

# COMO EMPEZAR UN NEGOCIO EXITOSO Y RENTABLE EN INTERNET, SIN MORIR EN EL INTENTO

El sistema probado para ayudarle a empezar un negocio exitoso y rentable  
en internet...! Sin tener que matar a nadie !



17/04/2011

E-mype

Gino Dante Giurfa Seijas

[www.e-mype.com](http://www.e-mype.com)

**EDITADO POR:**

E-mype.com , Empresa Virtual, dedicada al Desarrollo y Progreso de Pequeños Empresarios a través del Comercio Electrónico y los Negocios por Internet.

**DISTRIBUCION DE ESTE E-BOOK:**

**Este E-book tiene un valor de U\$ 9.90. Usted lo recibe con DERECHOS DE REVENTA INCLUIDOS.**

Este Documento se le entrega con DERECHOS DE REVENTA, es decir que lo podrá revender y quedarse con el 100% de los ingresos. Bajo la siguiente condición:

Usted **NO** podrá realizar cambio alguno en este libro, de ninguna naturaleza; debiendo entregarlo tal cual esta usted recibiendo esta copia.

# **COMO EMPEZAR UN NEGOCIO EXITOSO Y RENTABLE EN INTERNET, SIN MORIR EN EL INTENTO**



## **EL SISTEMA PROBADO PARA AYUDARLE A EMPEZAR UN NEGOCIO EXITOSO Y RENTABLE EN INTERNET... ¡SIN TENER QUE MATAR A NADIE!**

Crear y Desarrollar un Negocio en Internet se puede catalogar hoy en día como un Activo Virtual, donde este tipo de activo puede generarte ingresos pasivos de por vida, cumpliendo así con uno de los 4 cuadrantes del Flujo de Dinero que habla en su libro nuestro amigo Robert Kiyosaki.

Es cierto, Internet se puede convertir en tu fuente inagotable de ingresos siempre y cuando descubras el método adecuado, la técnica adecuada y sobre todo, recibas la información adecuada.

No existe nada en el mundo, ni la forma más fácil hoy en día, de lograr generación de ingresos más fácil que aplicando y usando el internet. Hoy en día cualquier persona desde cualquier lugar del mundo, puede lograr hacer fortunas de dinero aplicando los métodos, las técnicas y la información que mencioné anteriormente.

Ahora, voy a darte sin mucho pre-ambulo una breve descripción de los 8 pasos que necesita seguir en orden para empezar y hacer crecer un negocio exitoso en internet, y estos pasos son:

- 1. Encontrar un nicho de mercado hambriento-ANTES QUE decida que vender.**
- 2. Escribir una carta de ventas que impresione a sus visitantes.**
- 3. Diseñar un sitio web ganador que convierta a sus visitantes en compradores.**
- 4. Utilizar los motores de búsqueda mas poderosos de la red para generar toneladas de tráfico hacia su sitio.**
- 5. Buscar fuentes secretas de trafico barato ( incluso gratuito).**
- 6. Utilizar el poder del Email Marketing para mantenerse en contacto con sus visitantes y convertirlos en compradores.**
- 7. Hacer crecer su negocio vendiendo nuevos productos a su base de clientes.**
- 8. Utilizar el programa de afiliados para generar trafico libre y ventas.**

Cualquier persona, desde un novato hasta un experimentado Marketer en internet, puede verse beneficiado siguiendo esta secuencia probada de pasos. No importa donde este su negocio, cerciórese siempre de revisar los fundamentos y siéntase seguro que ésta secuencia de pasos, es la forma correcta para hacer crecer su negocio y quizás le pueda ayudar a mejorar su negocio mucho más de lo que ya es.

¡Lea el sistema probado de ocho pasos y descubra lo simple que es aplicarlo!

## **Paso # 1: Encontrar un nicho de mercado hambriento- ANTES de que decida que vender**



La mayoría de los vendedores incurren en el error de buscar un “ producto caliente” para vender, cuando este es el comienzo para estar “en un nuevo fracaso” Y terminan por elegir un producto antes que saber si existe un mercado para él. ¡ y esta es la razón por lo que la mayoría de los que comienza un negocio en internet fracasan!

**El hecho es que la mayoría de personas que entran a internet no van de compras. Ellos van primero en busca de información o como solucionar un problema.**

Lo que usted necesita hacer es encontrar un nicho de mercado que no esté saturado: actualmente existe un grupo de personas que están buscando una solución a un problema común, pero no están teniendo suerte en internet para encontrar la respuesta.

Haciendo una investigación simple, usted puede descubrir EXACTAMENTE que es lo que esta buscando estas personas y entonces debe buscar una manera de darles lo que ellos buscan. ¡El caso es, que usted debe SABER que existe un nicho de mercado atractivo que esté dispuesto a comprar su producto, aunque incluso no sepa que va a ofrecer!

Una vez que haya encontrado un nicho de mercado hambriento y tenga un producto que satisfaga las necesidades que busca su mercado, es la hora de escribir su carta de ventas.

## Paso # 2: Escribir una carta de ventas que impresione a sus visitantes.



Sin duda, la parte más importante de su Sitio WEB es su carta de ventas. Es el único y mayor contacto que sus visitantes van a tener con su negocio, así que usted tiene que estar seguro de hacer un buen trabajo, como un vendedor de alto rendimiento.

Muchas personas no se sienten seguras a la hora de escribir.! Pero no se preocupe! El escribir una carta de ventas es una “ciencia” y no un “arte”-hay una formula especifica que hay que seguir para conducir a sus visitantes suavemente hacia el proceso de ventas.

Usted necesita centrarse en como su producto o servicio solucionará los problemas de las personas o como hacerles sus vidas mejores. Usted debe pensar como lo haría un cliente: “**¿Que de bueno hay aquí para mí?**”.

Algunas cosas importantes que debe tener presente a la hora de escribir su carta de ventas:

- . Incluir un titulo y comentarios que vayan de acuerdo con los beneficios de su producto.
- . Construir credibilidad con testimonios.
- . Ofrecer una garantía asombrosa.
- . Ofrecer bonos de regalo (Beneficios Adicionales).
- . ¡ No se olvide de mostrarles una orden!. Nunca asuma que sus visitantes entenderán que es lo que usted quiere que hagan en su sitio. Tiene que **DECIRCELOS**, y después hacerles un seguimiento SENCILLO para su compra.

Y recuerde: Necesita enfocar su carta en las VENTAJAS de su producto, no en sus características. ¿Cual es la diferencia? Las características DICEN, los beneficios VENDEN.

Por ejemplo, está vendiendo lavadoras que ahorran de energía:

Característica: Utilizan menos electricidad que las máquinas convencionales.

Beneficios: ¡Ahorras dinero con cada uso!

¿Ve la diferencia? ¡ Sus visitantes deben tener una idea clara de cómo su producto va a ayudar a mejorar sus vidas , porque eso es lo que los va a convencer a que compren ¡

## Paso # 3: Diseñar un Sitio Web ganador que convierta a sus visitantes en compradores.



Si, es verdad: Debe comenzar solamente a construir su Sitio Web una vez que sepa que es lo que va a vender y tenga por escrito su carta de ventas. De tal manera que el diseño de su sitio facilite el proceso de venta.

¡La parte más importante que debe tener en cuenta cuando diseñe su Sitio Web es **MANTENERLO SIMPLE!**. Tiene solamente 10 segundos para captar la atención en el momento en que alguien llega a su Sitio Web – sino, se irán, y no los volverá a ver jamás.

### Algunos tips importantes para tener presente:

- . Elegir una fuente Plana como Arial o Verdana.
- . Utilizar el texto negro en un fondo blanco.
- . Asegúrese que su navegación sea clara y simple, e incluya un mapa del sitio(Sitemap).
- . Evite el uso llamativo o la distracción del flash o del audio (usar el video y el audio es ACEPTABLE solo como apoyo, porque más bien distrae de su mensaje).
- . Asegurase de incluir un formulario OPT-IN para recolectar los nombres y correos electrónicos de sus visitantes- a cambio de ofrecerles algo útil, como una suscripción gratuita a un boletín de noticias mensual o a un reporte gratuito que contengan información útil.

Si decide capacitarse un poco en HTML y diseñar usted mismo su sitio, o contratar a un diseñador para hacerlo por usted, su meta no es confundir a sus visitantes, debe guiarlos gradualmente y paso a paso a través del proceso compra.

¡Hágalo FACIL para que lo compren, y lo harán!.

## Paso # 4: Utilizar los Motores de Búsqueda y las Redes Sociales más poderosos de la red para generar toneladas de tráfico hacia su Sitio Web.



¿Ahora que ya tiene su sitio construido, es hora de comenzar a vender? ¿Pero cómo conseguir tráfico a un sitio web nuevo? La respuesta es: ¡Motores de búsqueda! Y Redes Sociales.

Cerca del 90% de los usuarios comienza con motores de búsqueda gratuitos al momento de buscar información en internet, Así que usted debe estar seguro que su sitio se posicione en los primeros 10 lugares del buscador google, ya que este domina sobre los otros.

Hay dos maneras de utilizar los motores de búsqueda para dirigir tráfico a su sitio: Con programas de pago- por- clic (PPC) como GOOGLE ADWORDS y YAHOO SEARCH MARKETING, y buscar ser rankeado en la búsqueda **“orgánica”** dentro de los motores. Usted puede comenzar con PPC, pues es la mejor manera de comenzar a dirigir tráfico INMEDIATO hacia su sitio.

Una vez que tenga cierto tráfico pagado dirigido a su sitio, y quiere estar seguro que las palabras claves o keywords funcionen lo mejor posible, deberá optimizar sus páginas web para esas palabras claves, de modo que su sitio web comience hacerse notar en la búsqueda **“orgánica”** de los motores para obtener resultados.

Lo mismo sucede con las Redes Sociales, en especial con Facebook, también puede hacer publicidad de Pago por Click y mostrarse a sectores específicos dentro de esta gran red social.

Así mismo lo puede hacer con Twitter, pero de una forma Gratuita y al grano, ya que esta red social, solo te permite 140 caracteres como texto de publicidad o información.

## **Paso # 5: Buscar fuentes secretas de tráfico barato ( incluso gratuito).**



Como vendedor en internet, uno de sus activos más importantes en su reputación. ! La gente necesita saber quién es usted, y porque deben confiar en usted!

¿ Entonces como lograr “una buena imagen” sobre usted y su negocio hasta en los rincones mas lejanos de la red?.

¡ Fácil ! Aquí lo tiene:

. ¡Hágalo Gratis, con contenidos de calidad! Escriba una serie de artículos cortos, con información útil, y sométalos a los directorios de artículos en línea e incluya un enlace hacia su sitio web al final de cada artículo.

. Publicar en la prensa el lanzamiento de su negocio. Esto es una gran manera de anunciar un producto nuevo, o divulgar sobre los progresos de su industria y esto conducirá tráfico a su sitio.

. Conviértase en un experto activo en los foros de la industria! Descubra objetivos para dirigir mercados hacia su sitio, comparta sus conocimientos con ellos escribiendo respuestas a sus preguntas y recuerde incluir siempre un enlace hacia su sitio web en su firma.

Cree y Desarrolle nuevos Blog, estos existen gratuitos en todo internet y empiece a escribir sus artículos. Esta es la manera más fácil y barata de darse a conocer, en el corto, mediano y largo plazo.

Al estar enviando toda esta gran información, Su nombre y el URL de su sitio web serán visitados. Esto también le ayudara a obtener mejores resultados en las listas de los motores de búsquedas, siempre que cada sitio abra su contenido, su link se estará activando. Los motores de búsquedas AMAN los intercambios de links en sitios relevantes, y por consiguiente usted se verá recompensado.

## **Paso # 6: Utilizar el poder del email marketing para mantenerse en contacto con sus visitantes y convertirlos en compradores.**



Lo oigo a todas horas: El email marketing no funciona. Y cuando oigo eso, apenas me sonrío... porque no es DEL TODO cierto. De hecho, Según Postfuture, el 82 % de los compradores en línea han hecho por lo menos una compra en respuesta a una promoción por email.

Toma un promedio de cuatro a siete contactos con alguien antes de que se sientan cómodos para comprarlos algo, así que necesita permanecer en contacto con sus visitantes y construir una relación con ellos.

El email marketing es la manera ideal para esto. Puede demostrar a sus suscriptores que usted realmente sabe de lo que está hablando y puede hacerlos sentirse cómodos para hacerle una compra.

¡Mejor aun, usted puede permanecer en contacto regular con sus clientes existentes y mantenerlos informados de productos nuevos que tenga para ofrecer!

## Paso # 7: Hacer crecer su negocio vendiendo nuevos productos a su base de clientes.



Hay una pequeña teoría comprobada que por lo menos el 36% de la gente que le ha comprado algo le comprará de nuevo, claro si hace un buen seguimiento! Eso significa que una tercera parte de su base de clientes, estarán esperando de usted una nueva oferta!

Usted ha cultivado ya una relación con sus clientes, ha puesto dinero y tiempo para lograr ganar su atención, establecer credibilidad, y cerrar la primera venta. ¡Esa es en gran medida la parte más difícil- sin mencionar que también la más costosa!

(Piense en toda la planeación, publicidad, y actividad promocional que lo llevarán a conseguir esas ventas iniciales).

Pero una vez que haya adquirido a esos clientes, debe desarrollar una **“relación de por vida.”** Un viejo adagio de marketing dice que el 80% de sus ventas vendrán a partir del 20% de sus clientes.

Esto significa que durante la venta y después de la venta son sus mejores apuestas para vender un producto adicional. Usted Puede:

- . Ofrecer productos que complementen la compra original.
- . Enviar cupones electrónicos de lealtad que puedan canjear en su siguiente visita.
- . Incluir una oferta de productos relacionados en su página de “Gracias”.
- . Vender los productos de afiliados que complementen su producto o servicio.

¡Si mantenemos contacto regular con nuestros clientes y les hacemos saber sobre productos nuevos disponibles, seremos capaces de aumentar nuestras ventas cerca del 30%!

## **Paso # 8: Utilizar el poder de los programas de afiliados para generar trafico libre y ventas**



Una vez que tenga un negocio provechoso en sus manos, debe estar siempre atento a nuevas ideas para hacerlo crecer. Y una de las mejores maneras de hacerlo es lanzar su propio programa de afiliados.

Los afiliados son la gente que promueven los productos de su sitio web. Cada vez que ellos envíen un comprador, usted les paga su comisión.

Con un programa de afiliados, tiene el poder de aumentar sus ingresos. Piense en ello...No tiene que gastar ningún dinero en publicidad porque sus afiliados hacen la publicidad por usted... y les paga solamente cuando hacen una venta. ¡No puede perder nunca!

## Sobre el autor:



Gino Dante Giurfa Seijas, nació en Ayacucho - Perú en 1973, y es Profesional en Computación e Informática, Técnico en Marketing para Mypes y Consultor en Comercio Electrónico desde 1998.

Desde el año 2000, Gino Giurfa Seijas, ha desarrollado su carrera profesional en el entorno de la Micro y Pequeña Empresa, a través de las áreas de Marketing, Gestión Empresarial y Negocios en Internet (E-commerce).

En el año 2002, inicia su aventura empresarial en los negocios virtuales, con el desarrollo de su página web

<http://www.e-mype.com>, que lo llevará a lograr las experiencias y compartir estos conocimientos de los negocios por Internet.

A lo largo de su carrera profesional, el Sr. Giurfa ha combinado su labor profesional con la docencia como profesor de Computación e Informática en las ciudades de Chiclayo, Pucallpa y Lima.

Durante los últimos 3 años ha desarrollado un único sistema capaz de ayudar a pequeños y micros empresarios, personas y emprendedores ha Vender por Internet y del cual es el Autor: su sistema E-mype "E-commerce Pack", o PACK DE NEGOCIOS (mas conocido como Comercio Electrónico Avanzado) del cual consta de 4 libros digitales, diferenciados por módulos e incluyen: productos, utilidades, softwares, herramientas, Hosting, Dominio y consultoría.

Edita actualmente **E-mype News "Boletín VIP de Comercio Electrónico"**, una publicación electrónica de carácter quincenal, dirigida a Emprendedores, MYPES, PYMES y especializada en la nueva economía y sociedad de la información.

Es autor de la última creación en Internet y ahora en la parte física (impreso) del libro **"El ABC del Comercio Electrónico" (Los Primeros Pasos)**, que por Internet se vende como pan caliente, ya que incluyen bonos GRATIS por 5 veces el valor del producto.

Actualmente durante este año, el Sr. Giurfa, ha venido dictando conferencias y seminarios sobre Comercio Electrónico para Micros y Pequeñas Empresas en las universidades de: San Marcos, Hermilio Valdizán, institutos y otros organismos del estado.

## **PRODUCTOS DE INTERES**

### **E-MYPE NEWS: Boletín VIP de Comercio Electrónico**

Aprenda todos los secretos mejores guardados para poner un negocio en marcha usando su computadora y acceso a Internet y crear una fuente adicional de ingresos con poco capital inicial.

Suscríbese desde aquí: <http://www.e-mype.com>

