el momento en el que te necesita.



Tres negocios que debes ver, los tres se complementan y te llevarán a tu libertad financiera. Para verlos haz click en cada banner, te llevara a la pagina de cada negocio.



8. Blog corporativo: Multiplicar la frecuencia de aparecer en Google

¡Escribe tanto para Google como para tus clientes potenciales!

Escribir en tu blog corporativo es una de las estrategias que pueden llevarse a cabo dentro del marketing de contenidos.

A través del blog puedes conseguir más clientes a través de keywords de “long tail”, es decir, puedes abarcar más palabras clave y multiplicar las posibilidades de que los usuarios lleguen a ti.

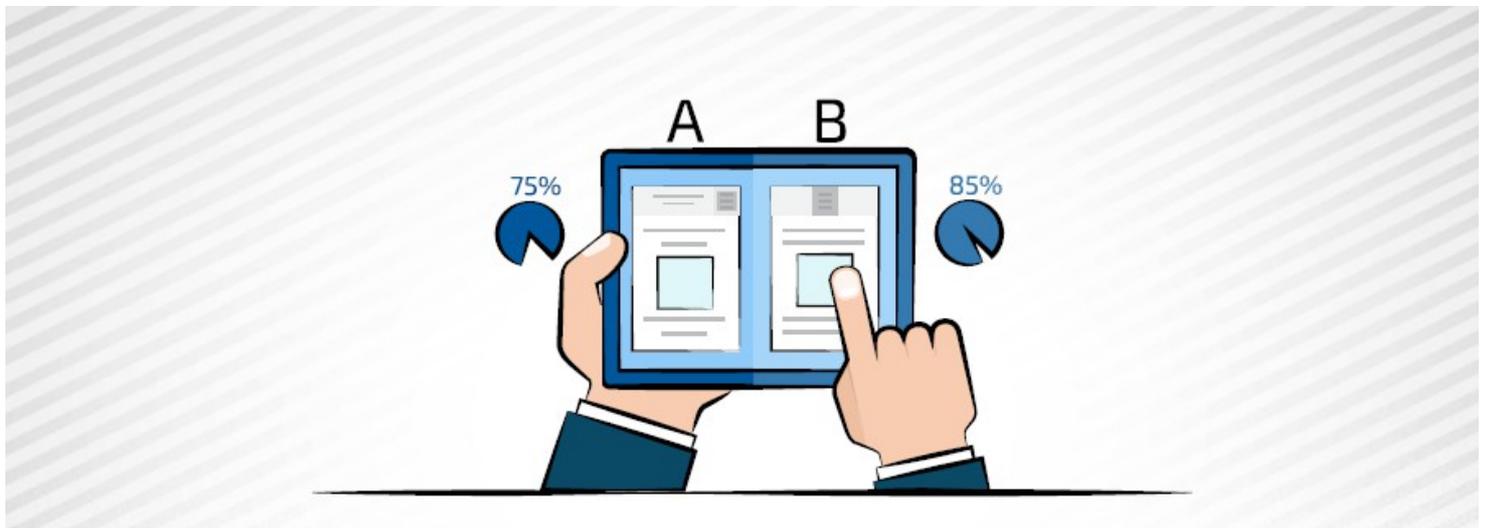
Pero hay que escribir “con cabeza”. No se trata de escribir por escribir, se trata de escribir con la finalidad de vender haciendo uso de Inbound Marketing y Copywriting.

Pero para que los usuarios lleguen a leer tu blog, también hace falta que prepares esos contenidos para Google, es decir, que los optimices para SEO.

Si buscas vender a través de tu blog, lo ideal es que combines una estrategia de Inbound Marketing y Copywriting (para vender) con una estrategia de posicionamiento SEO (para atraer).



Tres negocios que debes ver, los tres se complementan y te llevarán a tu libertad financiera. Para verlos haz click en cada banner, te llevara a la pagina de cada negocio.



9. Test A/B: Páginas que miden y convierten

Si no mides tus resultados ¿cómo pretendes optimizar tus conversiones?

Puede que ya conozcas algo sobre los test A/B. Si no es el caso, no te preocupes, te lo explicamos a continuación con un ejemplo:

Imagínate que te apetece hacer un postre para tu familia. Un postre nuevo que nunca antes has elaborado y que puedes hacer de dos formas diferentes. Te animas y te pones manos a la obra para hacer los dos porque quieres comprobar cuál queda más sabroso. Pero ¿cómo puedes averiguar cuál es el que tiene mejores resultados?

Puedes comprobar, por medio de la opinión de tu familia a quiénes ha gustado más y a quiénes menos cada uno de los postres. Pero también puedes comprobarlo según las porciones más degustadas. Evidentemente el que más se ha comido será el más sabroso ¿no?

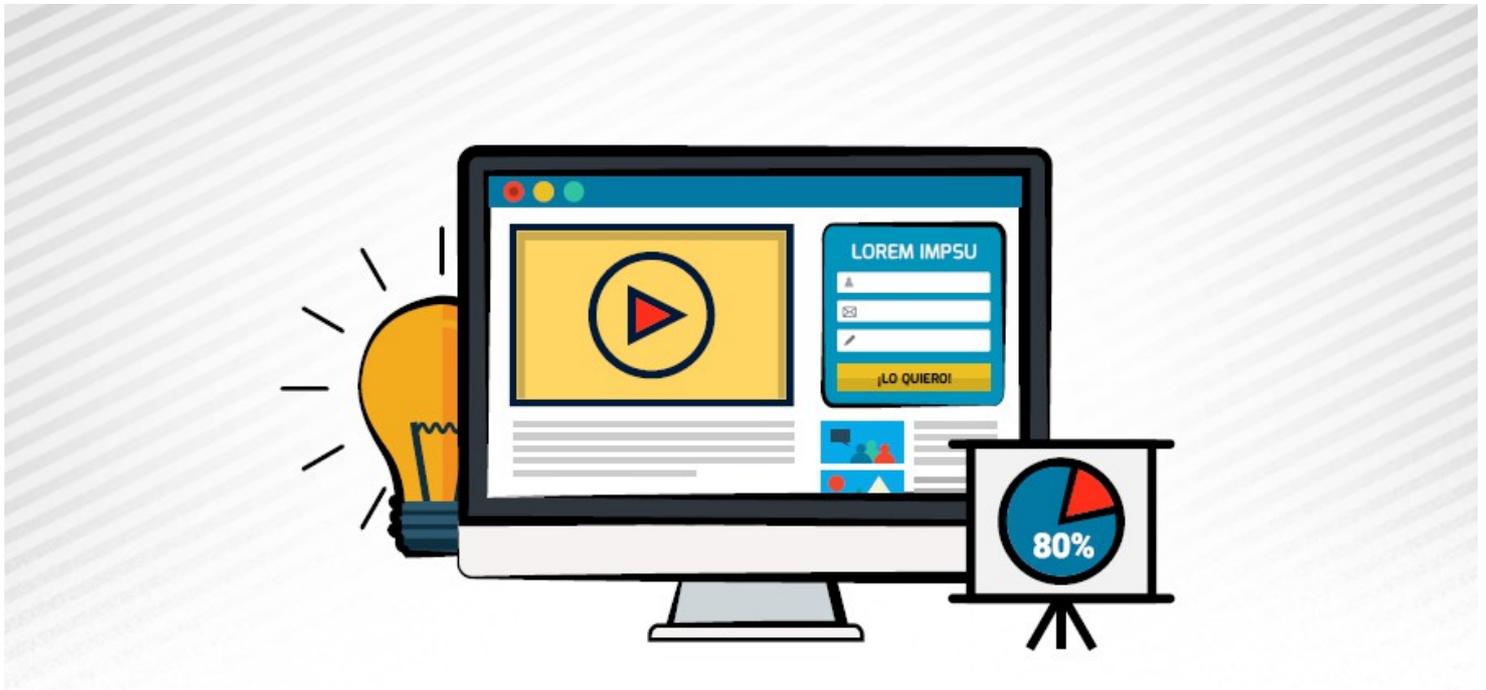
Y nosotros nos preguntamos ¿no te ayuda esto de hacer el postre de dos formas diferentes a conocer mejor a tu familia y averiguar sus preferencias?

Pues algo así es lo que puedes conseguir con los test A/B: conocer mejor a tu audiencia y descubrir qué le gusta más.

Y es que, si no comparas y no mides tus resultados ¿cómo sabes si está funcionando lo que estás haciendo?



Tres negocios que debes ver, los tres se complementan y te llevarán a tu libertad financiera. Para verlos haz click en cada banner, te llevara a la pagina de cada negocio.



10. Vídeo Marketing: Efectividad y fiabilidad

¡Date a conocer, muéstrate tal y como eres y notarás la eficacia!

“El usuario medio de Internet dedica un 88% más de tiempo en un sitio web que contenga vídeo”.

Así lo ha indicado Codefuel y no, no es la única cifra interesante que podemos desvelarte sobre el Vídeo Marketing. Al fin y al cabo, el vídeo es una de las herramientas digitales que más y mejor está funcionando.

Cada día crece el número de usuarios que acude a él para buscar información importante o incluso para compartirla con sus amigos.

Además, su uso en landing pages aumenta la conversión en nada más y nada menos que en un 80%. A propósito de esto, si quieres comprobar su veracidad, solo tienes que hacer un test A/B: uno de ellos puede incluir vídeo y el otro puedes dejarlo sin vídeo.

Porque, si hay algo que tengan los vídeos es que transmiten mucha más confianza, por lo que la efectividad de este recurso, frente a cualquier otro, es muy superior.

Date a conocer con un vídeo, muéstrate tal y como eres, transmite confianza a tu público y lo notarás.



Tres negocios que debes ver, los tres se complementan y te llevarán a tu libertad financiera. Para verlos haz click en cada banner, te llevara a la pagina de cada negocio.

“El secreto de mi
éxito fue rodearme
de personas
mejores que yo”
Andrew Carnegie



¡Rodeate de personas que se impliquen y colaboren activamente en tu negocio!



11. Automatización: Seguimiento que conquista

¡El que la sigue la consigue!

A todos nos gustaría tener un trabajo en el que nuestros esfuerzos tuviesen su recompensa. Eso sería idílico y sí, es lo que puedes conseguir con la automatización, una estrategia que te permitirá vender sin mover un dedo.

¿Y por qué decimos que aquí su esfuerzo tiene su recompensa? Pues porque la automatización es algo que a priori requiere mucho trabajo. Ahora bien, una vez puesta en marcha, sus beneficios son múltiples, pues, con la automatización, podrás:

- ✓ captar nuevos clientes,
- ✓ aumentar el número de leads,
- ✓ ahorrar en costes y también en tiempo,
- ✓ y vender, como te hemos dicho, sin mover ni un solo dedo.

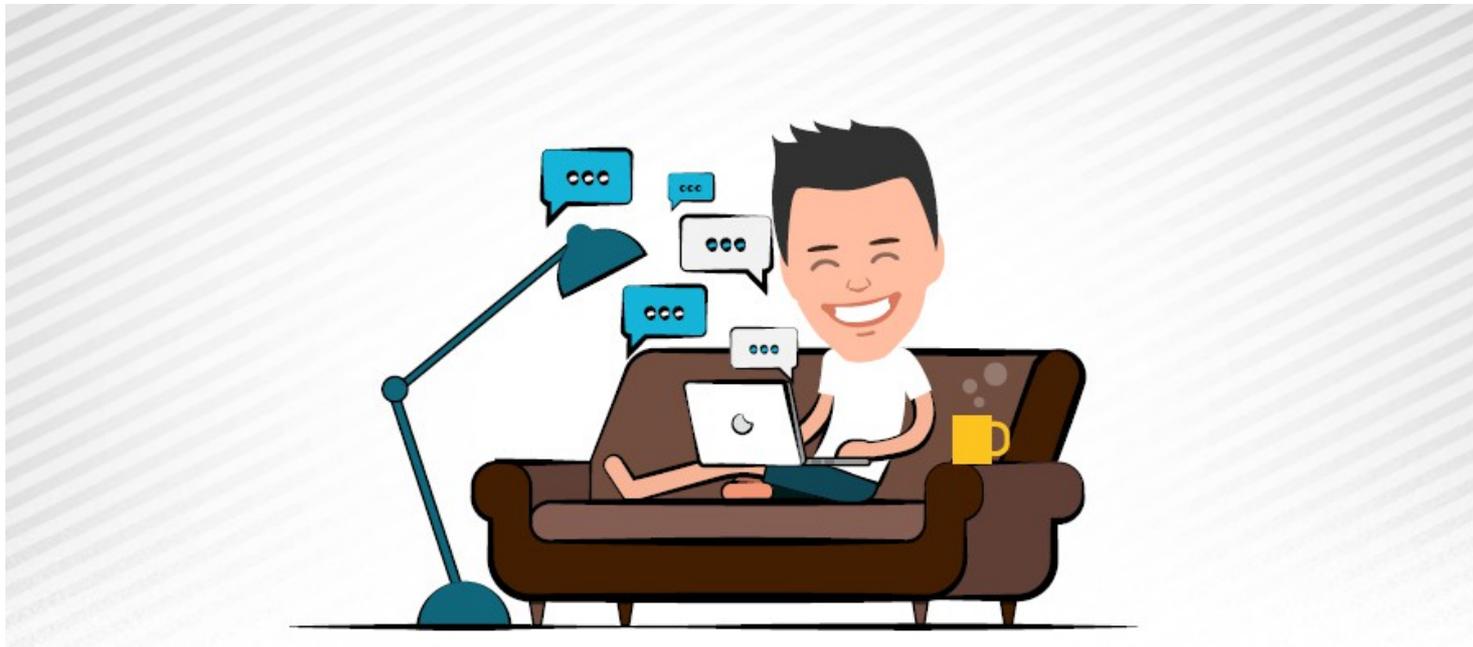
Poner en marcha la automatización implica hacer un seguimiento a los usuarios que han visitado tu web. Ese seguimiento, indirectamente, te está ayudando a venderle un producto. Y lo mejor es que el consumidor no lo percibe como tal.

Imagínate que los usuarios han llegado a un post de tu blog y en él incluyes una plantilla sobre cómo crear un plan de marketing global que podrán ellos reutilizar para sus clientes. Al dejar su correo electrónico para descargarse la guía y que se la puedas enviar a esa dirección, tendrás la posibilidad de enviar correos futuros con nuevos productos relacionados que puedan también interesarles, ¡incluso cuando alguno sea de pago! En este caso se trata de que generes un proceso de conversión que comienza con un incentivo gratuito y acabe con una venta.

Como ves, con esta estrategia deberás esforzarte en un principio ¡pero luego no dejarás de vender!



Tres negocios que debes ver, los tres se complementan y te llevarán a tu libertad financiera. Para verlos haz click en cada banner, te llevara a la pagina de cada negocio.



12. Reputación online: Comentarios que influyen

¡Que hablen bien de ti!

En un mercado tan competitivo como el digital, las opiniones se convierten en decisiones de compra. Por tanto, el hecho de que haya buenos comentarios que hablen sobre tu marca, la propia imagen que tú transmitas, los contenidos de valor que aportes, la atención que brindes y un largo etcétera van a determinar el camino hacia el éxito. Si, por el contrario, esos comentarios son negativos, podrían conducirte al fracaso.

Llevar a cabo estrategias de reputación online positivas es imprescindible. Pero, aparte de una buena gestión en redes sociales, ¿qué otras estrategias existen?

- ✓ Comentarios en foros sobre la temática,
- ✓ estrategia de posicionamiento SEO,
- ✓ marketing de contenidos,
- ✓ branding,
- ✓ engagement,
- ✓ anuncios patrocinados de calidad,
- ✓ etcétera.



Tres negocios que debes ver, los tres se complementan y te llevarán a tu libertad financiera. Para verlos haz click en cada banner, te llevara a la pagina de cada negocio.



13. Afiliación: Comisiones que suman

Consigue afiliados ¡y gana nuevos clientes!

La afiliación es una de las estrategias online de mayor auge en la actualidad. Al conseguir afiliados, estos crearán contenidos con descripciones de tus productos o tus servicios en sus webs y tendrán un enlace propio de afiliado en cada uno.

Por cada cliente que hagan a través de su enlace de afiliado, ellos ganan una comisión. Pero tú ganas un cliente. Por tanto, en este caso, se trata de comisiones que suman, tanto para ellos como para ti.

Imagina que ofreces un curso online que tiene una alta demanda y lo propones como opción para que tus afiliados lo promocionen mediante sus blogs, sus redes sociales, etc. El curso ya lo tienes preparado y sí, ya tienes tus propios clientes que has conseguido desde tu propia página. Pero ¿qué tal si a tus clientes les sumas los que puedan conseguir tus afiliados?

Así pues, estamos hablando de otro tipo de estrategia con las que captar mas clientes y aumentar tus ventas, no solo es posible, sino que es más que probable.



Tres negocios que debes ver, los tres se complementan y te llevarán a tu libertad financiera. Para verlos haz click en cada banner, te llevara a la pagina de cada negocio.



14. Campañas de Shopping: Tus productos en Google

Coloca tus productos en Google Merchant Center ¡y vende más!

Tienes una tienda online y tú, como todos los emprendedores de ecommerce, quieres darle visibilidad a tus productos. Pues bien, en Google Shopping, una plataforma vinculada a Google Ads y a Google Merchant Center, tienes una oportunidad extraordinaria no solo para darles esa visibilidad, sino también para venderlos.

Pero ¿qué es Google Shopping? Son fichas de productos que aparecerán cuando los usuarios busquen un artículo determinado y en las que, al hacer clic, se les dirigirá a tu web para que directamente realicen la compra.



Para que te hagas una idea, si te dedicaras a vender cámaras reflex, así se verían tus productos en Google Shopping cuando tus usuarios busquen "cámara reflex".




Google cámara reflex

Resultados de Google Shopping para cámara...

Cámara reflex Canon EOS... EUR129.00 Cámboras en	Cámara Digital Sony DSLR3000B EUR139.00 Cámboras en	Cámara Nikon Coolpix B700 EUR49.00 Cámboras en	Cámara reflex Nikon D3300 + EUR409.00 Cámboras en	Cámara reflex Nikon D5000 + EUR179.00 Cámboras en

La luz entra en la cámara a través del objetivo, es reflejada en un espejo (de ahí el nombre, proveniente del inglés reflex que significa reflejo), y a través del mismo la imagen llega hasta el visor. Existen dos tipos de cámaras reflex: las SLR (reflex de un objetivo) y las TLR (reflex de dos objetivos).

1. Cámara reflex - Wikipedia, la enciclopedia libre
https://es.wikipedia.org/wiki/Cámara_reflex

Por cada producto que vendes, Google recibe una compensación ¡pero tú habrás ganado un cliente! Por tanto, este es otro método más para aumentar tus ventas.



PROXIMAMENTE ONLINE

GENERA INGRESOS RECURRENTES DESDE \$ 2 HASTA \$ 120
TU UNICA INVERSION SERAN US\$ 2
AQUI OBTIENES EL 100% DE LAS GANANCIAS



RETROALIMENTACION INFINITA

Tres negocios que debes ver, los tres se complementan y te llevarán a tu libertad financiera. Para verlos haz click en cada banner, te llevara a la pagina de cada negocio.



15. Facebook Ads: Seguidores, visitas, clientes

Conquista a tu público objetivo, conviértelos en visitas y llévatelos como clientes

En uno de los canales de venta más predominantes en la actualidad, tu negocio no debe faltar. Y es que Facebook se ha convertido no solo en la red social por excelencia por la inmensa mayoría, sino que, además, se ha constituido como una potente fuente de ingresos para muchos negocios tanto online, como físicos.

Aquí se trata de crear anuncios de Facebook patrocinados que llegarán a quienes tú quieres que lleguen. Sí, así de simple. Sus opciones de segmentación son muy atractivas, puesto que te permiten personalizar tu anuncio para que lo reciban solo personas que estén o puedan estar interesadas en tus productos o servicios.

Objetivos principales de tus campañas de Facebook Ads.



Seleccionar a tu audiencia con una adecuada segmentación



Conquistar a tus usuarios



Convertirlos en visitas



Llévatelos como clientes

Sin lugar a dudas, como dijo Octavio Regalado, un conferencista experto en redes sociales: “En las redes sociales no vendes, enamoras”. Y a eso, nosotros añadimos: “Y cuando enamoras, vendes todavía más”.



Tres negocios que debes ver, los tres se complementan y te llevarán a tu libertad financiera. Para verlos haz click en cada banner, te llevara a la pagina de cada negocio.



16. Acuerdos con marcas referentes: Lazos de influencia

Acuerda, crea lazos e influye

“El ejemplo no es lo que más influencia a personas. Es lo único”
– Albert Schweitzer, filósofo alemán

Con una cita tan contundente y realista como esta, y adaptándola a este campo, te explicamos en pocas palabras la importancia del ejemplo y la influencia en los consumidores. Y es que cerrar acuerdos con marcas influyentes o influencers es una de las formas de aumentar ventas que deberías implementar en tu negocio.

Su principal razón no es otra que el hecho de que ese influencer es un verdadero ejemplo para muchos usuarios, por lo que contar con su colaboración va a hacer que tú también ganes una credibilidad que se transformará en protagonismo y visibilidad online.

Para que lo entiendas un poco mejor... ¿no te ha pasado nunca que no terminas de confiar en una empresa como para contratarla, y cuando ves que hay una persona o marca detrás que respalda su buen hacer automáticamente decides adquirir sus productos o contratar sus servicios?

Pues en eso consiste, en que cierres acuerdos con marcas influyentes **¡y generes más ventas gracias a ellas!**



Tres negocios que debes ver, los tres se complementan y te llevarán a tu libertad financiera. Para verlos haz click en cada banner, te llevara a la pagina de cada negocio.



17. Guest blogging: Colaboraciones que abren puertas

La unión hace la fuerza

El concepto guest blogging proviene del inglés y se refiere a la figura de un colaborador que actúa como autor invitado en un blog. Es una técnica muy efectiva, sobre todo cuando se trata de un blog cuyo propietario es una figura reconocida dentro del sector.

Ello te permitirá:

- ✔ aparecer en un medio de referencia, algo que podría ayudarte a darte a conocer entre el público de ese blog,
- ✔ mejorar tu posicionamiento SEO en tanto en cuanto en ese post puedes incluir uno o varios enlaces hacia tu web. ¡Ya sabes que Google valora los enlaces de calidad de grandes medios!,
- ✔ lograr más tráfico porque los usuarios de ese blog podrían llegar a tu web,
- ✔ ganar notoriedad online puesto que para publicar has de reunir requisitos que el propietario haya aceptado previamente,
- ✔ alcanzar una buena reputación, porque el hecho de participar en un sitio web popular aumenta la credibilidad de tu misma audiencia, lo que fomentará que te ganes esa reputación,
- ✔ Y, en definitiva, que la suma de todos estos puntos te permitirá aumentar tus ventas.

En el guest blogging, como ves, la unión con los grandes de tu sector te hace más fuerte.



Tres negocios que debes ver, los tres se complementan y te llevarán a tu libertad financiera. Para verlos haz click en cada banner, te llevara a la pagina de cada negocio.



18. Pop-ups: Registros por doquier

¡Hazles regalos, ofréceles descuentos, consigue registros!

Los pop-ups son esas ventanas emergentes que, o bien pueden gustar a tus usuarios, o bien les puede resultar una auténtica pesadilla. Cuando gustan, son una poderosa herramienta para conseguir registros por doquier. En cambio, cuando resultan pesados, solo conseguirás que los usuarios se vayan de tu página para, probablemente, no volver jamás.

Pero entonces ¿cuándo son beneficiosos los pop-ups?

- ✔ Cuando ofreces algún descuento especial en tu producto más vendido.
- ✔ Cuando haces algún regalo del tipo: “Llévate tres y paga solo dos”, “regalo con tu primera compra”, etc.
- ✔ Cuando das a tus usuarios la posibilidad de cerrarlos con facilidad, pues en muchas ocasiones el pop-up ocupa toda la página y cuesta encontrar el botón de cerrar (X).
- ✔ Cuando ofreces contenidos de valor y las promociones son atractivas.
- ✔ Cuando no son abusivos y no resultan una molestia.

¿Y por qué conseguir registros gracias a los pop-ups? Pues porque, al registrarse, te estarán dando datos (como el correo electrónico) que podrás utilizar luego para hacerle llegar tus novedades.

Si se registran es porque les has gustado. Y si les has gustado ¡ya es un paso más para cerrar una venta!



Tres negocios que debes ver, los tres se complementan y te llevarán a tu libertad financiera. Para verlos haz click en cada banner, te llevara a la pagina de cada negocio.



19. Chats en vivo: La cercanía da sus frutos

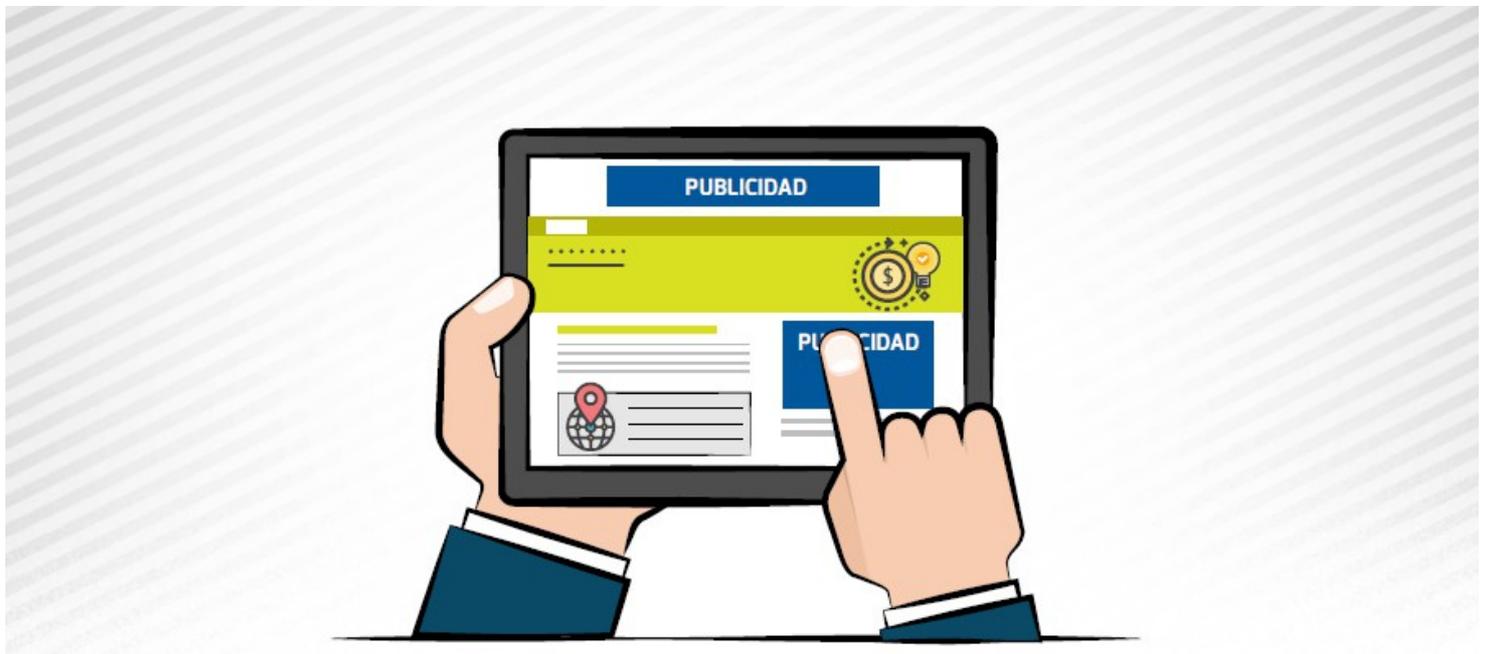
¡Transmíteles cercanía y deja que te pregunten!

Los chats en vivo de contacto son también una forma de aumentar tus ventas. Más que una forma, son oportunidades de venta que no debes desaprovechar. Y lo son por dos razones principales:

1. Porque mejoran la experiencia de los usuarios. Para ellos, el hecho de poder contactar contigo de forma rápida y directa es un valor añadido y diferencial.
2. Porque, otra vez, estás captando leads. La mayoría de chats en vivo permiten que los usuarios dejen sus datos (email, teléfono, etc.) si no estás online en ese momento para atenderles. Y, cuando hay lead, hay una oportunidad de venta indiscutible.



Tres negocios que debes ver, los tres se complementan y te llevarán a tu libertad financiera. Para verlos haz click en cada banner, te llevara a la pagina de cada negocio.



20. Publicidad display: Banners cautivadores

¡Consigue visibilidad desde webs de terceros!

La publicidad display es una de las técnicas de marketing online que deberías incluir en tu estrategia si quieres:

- ✓ llegar a un público mucho más segmentado,
- ✓ conseguir un mayor CTR (Click Through Rate, que es un porcentaje que indica el porcentaje de usuarios que hacen clic una vez han visto tu anuncio),
- ✓ hacer campañas de remarketing,
- ✓ captar tráfico al que poder ofrecerle una venta,

La publicidad display aparece en forma de banner en una página de terceros, es decir, no se trata de que tú pongas un banner tuyo en tu web, sino de que tu web aparezca en forma de banner en otros sitios.

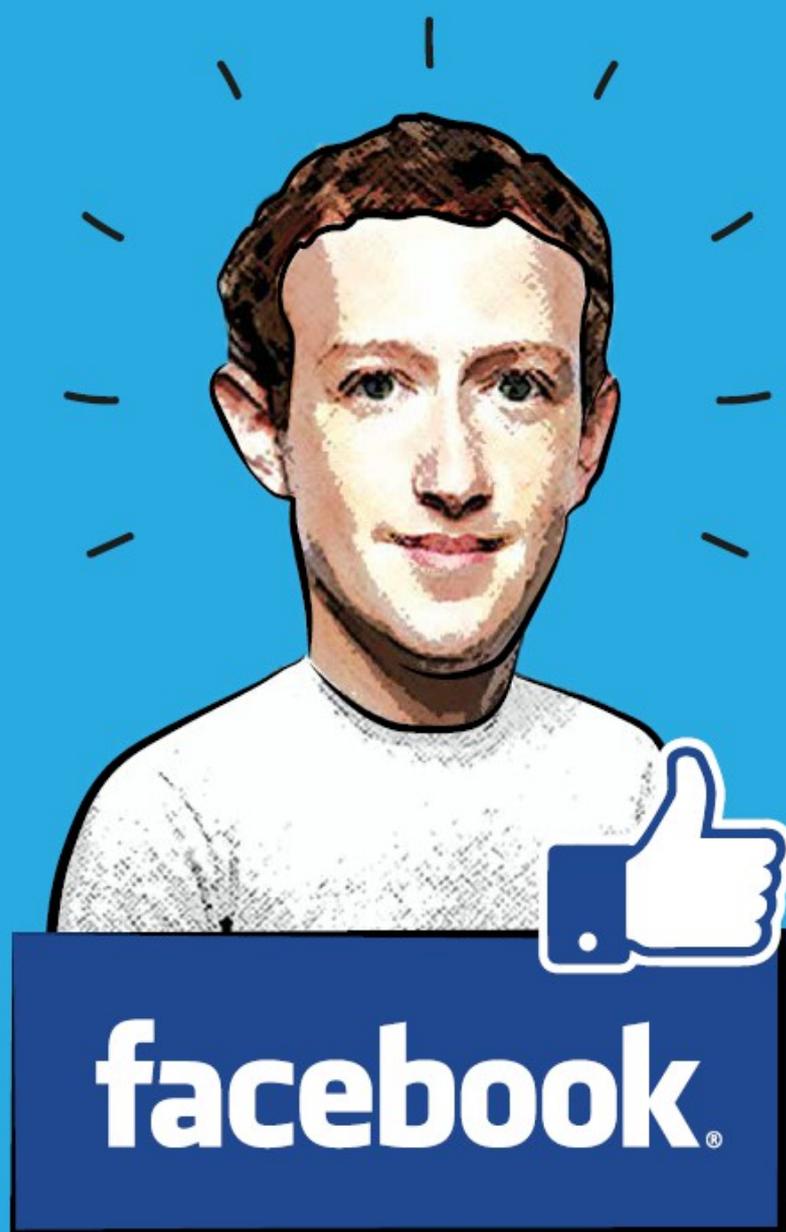
Esto es muy efectivo porque vas a adquirir mayor visibilidad online, lo que provocará que más gente llegue a ti y, una vez llegue, si les atraes con una web atractiva y contenidos de calidad, lo más probable es que quieran seguir visitándote ¡o incluso terminen comprándote o contratándote!



Tres negocios que debes ver, los tres se complementan y te llevarán a tu libertad financiera. Para verlos haz click en cada banner, te llevara a la pagina de cada negocio.

“Empecé en esto con 19 años
y sin tener ni idea de negocios:
si yo he podido, los demás
también pueden”

Mark Zuckerberg,
fundador de Facebook





21. Retargeting: Recuerdos que venden

¡Recuérdales que sigues ahí!

El retargeting es, sin lugar a dudas, una de las estrategias de marketing online que todo ecommerce, web corporativa o blog debería implementar. Con él, logras que tu audiencia vuelva a acordarse de ti.

¿No te ha pasado nunca que estás buscando un artículo determinado o un servicio, por ejemplo un vuelo a Madrid, y llegas a una web cuyas fechas te interesan pero con un precio elevado?

¿Y no habrías querido que pasado uno o dos días te apareciera el sitio web en cuestión de nuevo mientras navegas por Internet pero a un precio más asequible?

Justamente eso es lo que se consigue con el retargeting, que tu página vuelva a aparecerles a los usuarios que previamente han interactuado con tu web y que finalmente no han hecho una compra o bien la han hecho, pero quieres que se sigan acordando de ti.

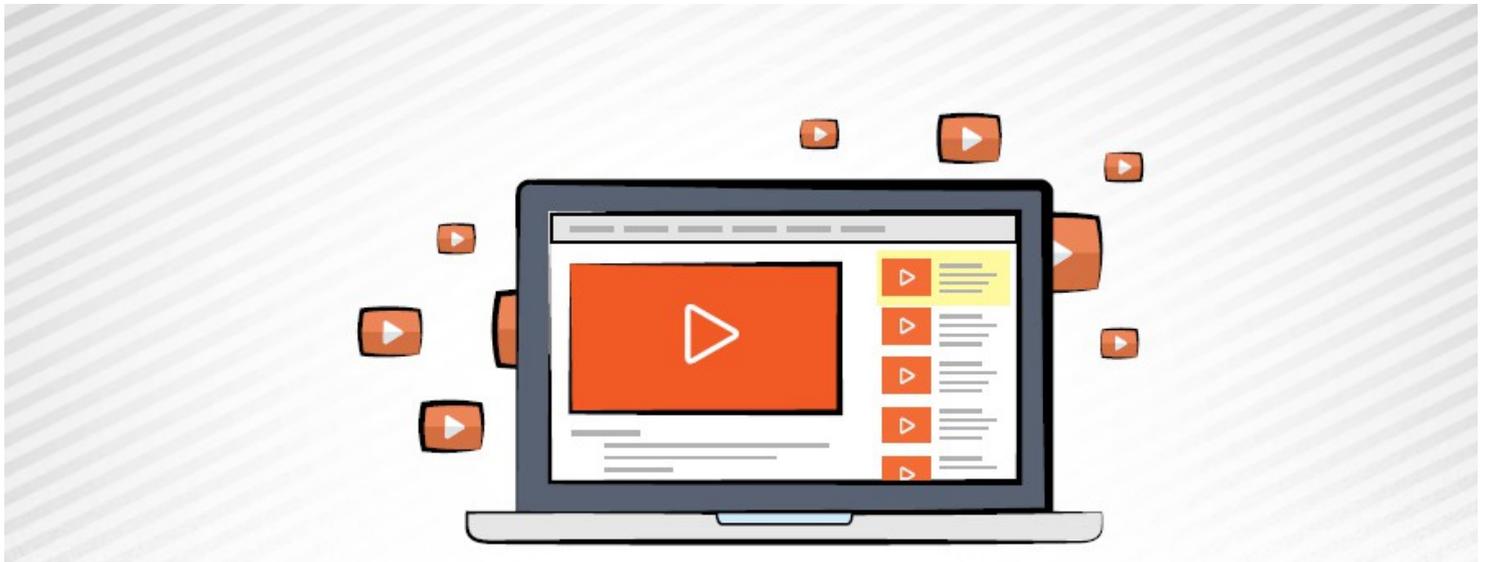
Esta segunda y sucesivas ocasiones en la que les aparezcas ¡serán nuevas oportunidades de venta!



PROXIMAMENTE ONLINE



Tres negocios que debes ver, los tres se complementan y te llevarán a tu libertad financiera. Para verlos haz click en cada banner, te llevara a la pagina de cada negocio.



22. Publicidad en Youtube e Instagram Ads

Publicidad con buena aceptación

En formatos poco convencionales, atreverse es una oportunidad.

La publicidad en Youtube e Instagram Ads son dos formas de publicidad con buena aceptación por parte de los usuarios.

El buscador de Youtube se ha consolidado como el segundo buscador más popular a nivel mundial (después de Google), y es que cada vez son más los usuarios de Internet que recurren a vídeos para realizar sus búsquedas.

La publicidad en Youtube, como puedes intuir, es una excelente forma de hacer publicidad y de llegar a tu público. Y lo mejor es que aquí solo pagas cuando el usuario ha visto tu vídeo durante al menos 30 segundos o ha interactuado con él.

Instagram es una de las redes sociales por excelencia, y es que la aplicación de fotos y vídeos está siendo testigo de un importante aumento de usuarios activos en los últimos años. Con Instagram Ads puedes crear anuncios con fotos, con vídeo, por secuencia, ¡y hasta aparecer en Stories!

Y lo mejor es que, al igual que en Facebook Ads, también puedes segmentar tus anuncios por ubicación, intereses, comportamientos ¡y un largo etcétera!

¡He aquí dos formatos publicitarios con grandes posibilidades de conversión!



Tres negocios que debes ver, los tres se complementan y te llevarán a tu libertad financiera. Para verlos haz click en cada banner, te llevara a la pagina de cada negocio.



23. Anuncios en Facebook Groups: Anuncios con muy buena aceptación

Anuncia GRATIS en grupos de Facebook, tus bienes, productos o servicios

Anunciar en grupos de Facebook es una buena forma de dar a conocer tu sitio web y muy económica, aunque el proceso es un poco laborioso, los resultados que se obtienen se pueden calificar como buenos, especialmente cuando se hacen anuncios específicos sobre temas que los potenciales interesados están buscando.

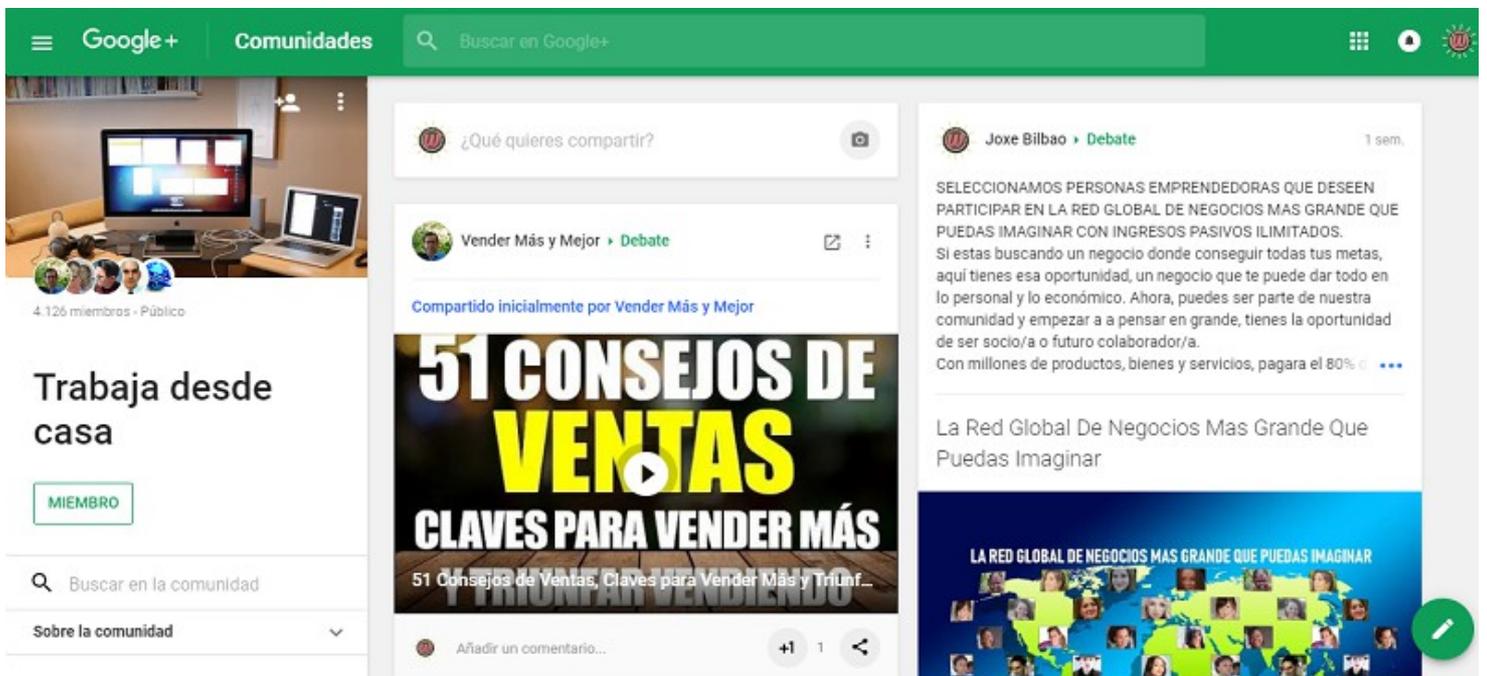
Para obtener unos resultados óptimos en este tipo de marketing son muy importantes cinco cuestiones:

- 1) Unirte a grupos afines a tu actividad, ya que estos grupos son visitados asiduamente por personas que están buscando precisamente ofertas sobre el tema que tu anuncias.
- 2) Crear anuncios con contenido serio, fotografías atractivas que se identifiquen con el texto del anuncio, en definitiva; crear en su conjunto (Foto, Texto) anuncios que atraigan a los interesados.
- 3) Ser respetuoso con la reglas de cada grupo y publicar anuncios en base a las normas que los diferentes grupos tienen par la publicación de anuncios.
- 4) Ser constante con el trabajo diario de publicación de anuncios, en definitiva, crear un programa de publicación diaria de anuncios y llevarlo a cabo cada día sin desfallecer.
- 5) Responder a la peticiones de información en tiempo record, este apartado es igual de importante que los anteriores para obtener buenos resultandos con los anuncios en grupos.

Junto con “25 Formas De Marketing Online”, he desarrollado una guía para publicar en grupos que puedes descargar para ver como obtener los mejores resultados, esta guía esta basada en mi propia experiencia.



Tres negocios que debes ver, los tres se complementan y te llevarán a tu libertad financiera. Para verlos haz click en cada banner, te llevara a la pagina de cada negocio.



24. Anuncios en Google Communities: Anuncios con muy buena aceptación

Anuncia GRATIS en Google Communities, tus bienes, productos o servicios

Anunciar en Google Communities, es una buena forma de dar a conocer tu sitio web y muy económica, aunque el proceso es un poco laborioso, los resultados que se obtienen se pueden calificar como buenos, especialmente cuando se hacen anuncios específicos sobre temas que los potenciales interesados están buscando.

Para obtener unos resultados óptimos en este tipo de marketing, igualmente, son muy importantes cinco cuestiones:

- 1) Unirte a comunidades afines a tu actividad, ya que estas comunidades son visitadas asiduamente por personas que están buscando precisamente ofertas sobre el tema que tu anuncias.
- 2) Crear anuncios con contenido serio, fotografías atractivas que se identifiquen con el texto del anuncio, en definitiva; crear en su conjunto (Foto, Texto) anuncios que atraigan a los interesados.
- 3) Ser respetuoso con la reglas de cada comunidad y publicar anuncios en base a las normas que las diferentes comunidades tienen par la publicación de anuncios.
- 4) Ser constante con el trabajo diario de publicación de anuncios, en definitiva, crear un programa de publicación diaria de anuncios y llevarlo a cabo cada día sin desfallecer.
- 5) Responder a la peticiones de información en tiempo record, este apartado es igual de importante que los anteriores para obtener buenos resultandos con los anuncios en Comunidades de Google.

Junto con “25 Formas De Marketing Online”, he desarrollado una guía para publicar en grupos de facebook que puedes descargar para ver como obtener los mejores resultados, esta guía esta basada en mi experiencia en Facebook Groups, pero igual sirve para las Comunidades de Google.



Tres negocios que debes ver, los tres se complementan y te llevarán a tu libertad financiera. Para verlos haz click en cada banner, te llevara a la pagina de cada negocio.



25. Usabilidad web: Convertir tu página web en el vendedor perfecto

¡Pónselo fácil a tus visitantes!

¿Alguna vez te ha pasado que te has metido en una página web porque has visto un anuncio en Facebook y al hacer clic y llegar a la página web no has encontrado fácilmente lo que estabas buscando?

O incluso que te encuentres ya en el proceso de compra, y cuando vas a pagar se te presentan un montón de errores que hacen imposible terminar la compra.

¿Te ha pasado?

¡A mi sí! Y ya te adelanto que esto es más común de lo que parece.

Hay infinidad de páginas que no tienen en cuenta la usabilidad web, sin darse cuenta de la cantidad de aspectos que dificultan a los usuarios navegar fácil e intuitivamente en su página. Y de esta forma pierden muchos clientes.

Una llamada a la acción en el momento adecuado y una buena y correcta experiencia de usuario pueden hacer crecer tus ventas, ¡y mucho!

Te recomiendo un sitio donde crean páginas web profesionales, atractivas y fáciles para el usuario y por menos de US\$ 3 al mes, haz clic en [YOSTABLE](#), ellos crean tu web profesional para que tus visitantes queden impresionados y gana dinero con su programa de referidos. (Aunque en el inicio la página está solo en inglés, cuando te registras tienes la opción de elegir tu idioma).

Igualmente, te recomiendo otro sitio en el que crean páginas profesionales, atractivas y fáciles para el usuario. En este caso, debes solicitar un presupuesto, haz clic en [7EBIZ](#), crean su sitio web profesional para que tus visitantes queden impresionados y son los coautores de esta guía. "25 Formas De Marketing Online".



Tres negocios que debes ver, los tres se complementan y te llevarán a tu libertad financiera. Para verlos haz clic en cada banner, te llevará a la página de cada negocio.

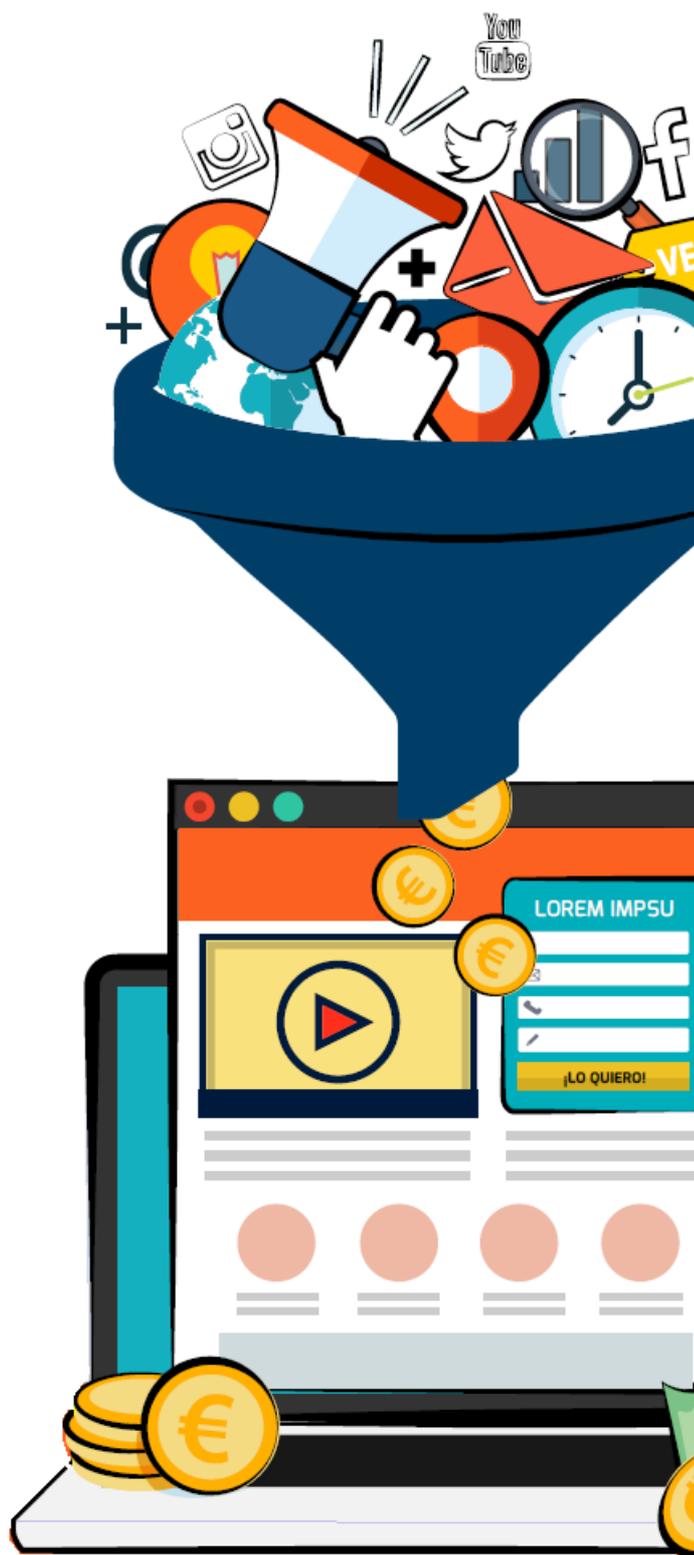
Embudo de marketing:

todo en uno

Hasta aquí os he expuesto 25 formas de hacer marketing para captar interesados en tu negocio y aumentar tus ventas online, captar afiliados, etc. Y ahora te estarás preguntando; y ¿como pongo en practica todas estas formas de marketing?, es posible que algunas de ellas te cuesten mas, por ser desconocedor del método a utilizar, pero la mayoría de las 25 formas que os he expuesto son fáciles de aplicar, solo requieren de tu imaginación, tu trabajo y tu tiempo.

No es necesario que lo apliques todo de la noche a la mañana, este es un trabajo que se hace durante largo tiempo, unicamente debes programar que es lo que va a ir haciendo cada día de cada una de estas 25 formas de hacer marketing, haz un calendario de trabajo para cada una de esta formas de hacer marketing, después aplícalo cada día con rigurosidad y poco a poco, veras crecer tu negocio y tus ventas.

En algunos casos como la creación de una pagina web y su implementación SEO on site y SEO off site, puedes contratar el servicio tal y como se indica en la forma de hacer marketing numero 25 (**Pagina 34**) por un precio al alcance de la mayoría de bolsillos y tener a disposición de tus clientes una web capaz de conseguir tu objetivo a través de ella.



Importante: Para abrir los enlaces web de este documento en ventana nueva de tu navegador, utiliza siempre el visor de PDF “Adobe Acrobat Reader DC”, si no lo tienes instalado en tu PC, lo puedes descargar gratis desde la siguiente dirección <https://get.adobe.com/es/reader>, este programa te permitirá acceder a las web de los enlaces contenidos en este documento manteniendo abierto el mismo. Para que la apertura del enlace de cada sitio web se haga de forma automática deberás dar los siguientes pasos:



PROXIMAMENTE ONLINE



Tres negocios que debes ver, los tres se complementan y te llevarán a tu libertad financiera. Para verlos haz click en cada banner, te llevara a la pagina de cada negocio.

- 1.- Ir a edición.
- 2.- En edición haz click en “Preferencias”.
- 3.- En preferencias haz click en “Administrador de Confianza”.
- 4.- En Administrador de Confianza haz click en el boton “Cambiar Configuración”.
- 5.- En la siguiente ventana marcar “Permitir que los archivos PDF accedan a todos los sitios web”.
- 6.- Hacer click en el botón “Permitir”.
- 7.- Cerrar ventana.

Con esta configuración “Adobe Acrobat Reader DC” te permitirá abrir los sitios web de los enlaces contenidos en este documento de forma automática y directa, sin tener que dar tu permiso cada vez que quieras abrir uno de los sitios web contenidos aquí.

Esperamos que esta herramienta os ayude a conseguir los resultados deseados, o en cualquier caso unos resultados aceptables.

Joxe Bilbao
Socio Fundador PFBSYSTEM
Miembro de EmprendeWorld
Propietario de Klodii.com



Tres negocios que debes ver, los tres se complementan y te llevarán a tu libertad financiera. Para verlos haz click en cada banner, te llevara a la pagina de cada negocio.