

MARKETING 24/7

©2011 – 2024 multimarketingonline.com

©2020 – 2024 marketingdigital247.com

Derechos reservados.

Este documento es propiedad de Jorge Salazar «**Marketing Digital 24/7**», aunque se permite su distribución siempre que ésta no implique un rendimiento económico y no se altere ni su contenido ni su formato.

Si quieres ponerte en contacto conmigo, puedes hacerlo a través del email info@multimarketingonline.com

TABLA DE CONTENIDO

¿Por qué deberías leer esta guía?	3
¿Para quién es esta guía?	3
El Increíble Poder del Internet	4
Mentalidad	4
El Sistema	5
1 – Aprende Marketing de Respuesta Directa	6
2 – Aprende habilidades técnicas	7
3 – Crea un imán de dinero “de alta calidad”	8
4 – Crea una página para captar clientes	9
5 – Genera visitas para tu página de aterrizaje	10
6 – Construye una lista	11
7 – Usa el Email Marketing para vender	12
Notas finales ¿A dónde ir ahora?	12

¿Por qué deberías leer esta guía?

La pregunta es, ¿Qué hay aquí para mí?

Voy a decirte por qué es importante —mínimo bueno— que leas este librito.

Mira, ¿Te sientes ansioso por no poder atraer más clientes a tu negocio?

Yo sí, y me pasó durante mucho tiempo. Y cómo no, si era de los de: “a mí no me gustan las ventas”.

Deberías leer este libro porque hay que cambiar el chip. No es “no me gusta vender”. Es “lo que no me gusta es NO VENDER”.

MI chip cambió a partir del dolor de sentirme ansioso por no poder atraer más clientes y de aplicar estas 7 ideas que puedes empezar a utilizar ya, y que te ayudarán a generar oportunidades de venta.

¿Para quién es esta guía?

Es para emprendedores, profesionistas independientes y dueños de empresas, que necesitan nuevos clientes a diario.

El Increíble Poder del Internet

El Internet llegó para cambiarlo todo.

Los primeros que lo vieron lo aprovecharon, e hicieron cientos de miles de dólares —no, millones—... y aún es tiempo.

Mira, después de 15 o 20 años, todavía hay miles de empresas que creen que tener un negocio en Internet es tener su página de Facebook.

La gente tiene que entender el proceso que es en realidad.

No es publicar en redes sociales, no es tener un blog, hacer reels ni tik toks, ni tampoco solo poner anuncios en Google o en Facebook. Empieza por tener una [página web](#), pero una web rentable.

Mentalidad

Una de las causas más comunes del fracaso es el hábito de rendirse por cualquier frustración temporal.

Existen ciertos patrones mentales y de comportamiento comunes en las personas que han logrado gran de éxito en los negocios.

La gente piensa “hay que estar en Internet” ... y montan una web.

Pero no funciona solo así, y lo viví en mis primeros años online; 11 años con página desde el primer día, y cero ventas a través de ella...

¡Ninguna! ¡Cero! ¡Nada!

El éxito en Internet implica un proceso, un rompecabezas, y para que funcione, hay que saber cuáles son las piezas, dónde van y en qué momento ponerlas, y, sobre todo, hay que ser fuertes en mentalidad.

Además, para tener éxito en los negocios, offline y online, hay que tener una estrategia de marketing, y nada menos importante, la **Mentalidad Correcta**, la de que lo vas a conseguir.

El Sistema

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

Un negocio, como un sistema, es un conjunto de procesos relacionados y organizados para lograr un objetivo específico, que es en este caso, generar ingresos.

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

Y anota esto: es importante 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.

Un engaño que se da todos los días en Internet, nuevas tácticas, nuevas y poderosas herramientas, estrategias, y un largo etcétera, que solo confunden y hacen perder el enfoque, que es tener un sistema.

Veamos ahora los 7 pasos para armar tu sistema.

1 – Aprende Marketing de Respuesta Directa

Tienes que equiparte con habilidades de persuasión, de respuesta directa, dicho de otra forma, aprende **Copywriting**.

¿Por qué?

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

No puedes darte el lujo de gastar, y menos tirar, dinero.

Como cada dólar cuenta, debes aprender las habilidades de marketing de respuesta directa, como el copywriting, y que gastes tu dinero sabiamente en herramientas que sí funcionan.

2 – Aprende habilidades técnicas

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

Peor, afirman que con sólo hacer unos pocos clics con el ratón puedes hacer miles de dólares al instante... ¡Pfff!

Mira, entre lo que se requiere, cuando menos, es aprender ciertas habilidades básicas, tales como:

- Conectar tu dominio y hospedaje y dirigir gente a tu sitio web. Si aún no cuentas con dominio y hospedaje, considera contratar el dominio en [Namecheap](#)¹ y el hospedaje en [BanaHosting](#).
- Aprender a crear una página de WordPress desde cero.

- Descubrir cómo crear páginas de aterrizaje en WordPress. Para ello, elige [Divi, el mejor constructor visual de páginas web](#), y además con un [10% de descuento](#).
- Ya dijimos, aprender a escribir para vender —copywriting—.
- Enséñate un poco sobre Publicidad de Google Ads y Meta Ads.
- Aprende un poco o un mucho sobre los embudos de venta.

Así, al menos, si subcontratas sabrás cómo revisar el trabajo que te estén haciendo.

3 – Crea un imán de dinero “de alta calidad”

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

Esta es una de las partes más importantes del sistema; de ello va a depender gran parte del éxito, o fracaso, de tu negocio en línea.

En primer lugar, debes saber cuál es el elemento más importante de un Lead Magnet poderoso... especificidad.

Un Lead Magnet no tiene que ser largo, ni 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 da valor a los 5 o 10 minutos de su lectura.

4 – Crea una página para captar clientes

Ya que tienes tu Imán, el siguiente paso es la creación de una página de aterrizaje —también llamadas landing page o simplemente página de captura—.

Se usa para obtener nombres y direcciones de correo electrónico.

Los conocimientos básicos que hayas aprendido en el paso 2, te van a ayudar en la creación y el establecimiento de la página de aterrizaje.

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

Como dije, puedes crear tus landing pages usando [Divi, un excelente constructor visual de páginas web.](#)

No exagero si te digo que Divi es una de las mejores herramientas a tener para tu negocio en Internet.

5 – 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 esfuerzo es inútil.

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

Así que las ventas y los beneficios serían cero... nadita de nada.

Una vez que tienes tu imán de dinero, puedes conducir tráfico a tu página de aterrizaje, tal vez con Facebook y/o con [Google Ads](#).

De ahí, el siguiente paso, después de obtener los nombres y correos de tus prospectos, será dirigirlos hacia tu programa, producto o servicio, usando la siguiente clave.

6 – Construye una lista

Como digo, la idea, después de que tus visitantes lleguen a tu página de aterrizaje, es que te dejen sus datos y los metas en una lista o base de datos.

Esto se hace con un auto respondedor, como [Active Campaign](#) o Mailer Lite.

Porque llegan a tu página... y luego, ¿qué? ¿los dejas ir?

No, no deberías... en serio... de ninguna manera.

Lo que debes hacer es tenerlos en una base de datos —la lista— y de ahí construir relaciones buenas, relaciones de confianza y beneficiosas con ellos a través del email marketing.

Recuerda que ya te han dado su nombre y su dirección de correo electrónico. Y “el dinero está en la lista”.

Y para que consigas crear la lista de tus futuros clientes, la herramienta que yo uso es [Active Campaign](#), un sistema completo para automatizar y crear campañas de email marketing.

7 – Usa el Email Marketing para vender

En el paso 6, usas el email marketing para construir relaciones con tus suscriptores, compartiéndoles contenido de valor que puedan utilizar.

En el paso 7, les vendes tu producto o servicio, a través del email marketing, con la herramienta mencionada, [Active Campaign](#).

Dar contenido gratuito no lleva a ganar dinero. La venta de tus programas, productos o servicio, sí lo hará. Así que no uses tu lista para mandarlos a leer tu nuevo artículo en tu blog.

Aunque seguido les des contenido gratuito y de valor a tus suscriptores, asegúrate de venderles también. De lo contrario, todos tus esfuerzos se irán a la basura.

Haz que tu contenido sea entretenido, pero sin olvidar que hay un objetivo de ventas dentro de cada correo electrónico que envías.

NOTAS FINALES ¿A dónde ir ahora?

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

La mayoría entra al mundo del Internet sin antes tener la más mínima idea de cómo funciona; esa es una práctica común y te invito a que no le des por ahí.

Una recomendación que te doy, es que le pierdas el miedo a emprender de esta forma; aprovecha el Internet, es una gran inversión que podemos hacer.

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

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

Hay que seguir en la búsqueda. Tener la mente abierta a nuevas opciones, pero con cautela, porque hay demasiada información ahí afuera y no toda merece la pena.

No te infoxiques con tanta información; no te dejes deslumbrar con cada objeto brillante que sale en Internet; evita brincar de experto en experto. Recuerda, no todo lo que brilla es oro.

Y no dejes de seguir esta línea... cada minuto que dejas pasar sin aprovechar el Internet, puedes estar perdiendo —o dejando de ganar— cantidades importantes de dinero.

Si pones en práctica algunos de los pasos que te he mencionado, te aseguro que el éxito te llegará con mayor facilidad y rapidez.

Te agradezco y te predigo 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 útiles; 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 30 minutos de consultoría por Zoom para implementar la herramienta. [Solicita la asesoría aquí.](#)