



MARKETING 24/7
www.marketingdigital247.com

Aprende a usar Internet
para generar ventas
las **24 horas** del día
los **7 días** de la semana

por Jorge Salazar

MARKETING 24/7

Eres libre de reproducir, transmitir o compartir este documento dentro o fuera de Internet, siempre y cuando lo hagas de forma gratuita, sin alteración u omisión alguna de *su contenido*.

Aquí hallarás información sobre técnicas e ideas para usar Internet y generar oportunidades de venta las 24 horas del día, los 7 días de la semana.

TABLA DE CONTENIDO

POR QUÉ DEBERÍAS LEER ESTE LIBRO...	4
PARA QUIÉN ES ESTE LIBRO...	5
EL INCREÍBLE PODER DEL INTERNET	5
EL SISTEMA	6
1 – Supera la Sobrecarga de Información	7
2 – Aprende Marketing de Respuesta Directa	8
Paso 3 – Aprende Habilidades Técnicas	8
4 – Crea un Imán de Dinero “de Alta Calidad”	9
5 – Crea la Página para Captar Clientes	10
6 – Crea un Tripwire o producto de Bajo Costo	11
7 – Crea tu Programa o Producto Principal	12
8 – Empaqueta Profesionalmente tu Programa	12
9 – Genera Visitas para Tu Página de Aterrizaje	13
10 – Construye una Relación con Tu Lista	13
11 – Usa Tácticas de Email Marketing para Vender	14
¿A Dónde Ir Ahora a Partir de Aquí?	15
NOTAS FINALES	15

Por qué deberías leer este libro...

¿Qué hay aquí para mí?, te has estar preguntando... en no muchas palabras, responderé esta pregunta, intentando decirte por qué es importante que leas este libro.

"Si crees que la educación es costosa, prueba con la ignorancia" – Derek Bok

¿Alguna vez te has sentido ansioso por no saber cómo atraer más clientes a tu negocio? Es algo que a mí me pasó durante un buen tiempo, y hasta hace algunos años, era uno más de los que dicen: "a mí no me gustan ni se me dan las ventas".

Por ahora, sólo quiero decir que en este libro te doy 11 ideas que puedes empezar a utilizar hoy mismo y que te ayudarán a generar oportunidades de venta las 24 horas del día, los 7 días de la semana, usando el asombroso poder del Internet.

Es contenido que me ha resultado de mucho valor, información que te permitirá comenzar con el trazado de un camino para un futuro de **Libertad Personal**, e iniciar, quizás, un camino hacia la **Libertad Financiera**.

Para quién es este libro...

Para emprendedores, profesionistas independientes y propietarios de pequeñas y medianas empresas, y para todo aquel que no duerme por descubrir nuevas formas de lograr más ventas...

...O pudieras ser tú, que ya sabes cómo hacerlo, pero quieres más.

El Increíble Poder del Internet

El Internet llegó para cambiarlo todo. En un mundo como al revés, de estar basado en una economía de masas, de pronto pasa a ser una economía de nichos y todo debido al Internet.

Y aunque los primeros que comprendieron el enorme poder del Internet lo han aprovechado y han hecho miles de dólares, si no es que millones, aún es tiempo.

Y después de 10 o 15 años todavía hay muchas empresas que creen que tener un negocio en Internet es tener una página de facebook...

Pero las personas tienen que entender el proceso, el modelo de negocio que es en realidad. No es solamente tener redes sociales, no es

solamente tener un blog, no es solamente poner anuncios en Google o en Facebook...

El Sistema

Un Sistema es un conjunto de partes o elementos organizados y relacionados para conseguir un objetivo. R. Kiyosaki insiste en que, para tener un negocio, hay que tener un sistema.

... no hagas un "Sistema Frankenstein", ni te dejes deslumbrar con los objetos brillantes...

Un negocio, como un sistema, es un conjunto de procesos relacionados y organizados, para lograr un objetivo específico que es, generar ingresos para ti. Ten en cuenta que un sistema puede estar formado por partes y/o sub sistemas.

Pero como en un rompecabezas, si no conoces el número de piezas o partes del mismo, ni la manera exacta de acomodarlas, simplemente no podrás tenerlo.

Esto es importante para no caer en el error de dejarse seducir cuando aparezca la nueva táctica, técnica u oportunidad para volverte rico de la noche a la mañana.

Este tipo de cosas se da todos los días en Internet; nuevas tácticas, nuevas herramientas poderosas, tutoriales, y un largo etcétera, que no harán más que confundirte y hacerte perder el enfoque principal, que es tener un sistema.

Pasemos ahora a ver 11 pasos para armar tu sistema.

1 – Supera la Sobrecarga de Información

Warren Buffet, uno de los hombres con más millones en el mundo, comparte que uno de los principales secretos de su éxito para los negocios es la habilidad de decir **no**.

Decir **no** a cada nueva oportunidad de negocio. Decir **no** a actividades “quita tiempo” y que no son productivas. Decir **no** a oportunidades de “ganar dinero rápido” en vez de dedicarte a construir un negocio exitoso real.

Con toda la información que hay acerca de cómo vender por Internet, lo que hay que hacer es superar la sobrecarga de información y centrarse en una sola cosa.

Y dejar de perseguir una oportunidad de negocio tras otra. Dejar de buscar la “próxima gran oportunidad”, porque no hay una “próxima gran oportunidad”.

2 – Aprende Marketing de Respuesta Directa

Tienes que equiparte con habilidades de marketing de respuesta directa.

¿Por qué?

Porque eres un empresario en pequeño con un presupuesto muchas de las veces limitado para gastar en tu negocio en línea, por lo tanto, es necesario hacer el mejor uso de tu dinero.

No puedes permitirte el lujo de gastar —y menos tirar— mucho dinero, como la mayoría de las compañías de Fortune 500.

Cada dólar cuenta, por lo que debes aprender las habilidades de marketing de respuesta directa para que gastes tu dinero sabiamente en cosas que funcionan.

Paso 3 – Aprende Habilidades Técnicas

Muchos de los sitios de “hacer dinero en línea” y los autos nombrados gurús engañan diciendo que no necesitas tener ningún conocimiento técnico en lo absoluto para poder tener éxito en tu negocio en línea.

Peor aún, afirman que sólo necesitas hacer unos pocos clics con el ratón para hacer miles de dólares instantáneamente... ¡por favor!

Lo que conviene es, cuando menos, aprender ciertas habilidades técnicas básicas, tales como:

- Conectar tu dominio y hospedaje para dirigir gente a tu sitio web. Si aún no cuentas con dominio y hospedaje, considera contratar el dominio en [Namecheap¹](#) y el hospedaje en [BanaHosting](#).
- Aprender a crear un blog de WordPress desde cero.
- Descubrir cómo crear tus páginas de aterrizaje en WordPress. Para ello, elige [Divi, el mejor constructor visual de páginas web](#), y además con un [10% de descuento](#).
- Aprender a escribir para vender —copywriting—.

4 – Crea un Imán de Dinero “de Alta Calidad”

Un “Imán de Dinero” o “Lead Magnet” es un producto gratuito; puede ser un PDF, uno o varios audios o videos, un reporte, software, etc., y que aporte verdadero valor a tus suscriptores.

Esta es la parte más importante del sistema; de ello va a depender gran parte del éxito (o el fracaso) de tu negocio en línea.

En primer lugar, debes entender el elemento más importante de un Lead Magnet poderoso...

Especificidad

Un Lead Magnet no tiene que ser largo, o complejo, ni requiere mucho tiempo para ser creado.

Sólo tienes que resolver un **problema específico** con una **solución específica** para un **segmento específico** de tu mercado.

Debe ser consumido por la posibilidad de que tenga un impacto. Un Lead Magnet perfecto ofrece valor a los 5 o 10 minutos del opt-in.

5 – Crea la Página para Captar Clientes

Ya que tienes tu Imán, el siguiente paso es la creación de una página de aterrizaje —también llamadas landing page, squeeze page, o simplemente página de captura—, para obtener nombres y direcciones de correo electrónico.

Los conocimientos básicos que hayas aprendido anteriormente —en el paso 3— te van a ayudar mucho en la creación y el establecimiento de la página de aterrizaje.

Por supuesto, tanto tu producto gratuito como tu página de aterrizaje, deben tener un diseño profesional —y si es posible, vistoso—. Esto aumentará la efectividad de tu página de aterrizaje.

Como ya mencioné, tus landing pages las puedes crear usando [Divi, el mejor constructor visual de páginas web](#). No exagero si te digo que Divi es de las mejores herramientas que podrás tener para tu negocio en Internet.

6 – Crea un Tripwire o producto de Bajo Costo

De tu Imán se van a generar las expectativas, altas o bajas, de lo que vas a entregar después. Por lo tanto, si tu producto gratuito no es bueno, si entregas un tabique o sólo das “pellejo” y nada de “carnita”, te estarás disparando en el pie.

El Tripwire es la puerta de entrada, dentro de tu embudo de ventas (sales funnel), para convertir leads o prospectos en los tan queridos clientes.

En el Sistema de Marketing Directo Tradicional, que perfeccionó Ryan Deiss, el Tripwire es el segundo elemento del esquema, y muy pocos negocios desarrollan este poderoso activo de marketing.

Por lo general es un producto de bajo costo —de \$7 a \$47 USD—, que al igual que tu Imán de Dinero, deberá proporcionar valor; es un anticipo de lo que vendrá después.

Además te ayudará a tener publicidad gratuita en Internet, tema que te explicaré en otra entrega.

7 – Crea tu Programa o Producto Principal

Esta es el plato principal, la “sustancia” por la que tus clientes te pagan buen dinero. El contenido de tu programa o producto tiene que ser bueno —como el caso de tu contenido gratuito y del tripwire—.

Cuando la gente te da sus nombres y direcciones de correo para obtener tu regalo de promoción, debes de inmediato mencionar tu programa, pero como un tipo de preventa.

Pero recuerda, no te puedes parecer al vendedor de “Centro Comercial” que menciona Randy Gage, rogándole ¡Cómprame!, ¡Cómprame!, ¡Cómprame!, a todo el que cruza su camino.

8 – Empaqueta Profesionalmente tu Programa

Con la fuerte competencia que hay en casi todos los nichos de mercado, presentar simplemente tu programa o producto no va a ser lo suficientemente bueno para la venta.

Es necesario empaquetar tu programa o producto para que se vea profesional y atractivo. Empaquétalo de tal manera que si la gente no te compra, sienta que se perderá una gran cantidad de cosas muy buenas.

9 – Genera Visitas para Tu Página de Aterrizaje

Estoy seguro que has escuchado y visto esto cientos de veces, pero, sin visitantes a tu sitio web, todo es inútil.

Puedes tener el mejor programa o producto del mundo, pero si nadie sabe de su existencia, entonces ni un alma va a unirse a tu programa o a comprar tu producto.

Esto significa que las ventas y los beneficios serán cero... ¡nada!

Una vez que tienes tu regalo de promoción o Imán del Dinero, puedes empezar a conducir tráfico masivo a su página de aterrizaje. De ahí, el siguiente paso será dirigir a tu prospecto hacia tu programa.

10 – Construye una Relación con Tu Lista

Después de que tus visitantes obtengan su regalo de promoción, preséntales tu **Tripwire**. Digamos que la tasa de conversión de tu campaña fuere del 2%; esto significa que por cada 100 personas que ven tu oferta, sólo 2 se unen a tu programa y los restantes 98 no.

Entonces, ¿qué ocurre con estas 98 personas?

¿Simplemente los dejas ir?

¡NO... DE NINGUNA MANERA!

Lo que debes hacer es construir relaciones buenas, de confianza, y beneficiosas con ellos a través de tácticas de email marketing. Recuerda que ellos ya te han dado su dirección de correo electrónico.

Para que consigas crear esta relación de confianza con tus futuros clientes, la herramienta que yo uso es [Active Campaign](#), un sistema completísimo para automatizar campañas de email marketing.

11 – Usa Tácticas de Email Marketing para Vender

En el paso 10, construiste relaciones profundas con tus suscriptores, compartiéndoles contenido valioso que utilizar. En el paso 11, les vendes tu producto, a través de la misma herramienta, [Active Campaign](#).

Simplemente regalar contenido gratuito siempre no te lleva a ganar dinero. La venta de tus programas o productos lo hará.

A pesar de que a menudo des contenido de valor, asegúrate de vender también. De lo contrario, todos tus esfuerzos se habrán ido a la basura.

La manera de hacer esto es tener una mezcla de contenido gratuito y labor de ventas dentro de cada correo electrónico que envíes.

¿A Dónde Ir Ahora a Partir de Aquí?

"Las decisiones son los ladrillos con los que construimos nuestras vidas" – Anthony Robbins

La mayoría se aventura en el mundo del Internet sin tener primero siquiera la más mínima idea de cómo funciona; ese es un error de lo más común y te invito a que no lo cometas.

Una recomendación importante que te doy, es que le pierdas el miedo a emprender de esta forma, porque estar en Internet es la mejor inversión que puedes hacer.

Notas Finales

En este momento ya sabes con mejor detalle qué puedes hacer para conseguir más clientes y generar ventas las 24 horas del día, los 7 días de la semana.

Pero de nada sirve conocer toda esta información si no implementas lo que te acabo de compartir.

Sigue en búsqueda del conocimiento especializado. Mantén tu mente abierta a nuevas sugerencias, pero ten cuidado, porque hay demasiada información "ahí afuera" y no toda merece la pena ser vista.

No te sobresatures de información, ni te dejes deslumbrar con cada cosa que brille en Internet, evitando saltar de experto en experto. Recuerda que no todo lo que brilla es oro.

No dejes de seguir esta línea... cada minuto que dejas pasar sin estar en Internet, estás perdiendo —o dejando de ganar— importantes sumas de dinero.

Si pones en práctica algunas de las técnicas que te he mostrado, te aseguro que el éxito te llegará con mayor facilidad y rapidez.

Te agradezco tu tiempo y te auguro un gran éxito; seguimos en contacto.

Jorge Salazar Morantes

“El 95% del éxito se basa simplemente en insistir” –
Woody Allen

¹ Enlaces de afiliado: Recomiendo herramientas que uso y que sé que son poderosas; tienen un enlace de afiliado, lo que quiere decir que si compras cualquiera de ellas yo recibiré una pequeña comisión, sin que ello signifique que tú tengas que pagar más. El precio seguirá siendo el mismo, y en el caso de Divi, tienes un descuento. Además, al comprar a través de mi enlace, te regalo 40 minutos de consultoría por Zoom para implementar la herramienta. [Solicita la asesoría aquí.](#)