

# 100 ideas de negocios para emprender en internet

=====  
**Copyright © 1998-2003 Continental Market™**

.....Todos los derechos reservados .....

prohibida la reproducción total o parcial, impresa,  
sonora, e-mail, publicación en internet o gráfica,  
fotocopiada, video o fotografía sin la autorización  
por escrito de la empresa editora.

<http://www.continentalmarket.com>

[publish@continentalmarket.com](mailto:publish@continentalmarket.com)

=====

## **TABLA DE CONTENIDO**

Introducción: elija su negocio en internet

Ideas de negocios 01 – 10: construyendo tu propia comunidad online

Ideas de negocios 11 – 20: creando un servicio gratuito

Ideas de negocios 21 – 30: proveer servicios a los demás

Ideas de negocios 31 – 40: crear herramientas automatizadas para crear tráfico

Ideas de negocios 41 – 50: construir tu propio imperio informativo

Ideas de negocios 51 – 60: ser el próximo Bill Gates con tu propio software

Ideas de negocios 61 – 70: crear videos para mercados específicos

Ideas de negocios 71 – 80: formar parte del negocio de la red de redes

Ideas de negocios 81 – 90: crear tu propia lista “opt in email”

Ideas de negocios 91 – 100: tener una renta mensual a través de suscripciones

## Eligiendo tu negocio en internet

si alguna vez soñaste con tener tu propio negocio rentable en internet, con poco mantenimiento, pero no tienes ni idea como comenzar, entonces este libro está hecho justamente para ti!

Hemos compilado 100 de las mejores ideas de negocios, de marketing, consejos y sugerencias y las juntamos todas en un solo libro para que te sea mas fácil decidir tu futuro...

lee atentamente cada una de las propuestas, estúdialas y luego separa de esta lista aquellos negocios que sean aptos para ti.

Este producto no es solo para principiantes. También incluimos ideas para aquellas personas que ya tienen su negocio en internet o su website. Incluimos modelos de los cuales puedes aprender y sacar tus propios proyectos.

Cada persona puede encontrar mil formas de sacarle provecho a estas ideas, expandiendo su negocio existente o creando uno nuevo.

En medio de tanta información, incluimos también algunas 'perlitas' para hacer dinero en internet e información que puede aplicarse a cualquier negocio.

Te sugerimos que leas todas las secciones correlativamente, aún aquellas que no consideres de tu gusto o experiencia o que no creas que pueda ser beneficioso. Pues tal vez alguna de esas sugerencias puede hacerte reconsiderar una decisión (con o sin modificaciones) que resulten en ideas que te haga ganar buen dinero.

Existen en este libro algunos links a sitios en internet que pueden servirte de ejemplo o de apoyo.

La clave para ser exitoso en un negocio en internet es, precisamente, elegir un negocio que realmente disfrutes. Si odias hacer un determinado trabajo, no importa cuanto potencial tenga ese negocio, no serás capaz de dedicarte satisfactoriamente a él. Al fin y al cabo... a quién puede interesarle hacer un trabajo que no le agrada por el resto de su vida?

Eso es lo que estamos tratando de evitar. Estamos viviendo en la era de Internet y hay decenas de miles de oportunidades esperandote ahí afuera -o adentro como mas te guste ☺ .

El secreto está en escoger algo que realmente te guste, no importa cuan absurdo o extraño parezca al principio.

Tus amigos pueden decirte que estás loco por tener ese extraño sueño. Hasta pueden llegar a reirse por pensar que tu idea es ridícula, pero tu serás el primero en reirte cuando, desde la comodidad de tu casa y por cuenta propia, puedas conseguir ingresos muy superiores a los que ellos obtienen trabajando, (jefe mediante), mas de 8 horas diarias el resto de sus vidas!

### **LA MEJOR FORMA DE CAMBIAR EL ESTILO DE VIDA PARA MEJOR, ES TRABAJAR EN LO QUE REALMENTE UNO AMA.**

Quítate la venda de los ojos y las limitaciones...

¿qué es lo que mas te gusta hacer?

¿Cuáles son tus hobbies?

¿En qué piensas cada vez que tienes un rato libre?

¿Qué es lo que quieres hacer en esos momentos de dispersión?

Ese es el negocio adecuado para ti!!... y no me digas que no lo puedes hacer!!

Encuentra lo que te gusta hacer y habrás encontrado el rumbo. Si... será difícil al principio. Lo es en cualquier negocio que una persona emprenda. Si tu negocio es también tu pasión y tu hobby, serás un triunfador y no abandonarás cuando vengan los tiempos difíciles... simplemente porque amas lo que haces!

Haz este pequeño test y veremos...

- 1) tienes temor al levantarte de la cama cada mañana?
- 2) constantemente deseas obtener esa especie de libertad en tus tareas diarias?
- 3) Has intentado hacer algún negocio por tu cuenta antes y fallaste?
- 4) Te preguntaste alguna vez si existe un propósito en esta vida?
- 5) Deseas pasar mas tiempo en tu hobby o de vacaciones que en tu trabajo?

Si contestas afirmativamente a alguna de esas preguntas, tienes algo en mente para tu futuro. Si contestas que si a todas las preguntas, debes hacer algo con tu vida inmediatamente!

Este libro puede ser la llave que te ayude a abrir la puerta para dar un paso importante en tu vida...

## Ideas de negocios 01 – 10:

### construyendo tu propia comunidad online

demasiadas personas han ya comprado su espacio en la WEB, pusieron una carta de ventas para tal o cual producto, y se han sentado a esperar que vengan millones de dólares. Voy a repetirlo una y mil veces... esa táctica NO servirá jamás!

Si quieres tener éxito online tienes que poner en marcha una estrategia para tu website. No importa como lo llames: estrategia, metodología, comunidad online, centro comunitario, etc. Todo se trata de lo mismo: un plan.

Tienes que construir un website que esté enfocado 100% con las necesidades de determinado público. Luego, la tarea es encontrar el producto o servicio que solucione esas necesidades o problemas.

Luego, se le agregan 'bonus' o 'extras' o 'regalos' o como quieras llamarlo, basándote en tu producto, algo que esté directamente relacionado con las mismas necesidades. También podrías agregar algún tipo de software que ayude a esas personas... por ejemplo, si te dedicas a los buscadores y directorios de internet (search engines – directories), podrías implementar un software que ayude a las personas a suscribirse en esos buscadores gratuitamente.

**Entonces, resumimos las 3 claves para obtener ganancias en cualquier website comercial, cualquiera sea el producto o servicio que vendas:**

- 1- tener un producto líder que la gente quiera y necesite
- 2- tener 'extras' o 'regalos' que complementen a tu producto o servicio
- 3- tener otros productos para la post-venta o varios productos para la misma necesidad.

Conozco personas dentro del e-commerce, del e-business y del e-marketing que contratan los servicios de diseño gráfico, de inserción en buscadores, campañas publicitarias e incluso personas que contestan los e-mails... pero a pesar de ello

son muy exitosas en su negocio... y el éxito es que siguen al pie de la letra las 3 claves fundamentales.

**Si hablamos de estrategias...** cómo elegirías una para construir tu imperio en internet?

Abajo, encontrarás un proceso de 3 pasos que te ayudarán a crear una estrategia general. No quiero complicar el proceso bajo ningún concepto, pero si quiero ayudarte a crear ideas para ello. Las tácticas que implementes día a día en tu negocio se tendrán que basar en una estrategia general de marketing.

### **PASO 1: crea una temática general para tu negocio online**

No puedes desarrollar tu negocio en base a un solo producto. Aún si estás promocionando un producto principal, no es 'el producto' lo que la gente quiere. Ellos quieren los BENEFICIOS que reciben a través de tu producto. Cuando diseñes tu website tienes que concentrarte en el **BENEFICIO mas IMPORTANTE** que debe reflejarse en cada frase!

Cuando digo 'beneficio mas importante' me refiero a lo que las personas tienen como máximo objetivo cuando entran en tu web, por ejemplo, ganar mas dinero, perder peso, éxito online, ser sexualmente atractivo, autodefensa efectiva, tener el mejor jardín de la ciudad, etc.

Entonces... NO bases tu negocio en el producto o servicio, sino en el **BENEFICIO PRINCIPAL**. Ese es también el motivo por el que la gente va a volver una y otra vez a visitar tu website... y a comprarte otros productos.

#### **Qué es lo que tu público mas quiere?**

*Más dinero*

*Mejor salud*

*Perder peso*

*Ser buen deportista*

*Estar bien informado*

*etc*

tomate todo el tiempo necesario para descubrir cuál es ese BENEFICIO. De ahí es donde va a salir tu producto o servicio. (hasta podrías proveer de varios productos y servicios para un mismo beneficio) Esto te permitirá crear múltiples fuentes de ingreso... y todo generado con un solo Website!!

## **PASO 2: desarrolla una imagen única e inigualable para tu negocio (IUI)**

Tu negocio no tiene que ser como el resto de los negocios online. Necesitas desarrollar exclusividad o particularidad... algo que te distinga de la competencia... necesitas crear una imagen única e inigualable para sobresalir del resto.

Por ejemplo, muchos están vendiendo libros online. ¿cómo hizo Amazon.com para convertirse en la 'librería' mas importante de internet? Ellos desarrollaron un IUI que los llevó a ser los 'número 1' en ventas. Ellos se hicieron llamar desde un principio 'La librería mas grande del mundo' y en eso se convirtieron tiempo después!

¿cómo puedes desarrollar tu propio IUI? Probablemente no vayas a tener la selección mas grande de productos en un determinado rubro. Déjame mostrarte una pequeña fórmula que te ayudará a crear tu propio IUI:

agarra lápiz y papel y escribe en el borde superior la frase 'tu sabes cuánto \_\_\_\_\_ ...', ahora da vuelta la hoja y escribe 'bien, lo que yo hago es \_\_\_\_\_ ...'

quiero que escribas en la primer parte, que son o en que consisten la mayoría de los negocios en tu rubro y en la segunda parte, debes escribir lo que tu negocio es o hace por las personas y que los demás negocios no ofrecen.

Evita usar palabras como 'mejor servicio' o 'calidad' porque esas cosas no significan nada, a menos que seas mas específico en tu descripción. Esto te va a llevar un buen rato y tal vez algo de investigación. Deberás estudiar

detenidamente a la competencia online... date un par de días para llevar a cabo esta tarea.

Luego, quiero que todo lo que hayas escrito en la segunda sección, lo resumas en una sola frase u oración. Escribe varias oraciones hasta encontrar las palabras correctas. Otra vez... si esta tarea te lleva un par de días, no importa... bien vale la pena!

Esa frase u oración que determines será tu IUI que usarás para distinguirte de la competencia!!

Úsala en tu firma, en tu website, en tus tarjetas de presentación, en los encabezados de cartas y faxes, en tus cartas de ventas, promociones, etc. Úsala cuantas veces te sea posible, como si fuera un slogan... y verás que con el tiempo, la gente comenzará a distinguirte por tu IUI mas que por el nombre de tu producto o negocio!!

### **PASO 3: concéntrate en construir una buena relación con tus clientes e interesados.**

Para construir un negocio exitoso en internet necesitas maximizar la comunicación y relación con el público. A pesar que el negocio en si mismo debe ponerse en 'autopiloto', debes siempre recordar que del otro lado hay personas reales. La credibilidad es el aspecto mas importante porque hay en este mercado online muchos comerciantes que 'van, vienen y desaparecen' de la noche a la mañana y muchos otros con esos negocios que te prometen convertirte en millonario en una semana!

Ese tipo de personas no merece ni inspira la mas mínima confianza! Para ir ganándote la credibilidad y confianza de las personas deberás llevar a cabo tareas tales como:

Newsletters (informes electrónicos por e-mail), cartelera de eventos y mensajes, llamadas en conferencia, programas exclusivos, chats programados, boletines de noticias y novedades, etc.

Muchas personas del medio se preguntan porque los newsletter están invadiendo el mercado y eso ocurre simplemente, porque dan resultado! Te ayudan a desarrollar una especie de relación con los clientes y los interesados como no lo podrías hacer de ninguna otra forma.

Usa tu imaginación y desarrolla otros servicios gratuitos como los que mencioné mas arriba que harán que te aproximes y que estés siempre ‘en frente de las narices’ de tus clientes y potenciales clientes.

Por qué no ofrecer una conferencia mensual? O un chat en tu website cierto día de la semana a determinada hora? Pues bien... hacer negocios exitosos online depende en un 80% de tu propia imaginación!

**Una COMUNIDAD en internet puede ser construída basada en cualquier producto o servicio que te puedas imaginar!**

Te voy a dar como ejemplo a 10 comunidades que puedes construir, pero... ten en cuenta que son solo ejemplos! Puedes construir una comunidad sobre cualquier cosa!!

Ve a un negocio que vendan revistas y vas a ver que cada una de esas revistas está construída en base a un grupo determinado de consumidores y/o a un tema específico. Puedes poner como ejemplo a cualquiera de esas revistas para usarla de modelo y construir tu website... tu propia comunidad... tu propio negocio!

**Las 10 comunidades que puedes construir son:**

### **1- Marketing en internet**

Este mercado está muy ‘caliente’ en estos tiempos y parece que va a seguir así por años, ya que cada día se suman mas y mas negocios a la red. El problema de construir una comunidad en esta área es que es muy difícil poder implementar una imagen única e inigualable (IUI). Hay miles de sitios que están vendiendo productos o servicios relacionados con el marketing en internet y sería casi imposible superar a todos ellos. Entonces, para poder dedicarte a este tema,

tendrías que hacerlo sobre un tema específico y además proveer de mucha información o servicios gratuitos para hacer notar lo que eres capaz.

## **2- escritor y/o editor comercial**

todos los negocios en internet necesitan aprender constantemente sobre técnicas y fórmulas para escribir anuncios, artículos informativos, cartas de venta, páginas web, etc que puedan capturar la atención de los lectores o que puedan vender algo. En esta área debes contar con muchos informes o artículos gratuitos o tal vez implementar un software que facilite esta tarea (aunque la mejor forma es haciéndolo manualmente. Otra vez, al igual que sucede con el marketing, vas a encontrar que es un rubro muy amplio y con mucha competencia. Aunque esto no quiere decir que no puedes encontrar tu IUI. Lo que quiero decir es que vas a tener que trabajar mas de la cuenta para poder tener el éxito que esperas. Conozco a un escritor en internet que encontró un buen sistema para escribir y que actualmente es contratado por muchas grandes empresas... él se hace llamar a si mismo 'el mejor cyber-escritor comercial' haciendo notar con esta frase que no solamente es el mejor, sino que tambien es exclusivo de internet.

## **3- desarrollo físico – dietas**

para darse cuenta del auge que está teniendo este mercado en el mundo, basta con encender el televisor y ver los comerciales. Los comerciales están invadidos de publicidad que vende productos nutricionales, equipamiento para resaltar la musculatura, programas de ejercicios físicos o nutricionales, productos dietéticos, sistemas para adelgazar, etc etc. Los mensajes de noticias, chats, conferencias, ejercicios, consejos de la salud, etc, son excelentes para poder crear una amplia comunidad interesada en este tema. Pero no vas a encontrar ninguna ausencia de material o productos o servicios en este rubro en internet. Pese a ello, el mercado es tan amplio que bien vale la pena desarrollar algún producto o servicio único, que resalte del resto. Todo está en tu imaginación!!

## **4- comprar y vender en subastas online**

este es otro gran negocio con muchas oportunidades y que realmente atrapa a muchísima gente. Puedes crear una comunidad que esté enfocada a un determinado tipo de productos o servicios (para comprar o vender) cualquier tipo de productos o servicios es bienvenido: productos para coleccionistas, para bebés, herramientas, muebles y decoración, propiedades, automóviles, computadoras, etc. Para crear esta comunidad, se utilizan mucho los foros de discusión, anuncios, cursos de entrenamiento, y sobre todo los clasificados gráficos y online. En este último caso, se acostumbra implementar un sistema de clasificados gratuitos y otro pago, en donde los que mas paguen, se sitúen al tope de una lista de resultados cuando los visitantes realizan una búsqueda. Realmente sería muy sencillo implementar algún sistema novedoso o distinto al que vemos en internet en estos días y tener gran éxito con algún mercado o tema específico.

#### **5- un medio de prensa online**

todos los negocios y los particulares utilizan este tipo de medios en internet. Lo mejor en este caso es dedicarse a un tipo determinado de noticias. Debes incluir muchos informes y artículos gratuitos, de fácil lectura, con pocos gráficos. Se puede construir esta comunidad por medio de newsletter (informes enviados por e-mail) y banners en otros websites relacionados. Lo mas importante en este tipo de websites es que la información esté actualizada y modificada continuamente lo que implica mucha tarea al momento de realizar los contenidos del website. Esta comunidad puede llegar a ser muy amplia y los frutos pueden ser incalculables. Se obtienen muchos ingresos vendiendo publicidad, tanto dentro del website, como en los newsletters!!

#### **6- productos de belleza**

visita nuevamente al negocio de revistas y date cuenta de la gran cantidad que se dedica a este rubro. Puedes llegar a ver docenas! Es muy fácil encontrar un determinado tipo de personas que tenga una misma necesidad y construir una comunidad en base a ello. Podrías implementar un producto principal y cientos

de productos o servicios complementarios con que hacer negocios! Otra buena propuesta!

### **7- asistencia en la cocina**

que tal te parecería dedicarte a electrodomésticos para la cocina o libros con recetas culinarias? Un gran desafío sería encontrar productos que NO se encuentren en otros negocios (dentro o fuera de internet). Tanto los nuevos electrodomésticos como los libros de cocina son siempre un producto 'caliente'. Pero hay muchos similares que se venden por doquier en las tiendas y supermercados locales por mucho menos dinero de lo que costaría hacer el envío del producto por correo. Para tener ideas nuevas sobre productos, simplemente vea comerciales televisivos. Podrías empezar proponiendo 'la receta del día' en un newsletter y algún chat o foro de discusión para escuchar propuestas de los participantes. Esto ayudará a incrementar tu comunidad con rapidez en un mercado realmente ilimitado!!

### **8- automóviles**

odio tener que poner todos juntos, la gran cantidad de negocios que derivan de los automóviles, pero tampoco quiero que este libro se llame '1001 negocios en internet'. Puedes ser un vendedor de automóviles ganando una comisión por cada venta, puedes cobrar por publicar avisos clasificados de terceras personas, novedades de modelos, carreras de automóviles, libros, manuales de usuario, manuales de mecánica y electricidad, autos de colección, etc etc. Puedes definir la comunidad que mas te guste o la que te sientas mas cómodo... todas derivarán en un negocio excitante y productivo.

### **9- Deportes (especialmente el fútbol soccer)**

La idea puede enfocarse a cualquier deporte, pero la mejor opción es dedicarse solo a uno. Con tantas personas simpatizantes y practicantes de deportes, cualquier cosa que mejore o beneficie es bienvenida. Es realmente una de las mejores opciones. Si eres amante de determinado deporte, no dudes en crear tu

propia comunidad, ya sea en forma local, nacional o internacional. Se pueden ofrecer videos, libros, información de clubes y jugadores, foros de discusión, newsletters. Y algo que todavía no se está usando demasiado pero que es muy atractivo es el Video Real que puedes implementar online en tu propia web.

## **10- autodefensa**

¿qué te parece un sitio dedicado a la defensa personal? Podría ser para niños, mujeres, mujeres profesionales, hombres, etc. Ahí tienes una buena idea! Selecciona un mercado dentro de esta área y vende libros, tácticas, técnicas, actitudes, videos, equipamiento, etc que le ayude a las personas a defenderse mejor ellos mismos. Con el incremento general de la violencia a nivel mundial, los consejos de autodefensa están en crecimiento también. Se podrían implementar newsletters, folletos, manuales instructivos, etc. Una comunidad muy extensa!

**El marketing de un website es, simplemente lo mismo que decir  
'construcción de una comunidad'**

Construye tu propia comunidad dentro de un mercado o tema específico. Elige o acondiciona las ideas que te presento mas abajo, para implementar en tu negocio online y que te ayudarán a construir una relación con los clientes, potenciales clientes o interesados y ver incrementar tus ventas!

# Ideas de negocios 11 – 20:

## creando un servicio gratuito

¿qué es lo primero... el producto o el website?

Muchas personas tienen el carro antes que el caballo. Ellos tienen un producto o servicio para vender y buscan personas a quienes venderles.

¿sabes que sería mucho más fácil si comenzaras con un grupo de personas que quieren comprar algo y después buscaras un producto o servicio para ofrecerles?

Que aún no tengas un producto, no significa que no puedas tener un website. Elige un mercado específico o un grupo determinado de personas primero, ... construye un website,... consigue tráfico para ese website, y luego, buscas un producto que esas personas quieran comprarte o bien vendes espacio publicitario dentro de tu website o tu newsletter.

Conozco muchos websites exitosos que están ganando miles de dólares mensualmente y ni siquiera tienen un producto a la venta. Ellos venden espacio publicitario, publican clasificados pagos o venden banners. Ellos son los intermediarios, o el medio, que otros comerciantes utilizan para vender sus productos. Una vez que tienes un 'mercado', hay docenas de personas listas y dispuestas a comprar tus productos o productos que aparecen en publicidades dentro de tu website.

Puedes diseñar un website dando TODO absolutamente GRATIS con el único propósito en tu mente de construir una gran comunidad de personas que te visiten continuamente una y otra vez. Muchas personas creen que esta es la mejor forma... y brindan información valiosa gratis, ofrecen links a otros websites relacionados, regalan archivos que la gente puede bajarse directamente del website o tienen software (freeware) que todos pueden usar... y yo personalmente, estoy de acuerdo en que esta es la mejor forma de empezar a hacer negocios en internet... se tarda un poco más, pero es la forma más

efectiva. Pues para el momento en que les ofrezcas algo para comprar, esas personas ya confiarán en ti por completo y será mas fácil venderles cualquier cosa.

Piensa en algo que puedas brindarle a ese público de tu comunidad, algo que seduzca a todas esas personas y que sea superior a lo que ofrecen otros sitios en internet.

Las personas que quieren emprender un negocio del tipo que sea, suelen complicarse las cosas, pero yo quiero resumirles el trabajo y aconsejarlos con una sola frase:

**“construye un website que le de a un grupo de personas lo que ellos quieren!”**

no podemos simplemente escribir una carta de ventas y esperar tener ganancias... tenemos que:

- a) encontrar un mercado específico. Busca entre las revistas locales que te ayudarán a elegir a un público determinado. Te garantizo que cualquiera sea el hobby o interés que tengas, habrá muchos otros intereses que aparecerán.
- b) Descubre que es lo que quieren. Esto se logra investigando y preguntándoles directamente. Busca en newsgroups o foros de discusión que se relacionen con el tema que te incumbe.
- c) Una vez que descubras lo que ellos quieren, dáselos! Diseña un sitio que sea exactamente lo que están buscando. Publicita lo que ofreces, menciónalo en los foros, prueba poniendo links en sitios relacionados y comienza a crecer!

Esto no es una tarea que se realiza de un día para el otro, lleva su tiempo... pero es asi de simple! La parte mas complicada y dificil es elegir lo que se debe brindar a las personas. El website puede ser hecho por ti mismo o por un programador web, pero sea como sea, si te enfocas en lo que la gente desea, conseguirás el éxito rápidamente.

Para comenzar a andar por este camino... hay 10 negocios que podrías realizar en esta área:

### **11- Provee un servicio gratuito CGI en tu website**

Encontrar un programa CGI es algo que todas las personas en internet quieren o necesitan. Conozco sitios que ofrecen clasificados gratuitos, o links gratis para que puedan hacer ver su banner publicitario todo el tiempo. Para tener una idea sobre este tipo de web, puedes dirigirte a [www.cgi-resources.com](http://www.cgi-resources.com) y ver todos los programas que están ofreciendo allí.

### **12- intercambio de banners**

estoy segura que habrás pensado en esta posibilidad... hay cientos de sitios de intercambio de banner por ahí. Y se lo que estás pensando... tienes razón. Internet no necesita otro sitio web dedicado al intercambio de banners, pero SI necesita un intercambio de banners de un tema o mercado específico. Podrías dedicarte al área del marketing o a los sitios infantiles. De esta forma le estarías dando a tus clientes mayor efectividad con la publicación de sus banners. Hay muchas tácticas que pueden ayudar a tener éxito en este mercado que no están siendo 100% aprovechadas por los que se dedican a esto.

### **13- sitio de download (descarga de archivos)**

podrías crear un website de download para un tipo de mercado o público determinado: programas CGI, software para negocios, demos de juegos, cliparts, fotos, libros educativos, etc. Lo principal en esta opción es que puedas desarrollar tu 'imagen única e inigualable' que te distinga del resto de los websites dedicados a download. ¿por qué visitarían tu sitio y no el de la competencia? Puede ser porque tienes mejores programas o porque estás mas organizado... o puede ser que incluyas 'solo lo mejor' en algo. Conviértete en el inigualable dentro del rubro que elijas y ve como aumenta el tráfico de tu website. Un negocio lleno de oportunidades! Aunque voy a advertirte una pequeña cosa:

asegurate que el servidor web que uses no te sobrecargue el precio por tener demasiada transferencia de bites ya que un website de download consume demasiados gigabites!

#### **14- website de juegos**

puedes construir un website dedicado enteramente a códigos, trucos y consejos de juegos. La mayoría del trabajo estará hecho por tus propios visitantes después de que se enteren que ´coleccionas´ este tipo de cosas. Envía newsletters, coloca publicidad en la web y mantenete listado en las principales publicaciones del medio gráfico y tu tráfico empezará a surgir rápidamente. Los ingresos en este tipo de negocio provendrán de companias de juegos que publicitarán en tu website o de comerciantes tratando de venderlos también. Una ´pizarra de mensajes´ dentro de tu web, ayudará enormemente a la popularidad. Necesitará además diferentes secciones para los distintos tipos de juegos.

#### **15- software de negocios**

crea un sitio que liste todo el software para los diferentes negocios, pueden ofrecerse downloads de demos con revisión y crítica de los mismos y un newsletter que hable de nuevos productos. Los hombres de negocios están en la búsqueda continua de nuevos productos que mejoren su negocio o faciliten las tareas. Además podrías implementar un foro de discusión y un Newsgroup en donde las personas dejen sus inquietudes y propuestas en los programas mas populares.

#### **16- un website de recursos de ´cualquier cosa´**

puedes crear una lista de recursos de TODO. Encontrar o crear un listado basado en los sitios web dedicados a recursos de todo tipo. La idea de este tipo de negocios es que seas el ´punto de partida´ o el ´portal´ de búsqueda de recursos: perros, muebles, jardines, marketing, software, juguetes, automóviles, agricultura, etc etc. Tener un website de recursos de todo tipo es casi tan bueno

como tener uno con recursos de un tema en especial. Cualquiera de las 2 opciones es aceptable y realmente productiva.

### **17- sitio de premios o condecoraciones**

piensa en algún premio que le puedas otorgar a un determinado público, según su área. Podría ser un “5 estrellas” para aquel website exitoso en salud física o “elite” para los sitios de e-marketing o cualquier otro premio que se te pueda ocurrir. Diseña un muy buen gráfico para tu logotipo. Pon un formulario para aquellos que quieren anotarse y participar y crea una base de datos sencilla. Luego, dedícate a navegar por aquellos sitios que crees que pueden ser merecedores del galardón. Incluso puedes mandar algún tipo de notificación a las diferentes empresas y dueños de websites. Al entregar los premios, los ganadores deberán ubicar tu logotipo en el homepage de sus websites. Esto, a su vez se convertirá en un link que será visto por las miles de personas que entran a esos sitios exitosos. Tu público será importante y lo que puedas hacer con ese público en tu website también!

### **18- informes al consumidor**

conviértete en el ‘perro guardián’ de determinado público. Se podrían crear informes sobre automóviles o programas para generar dinero, testear programas de cuidado personal o equipamiento para ejercicios físicos. Conviértete en un consumidor experto en cualquier área, siendo una especie de protector o ‘la mano derecha’ de los demás consumidores dentro del área de tu experiencia. La meta es tener la mejor información posible de determinado tema para hacer mas interesante y atractivo a tu website. Los ingresos de dinero vendrán por medio de los espacios publicitarios que vendas o de algún producto o servicio especial.

### **19- notici@s**

pensarás que esta área es casi imposible de llevar a cabo con todos esos ‘mosntruos’ en la información que hay dentro y fuera de internet. Tienes razón... sería muy complicado... si estuvieras tratando de cubrir toda la información. Tu,

como un pequeño negocio, debes y puedes cubrir solo un área de interés y recolectar todas las noticias que tengan que ver con esa área. Piensa por un instante en eso. Es muy factible y es extremadamente productivo!

## **20- viajes y turismo**

destinos exóticos, cruceros para millonarios, etc. Esto es divertido. Puedes dedicarte a recopilar destinos de viaje, hoteles, restaurants, etc. Encuentra uno o varios paquetes de turismo a los que podrías dedicarte exclusivamente y te convertirían en un agente de viajes... venderías tickets (con el respaldo y control de una agencia de viajes que maneje las reservas y los cobros) para varios destinos. Para comenzar, analiza las diferentes opciones, tours, y ofrecimientos de agencias de viajes o de aerolíneas. Si además, combinas esta idea de negocio con la de información al consumidor (del punto 18) y aconsejar o advertir a las personas de lo bueno y lo malo de ciertas agencias de viajes y/o lugares. Además de ser entretenido es realmente productivo, especialmente en época estival.

## Ideas de negocios 21 – 30: proveer servicios a los demás

conozco a cientos de personas que están ganando fuertes sumas de dinero ofreciendo y vendiendo servicios que otras personas dedicadas al e-marketing quieren y necesitan desesperadamente como ser: diseño web, promoción de webs, suscripción a los buscadores y mucho mas!

Este negocio va a ir expandiéndose a medida que vaya pasando el tiempo. Se comenta entre cada comercio y empresa del planeta que la próxima generación comercial se hará en la web y todos se están tratando de acomodar y adaptar al sistema. Si quieres aprender y proveer servicios en esta área hoy, tu clientela se verá aumentada enormemente en los próximos meses y años, así como todos los negocios que quieran expandirse en la red. No te sientas atrapado por el presente ... muévete rápido y anticipate a los hechos y al futuro, siendo proveedor de servicios en internet!

A pesar que el negocio de los productos informativos y el del software son los mas lucrativos en internet, puedes hacer mucho mas dinero al proveer servicios a traves de un producto 'caliente'.

Por ejemplo, a pesar que un producto que te enseña como conducir mas trafico a tu sitio puede vender cientos o miles de copias en la red, aún puede haber miles de personas que preferirían que hicieras el trabajo por ellos.

La gran desventaja de vender servicios en vez de productos es que le tienes que dedicar mucho mas tiempo de trabajo. Pero piensa que ganarás mucho mas también!

### **Que hacer si no sabes como comenzar un negocio de servicios en la red?**

Comienza aprendiendo, indagando. Para la mayoría de estos negocios, no puedes ir a un colegio y salir con todo aprendido... tendrás que investigar y aprenderlo por cuenta propia. Necesitas hacer 5 cosas para empezar este proceso de aprender:

- a) encuentra 'modelos' en los negocios online. Fíjate en aquellos que pudieran estar ofreciendo algo parecido a lo que tienes en mente
- b) encuentra productos informativos que se refieran al tema en cuestión
- c) busca en los foros de discusión ([www.forumone.com](http://www.forumone.com) es uno de los lugares) y busca mensajes que discutan el tema y haz alguna pregunta tu también si fuera necesario
- d) practica tu mismo. Si decidieras dedicarte, por ejemplo, a la promoción de webs, no trates de practicar con el website de los demás... hazlo con el tuyo propio primero!
- e) Realiza los primeros trabajos para otras personas gratuitamente o a un precio reducido. Hazte de la suficiente experiencia y gana credibilidad con tus clientes y potenciales clientes.

## **21- diseño web**

diseñar sitios web (comerciales o particulares) es algo que puede aprenderse relativamente muy rápido pero hay muchas personas que no quieren aprender y deciden contratar. Encuentra algún programa de diseño gráfico que realmente entiendas bien (puedes ir a [www.download.com](http://www.download.com) y encontrar muchísimos y en todos los idiomas) compra algún libro para perfeccionar tus conocimientos sobre ese software y finalmente, investiga que tipo de websites son las que consiguen mas ventas y cuales no.

La manera mas fácil de hacer este trabajo es diseñar para tu archivo propio, varios tipos de modelos o 'plantillas' que usarás para la mayoría de los trabajos. En otras palabras ten listo varios tipos de websites que sepas que tienen éxito y luego, básicamente, solo tendrás que completar los espacios en blanco, poner gráficos, logotipos y texto particular. Este sistema acelerará enormemente tu trabajo y ayudará a que puedas proveer un servicio bueno y rápido a todos tus clientes. Ten siempre en cuenta que las personas que compran algo (productos o servicios) lo quieren YA y cuanto menos se los haga esperar, mucho mejor!

## **22- posicionamiento en buscadores**

el mejor tráfico que puedes conseguir es a través de clientes anteriores o recomendados por esas mismas personas. Pero otra importante cantidad de tráfico vendrá de los buscadores y/o directorios de la red. Cuando un sitio consiga estar dentro de los primeros 20 lugares como resultado de una búsqueda, se asegurará una importante cantidad diaria de visitantes. Si esto está combinado con un buen diseño gráfico y buenos contenidos de escritura, conseguirás las ventas!

Todos quieren estar dentro de los primeros veinte lugares en un motor de búsqueda al utilizar determinado keyword (palabra clave), porque sino, es lo mismo que no estar listado. La gran desventaja en este tipo de trabajo es la competencia de las personas que también tratan de estar en esos primeros 20 lugares. La otra gran desventaja es que a los buscadores en sí mismos, no les agrada las técnicas utilizadas para escalar posiciones, entonces, cambian las reglas de posicionamiento. En este caso hay que estar actualizado en lo que a información técnica se refiere. La tarea no es fácil pero es muy bien paga y bien vale la pena dedicarse a ello!

## **23- escritores y editores web**

sabías que un diferente contenido dentro de la línea 'asunto' (o subject) de tus e-mails o website puede significar un incremento de entre el 18 y el 50% de lectores. Algunos propietarios de websites se preocupan demasiado en el tráfico, pero nunca se detienen a prestarle atención a los contenidos, y más especialmente a la forma de expresarse en un website. Ni siquiera saben lo que significa utilizar palabras que vendan o convensen o estimulen a los lectores. NO dejes que esto te suceda jamás! Empieza a aprender lo más que puedas sobre como 'escribir para vender', escribir un título o encabezado, un anuncio, un clasificado, un banner, una carta de ventas, un newsletter, etc. Compra productos que te enseñen como escribir, prestale atención a esos e-mails comerciales que te lleguen y empieza practicando con títulos o encabezados que es lo más sencillo. Trata de conseguir el consejo o guía de algún escritor o editor

experto en la materia. Cuando aprendas las técnicas para escribir ‘comercialmente’ puedes empezar a cobrar por hacerlo, ya sea por trabajo, por página, por sueldo, por un tiempo determinado, o por comisión (con las ventas que se obtienen con lo que escribiste).

#### **24- promoción web**

eso es lo que todo website quiere y necesita... promoción! Conviértete en un experto. En esta área quiero resaltar lo importante que es saber un poco sobre diseño gráfico y hacer una campaña de intercambio de links o banners. Puedes configurar tu website para que automáticamente rastree visitantes que vienen de otros sitios.

Encuentra otros websites con gran cantidad de visitantes y ofrécele al propietario un intercambio de links. Busca estos websites en los TOP 20 de los buscadores, en revistas o en otros sitios que veas sus links. Una buena estrategia, cuando encuentras un website que te envía gran cantidad de tráfico es ir a esa página y ver que otros sitios tienen links con ellos. Y hacer lo mismo... proponer intercambio de links. Si bien el intercambio de links no es tan productivo como otras estrategias de marketing, este método, realizado eficientemente, puede proveerte de gran cantidad de visitantes y ayudar a que tu website crezca rápidamente!

#### **25- diseñador de banners**

si... diseñar banners publicitarios. La publicidad por medio de banners es probablemente una de las mas populares maneras de darse a conocer en la web y un banner bien diseñado y ubicado en algún website exitoso, puede tener hasta 8 semanas de efectividad antes que empiece a decaer.

Todos siempre necesitamos nuevos banners publicitarios... y de esta forma puedes crear un negocio que te de ingresos a largo plazo, ya que los mismos clientes vienen una y otra vez por mas!

La clave para hacer banners efectivos, es contar con las herramientas fundamentales (personalmente te recomiendo que comiences con Fireworks de Macromedia, que puedes descargarlo gratis en [www.download.com](http://www.download.com)) y aprender cuales son los banners (tanto en contenidos, como en formas y tamaños) que son mas efectivos. Después comienza a practicar con diferentes modelos. Trata de NO copiar a otros banners y de ser creativo.

## **26- publicidad en medios gráficos**

un aspecto que descuidan u olvidan los propietarios de websites es la publicidad en medios gráficos como revistas, periódicos, folletos, etc.

Un buen artículo en una revista o diario puede traerte mas tráfico que publicitar online un año entero! Un website no puede ser solo una buena carta de ventas, sino que también le debe dar a los visitantes un beneficio único y valioso. Y lo mismo ocurre con la publicidad: no debe solamente vender... también debe darle al público algo que lo beneficie, lo seduzca, lo atrape y despues le venda!

Podrías dedicar tu website a ser un agente de publicidad gráfico en internet. Te puedes convertir en la persona que escribe la publicidad y a la vez se hace cargo de publicarla en los distintos medios gráficos (diarios, revistas). Para esta opción, al igual que en la mayoría debes aprender todo sobre como escribir anuncios exitosos y luego recopilar los datos de los principales medios gráficos (nombre, dirección postal y electrónica, tarifas, fax y teléfono de cada una)

Se puede ganar mucho dinero con la publicidad... y a medida que crece la credibilidad y confianza que el público te brinda, verás expandir tu negocio!

## **27- publicación de clasificados**

los clasificados aún funcionan con éxito en internet, pero requieren de mucho esfuerzo para ser publicados en los diferentes websites dedicados al tema.

Puedes comprar algun software que publican el clasificado que programes en buscadores, páginas gratuitas y páginas de anuncios. Luego, puedes vender ese servicio.

Este es un negocio rápido para implementar ya que no requiere tanto aprendizaje como el de posicionar websites en buscadores. Pero a pesar de ello, he visto precios que oscilan entre \$10 y \$97 por este tipo de trabajos... y si tienes en cuenta que estos clasificados permanecen publicados durante aproximadamente 30 días, esto significa que el cliente volverá a contratar tus servicios una y otra vez!

Es realmente un negocio rápido, sencillo y no requiere demasiada inversión. Puede hacerte ganar mucho mas dinero del que imaginas en muy poco tiempo!

## **28- multimedia**

la tecnología avanza día tras día! E internet avanza al mismo paso. Algún día veremos como internet, la TV y la radio se interconectan sin inconvenientes al mismo tiempo. Ese momento no está muy lejos... de hecho ya podemos ver algunos canales de tv en vivo en internet. Bien podríamos convertirnos en una consultora multimedial que le ayude a las personas a transmitir audio y video por la web.

Realnetworks ([www.real.com](http://www.real.com)) es la compania que mas avanzada está en esta área y puedes aprender mucho de sus productos y servicios. Por consiguiente, podrías comenzar tu mismo convirtiendo video en REALVIDEO por la web y poniéndolo en los servidores de otros websites. O bien puedes instruir a otros pequeños negocios para que creen y usen video en sus websites!

Tanto el video como el audio tienen la tendencia de seguir en constante crecimiento, por lo tanto, esta sería una buena forma de anticiparse a los que se viene en el mundo del e-commerce!

## **29- examen y supervisión de websites**

esta podría ser la combinación de varias de las opciones que mencioné mas arriba y es algo que muchisimos propietarios de websites comerciales necesitan desesperadamente! Ellos tienen un website online, pero quieren saber como

modificarlo para que produzca mas ventas o atraiga mas interesados. El problema que tienen, en general, es que no saben combinar una estrategia de marketing con sus websites. Tu tarea sería examinar, modificar y supervisar los resultados de una website. Si bien requiere de algo de entrenamiento, no es una tarea muy difícil y se adquiere experiencia fácilmente!

### **30- los nombres de dominio son una mina de oro**

se que algunos cursos y seminarios señalan a este como uno de los negocios mas rentables de internet y en realidad lo es. Se trata de ir a un sitio como [www.orderyourdomains.com](http://www.orderyourdomains.com) y reservar los nombres de dominio (URL) que creamos que serán utilizados o requeridos por alguna otra empresa. Por ejemplo, si hubieras podido reservar el dominio <http://www.internet.com> , estoy segura que podrías haberlo revendido en una suma inimaginable!

Se trata de la búsqueda permanente de nombres de dominio, que se pueden comprar por la módica suma de \$12 anuales y luego ser vendidos a un precio mucho mas alto, dependiendo de la importancia del nombre y de la empresa que lo quiere. En lo personal, no veo que este negocio sea muy excitante... en realidad es bastante aburrido, pero si es cierto que puede dejar mucho dinero!

## Ideas de negocios 31 – 40:

### crear herramientas automatizadas para crear tráfico

el nombre del juego en el marketing de internet es TRAFICO. Todo el mundo lo quiere y todo el mundo quiere saber como conseguir mas y mas para su website.

La clave es el 'tráfico' ...

Habrás intentado el viejo método de participar en newsgroups, los clasificados gratis, banner, intercambio de links, posicionamiento en buscadores y todo lo demás. A pesar de ser rentable, no deja de ser rutinario y agotador, hacer lo mismo una y otra vez, continuamente.

Algunas personas se han inclinado al SPAM en internet, invadiendo con mensajes publicitarios. SPAM significa básicamente enviar mensajes comerciales por e-mail a personas que no solicitaron esos mensajes. Si bien la mayoría de estos mensajes tiene una forma de 'borrarse' de la lista para que no sigan mandando ese tipo de e-mail, no hacen caso al pedido y siguen haciendo SPAM una y otra vez hasta conseguir ponernos los nervios de punta!

A pesar de ello, el SPAMMING tiene algunos beneficios, te puedes ganar miles de enemigos y puede lograr que tu proveedor de servicios de internet te cancele las cuentas de correo electrónico. Algunas personas han conseguido hacer algún negocio con el SPAM, pero no puedes construir un negocio basándote en este tipo de cosas! Perderías toda la credibilidad, seriedad y confianza de tus clientes y... me atrevería a decir que pondrías en peligro tu negocio por completo! Imaginate que pasaste semanas promocionando tu website, tu e-mail, pusiste cientos de anuncios en internet y... por utilizar SPAM, tu proveedor de internet cierra tu cuenta de correo! Puedes imaginarte que sucede?

Te preguntará entonces... por qué la gente usa el SPAM... simplemente porque desconocen técnicas o tácticas para atraer tráfico a sus websites! Piensan que es la única manera de llegar a las personas... (muy ignorante de sus parte!)

Esas personas jamás se detuvieron 10 minutos frente a un libro para instruirse sobre el trabajo que están realizando!

Los clasificados gratuitos son la fuente principal de donde los SPAMMERS obtienen nuestras direcciones de e-mail...

Por eso... si la clave del éxito es el tráfico... y los clasificados gratis y el SPAM no son el camino... cuál es?

### **Generadores automatizados de tráfico**

La gente no busca cartas de venta dentro de un website, ni quieren saber mas sobre tu compania... ellos buscan información gratis y herramientas que los beneficien. La gente solo se pregunta una cosa: '¿qué hay aquí para mi?'

Todo negocio en internet necesita 'generadores automáticos de tráfico'

### **Los CGI vienen al rescate...**

CGI (common Gateway Interface) es un lenguaje de programación usado en internet. No quiero meterme en nada técnico en este libro pero lo voy a simplificar para que tengas una idea:

Las páginas web están escritas en un lenguaje de programación que se llama **HTML**, que nos permite utilizar colores, gráficos y mucho mas... pero es 'estático'. O sea que se mantiene en una única forma y posición. En cambio los **CGI** hacen que el HTML tenga animación, movimiento... por ejemplo, los CGI se usan para crear formularios (que usas para acopiar los datos de los visitantes de tu website), se pueden poner contadores de visitas, salones de chat y todo lo que tenga que ver con la interactividad con los visitantes. Incluso se pueden usar para que la gente ponga sus anuncios clasificados en tu website.

Hay muchos otros programas que hacen el trabajo igual que el CGI pero éste resulta ser el mas popular y el que puede ser utilizado en la mayoría de los servidores web.

Las 10 ideas de negocios que te voy a presentar ahora todas usan o tienen que ver con los CGI. La mejor ubicación para conseguir información sobre CGI es en [www.cgi-resources.com](http://www.cgi-resources.com) (está en inglés)

### **31- programación CGI**

si estás buscando algún negocio técnico relacionado con internet , la programación CGI es la de MAYOR demanda en estos momentos. Las personas que logran desarrollar un programa CGI que genere tráfico, tienen aseguradas cientos o miles de ventas en un corto plazo. Aún los pequeños programas como formularios o libros de visitas, requieren de mucho aprendizaje y tiempo. Si te decides a aprender mas sobre CGI, dirígete al sitio que te mencioné antes y absorbe toda esa valiosa información que te enseñará como hacerlo tu mismo.

### **32- formularios simples o libros de visitas**

de aquí en mas, voy a hablar sobre la instalación de programas CGI en otros websites. Esto puede ser muy sencillo o muy difícil, dependiendo de las explicaciones que haya dejado el escritor del programa. La mayoría de los propietarios de websites le escapan a esta engorrosa tarea, a menos que conozca el funcionamiento del sistema de sus servidores web y sepan como modificar el CGI para que se adapte a sus sistemas.

Todos los websites deberían tener un libro de visitas y un formulario para capturar información de sus visitantes... y tu eres la persona que puede hacer esto realidad.

Por una módica suma puedes configurar o instalar formularios y libros de visitas para los websites de tus clientes. Héchale un vistazo a lo que ha hecho

[www.freedback.com](http://www.freedback.com) al proveer formularios para ser usados por webmasters... tiene aproximadamente unos 50.000 formularios para elegir!!

### **33- clasificados**

una excelente manera de conseguir que la gente venga una y otra vez a tu website es abrir una sección de anuncios clasificados para que ellos la usen gratuitamente (esta es una buena forma de obtener los datos de tus visitantes para tus propósitos). Es una de las primeras opciones automatizadas que se implementaron en la red para generar tráfico... y todavía funciona efectivamente.

Algunos de estos sitios pagaron mas de \$700 por este programa y pagan entre \$200 y \$400 por los servicios de alguien que se los instale. Lo mejor de estos programas es que podrás recolectar datos de todos los que publiquen un anuncio.

### **34- páginas Free For All (FFA) (gratis para todos)**

cómo podrías enviar cientos de mensajes publicitarios diariamente desde tu website, gratuitamente y sin NUNCA cometer SPAM?

Podrías hacerlo si tienes un sitio FFA. Estos sitios están automatizados para enviar publicidad a todas aquellas personas que publican algo o aquellos que se suscriben. A su vez, pone los anuncios que la gente publica en otros sitios web del mismo estilo y tienes así cientos y cientos de mensajes que entran y salen de tu negocio a diario y todo hecho... automáticamente!

Tu, como un instalador, puedes poner juntos en un pack completo, el programa CGI, la instalación, la ayuda necesaria para implementar el sistema de correo electrónico y poner el website en el TOP 20 de los principales buscadores. Ese paquete de servicios podría costar entre \$250 y \$500 y estarías en un muy buen precio comparado con la competencia... te lo aseguro!

### **35- foros de discusión**

los foros de discusión siempre han atraído a gran cantidad de público y lo más importante... es público que regresa a diario, público con el que logras crear una buena relación. Conozco algunos foros que tienen más de 500.000 visitas mensuales y la obtienen sin gastar un centavo en publicidad. El secreto es que la gente regresa una y otra vez en busca de esa valiosa información gratuita que está contenida en los mensajes.

Lo ideal es que se pueda combinar un foro de discusión con un newsletter (boletín informativo por e-mail) y una buena estrategia dentro de tu website. Actualmente instalar un sistema para un foro de discusión es una tarea muy sencilla y se puede cobrar entre \$200 y \$400.

### **36- rastreador de links**

encuentra los websites que tienen mayor cantidad de tráfico y habrás encontrado los websites que tienen cientos de otros websites 'linkeados' a ellos. Esos links le proveen de un caudal enorme de visitantes. Pero, algunos de esos links son pagos... y una buena forma de ahorrar dinero en publicidad sería poder saber cuales de esos links traen tráfico al website y cuales no.

Hay varios programas CGI que pueden hacer esta tarea y pueden ayudar a realizar una excelente y efectiva campaña de publicidad con links. Este CGI puede rastrear con exactitud de donde proviene tal o cual visitante y presentar un resumen con los datos. Esto se puede hacer automáticamente y el CGI trabaja las 24 horas chequeando la entrada de público.

Este sistema bien podría llevarse a cabo junto con otro programa que envíe propuestas de intercambio de links con otros websites. Enseña y muéstrale como este sistema puede beneficiar su negocio y su bolsillo!

### **37- newsletters personalizados**

por si no lo recuerdan, un newsletter es un e-mail con carácter informativo o de servicios, totalmente gratuito que se le envía por e-mail a todas aquellas personas

que lo solicitaron por medio de suscripción. El envío puede ser diario semanal, mensual, quincenal, dos veces por semana, etc. Los newsletter son una de las mejores formas de mantener el contacto con los clientes o potenciales clientes o con un público específico y poder llevar a cabo las ventas. Algo que se acostumbra ultimamente, es enviar esos mensajes en forma 'personalizada'. En vez de comenzar tu mensaje con una frase de saludo para todos los suscriptores, se podría empezar con algo como: 'querido Tomás' o 'estimado Sr. Lopez'. Esto ayudará a construir una relación muy particular entre los suscriptores y tu y puede ser de mucho peso al momento de querer venderles algo.

Este es otro sistema que se puede implementar por medio de un programa automatizado CGI que puedes instalar en tu sitio o en otros. Escoge alguno en la página de recursos CGI que te mencioné antes, aprende a usarlo y vende el servicio!!

### **38- tarjetas postales**

son muy comunes en internet en estos días y ofrecer este servicio en tu web puede atraer a muchos visitantes. Una persona puede venir una y otra vez a tu sitio y enviar postales a sus amigos gratuitamente. Luego, sus amigos vienen a tu website para ver la tarjeta y envían otra tarjeta a otra persona. Cada vez que alguien envía una postal, otra persona está entrando.

Hay programas de que manejan este tipo de sistema disponibles que incluso puedes diseñar con tus propios gráficos, tu propia música y muchas opciones mas. Pueden estar personalizados para que funcionen acorde a cualquier sitio, tema o vacaciones. A pesar que hay sistemas como este por todos lados en la web, todavía provee un buena cantidad de tráfico. Además... ten en cuenta que también se pueden resolectar los datos de las personas (tanto de la que envía como la que recibe)

### **39- inscripción en buscadores o chequeadores de posiciones**

cualquier programa o sistema que tenga que ver con los buscadores, llama la atención de todos. Hay muchos programas muy buenos que pueden inscribir las páginas de tu web en los principales buscadores o también chequear cual es la posición que ocupan con respecto a un determinado keyword (palabra clave).

Esta es otra buena forma de atraer tráfico a tu website... por supuesto que el servicio es gratuito. Pero los ingresos vienen cuando le instalas el sistema a otros websites.

#### **40- programas exclusivos que construyen tráfico**

todos los días se inventan programas que te ayudan a generar tráfico a tu website automáticamente. Programas para distribuidores, autoresponders automatizados, juegos sencillos y muchos mas, son programas a los que siempre les estoy hechando un vistazo pues casi siempre se convierten en 'constructores de tráfico'.

No hay límites en esta área y los sistemas CGI continuarán creciendo y produciendo grandes resultados online.

Encuentra un CGI con características inmejorables para instalar o inventa tu propio programa. Puede ser una segunda fuente de ingresos especialmente para webmasters, diseñadores gráficos o promotores.

## Ideas de negocios 41 – 50:

### construir tu propio imperio informativo

a mi entender los productos informativos son el negocio ideal si está buscando hacer negocios online. Son fáciles de producir y sencillos para enviar. La gente no paga por la estética del servicio, sino que paga por la valiosa información que encuentran contenida.

La mayoría de las personas se cree que cuando hablamos de noticias, nos referimos solo a aquellas que encontramos en el periódico y voy a demostrarte que no es así. Puedes producir software, videos, audios, newsletter, sitios secretos, folletos, boletines y mucho mas. La única limitación de este negocio es la que vos mismo te crees. Mas abajo te voy a ostrar un sistema rápido para producir cassettes de audio (una de las mejores maneras de introducirse en el mercado. No limites tu imperio de información a estas pocas técnicas...

Todo tipo de producto informativo puede ser creado mas allá de tus hobbies, intereses o experiencia...

Que has aprendido a hacer que alguien quiera aprenderlo también?

Tu me contestarías... “pero Celia, yo no se como hacer ese algo que la gente quiere!” pues bien... tengo la solución para ese problema!! Si has encontrado un mercado específico que quiere un producto de cualquier naturaleza, contáctate con un experto y haz una entrevista con él (o ellos)... y luego... vendes el tape! (muchos expertos te darán la entrevista gratis sin dudarlo y otros te cobrarán la consulta, generalmente entre \$50 y \$200)

Si tienes los conocimientos que la gente quiere (que yo se que es cierto aunque no lo quieras admitir)... entonces puedes crear tu propio curso auditivo!

Te voy a mostrar un sistema de **5 pasos para crear tus propios tapes** y luego haremos un pequeño repaso sobre como contactar a un experto que haga el audio tape por ti...

### **PASO 1:**

Haz una lista de tus hobbies, intereses y problemas que puedes resolver

La gente acude a ti a menudo a hacerte una consulta sobre cierto tema? Si es así, ahí tienes un producto para vender!

Diseña un producto que resuelva sus problemas...

- ¿entrenas perros? Ahí tienes un producto.
- ¿construyes prototipos de aviones? Ahí tienes un producto
- ¿ahorras dinero en las subastas? Ahí tienes un producto.
- ¿tienes idea de cómo configurar un website? Ahí tienes un producto
- ¿has conseguido estar en el TOP 10 en algún buscador? Ahí tienes un producto
- ¿sabes escribir buenas cartas de venta? Ahí tienes un producto.

Hay docenas de ideas dentro de tu cabeza que puedes empezar a implementar ya mismo... déjalas salir.

### **PASO 2:**

Haz una investigación con ese público específico para averiguar cuales son sus intereses

Si planeas vender tu producto online, asegúrate que hay un mercado para ello, antes de siquiera crear el propio producto. Visita los foros de discusión y los grupos de noticias y haz algún tipo de investigación. Prepara un pequeño cuestionario y da algo gratis a las personas que lo respondan.

Las corporaciones gastan millones de dólares en investigación de mercados todos los años, pero tu, con tu pequeño negocio, sería conveniente que lo hicieras gratuitamente a través de newsgroups, foros de discusión y listas de correo.

### **PASO 3**

Compra el equipamiento necesario.

No tienes por que ir a un estudio de grabación profesional para grabar tus tapes (al menos que tengas dinero suficiente para invertir). Si puedes afrontar los

gastos de un estudio, mucho mejor, ya que producirá tapes de mejor calidad, pero para la mayoría de las personas es un gasto innecesario.

Tienes que adquirir en algún comercio, tapes vírgenes para audio y un buen micrófono. Uno de buena calidad, puede costarte entre \$40 y \$100. fijate también si necesitas algún adaptador para tu equipo de audio.

Ten en cuenta además que necesitarás un equipo de audio con doble cassettera. No necesitas demasiada inversión al principio, ya que al principio todo lo puedes hacer en casa.

#### **PASO 4**

Cuando hiciste tu investigación en el PASO 2, en qué estaban interesados tus potenciales clientes? Ahora, crea un producto que les brinde un entrenamiento paso a paso que soluciones el problema o necesidad de esas personas.

Desarrolla un proyecto o una idea que les de la solución deseada. Tienes que hacerlo de la manera mas simple. Haz un proyecto en un papel de los diferentes pasos y cassettes que tendrá tu producto. Anótalo para no olvidarte de nada y editarlo de la mejor forma posible.

#### **PASO 5**

Graba los tapes

Ahora, desconecta los teléfonos y prepárate frente al micrófono. Analiza lo que vas a poner en ese tape, siéntate y graba durante 60 minutos. Deja un espacio al principio y otro al final para grabar alguna introducción o un “por favor, de vuelta el tape”

#### **PASO 6:**

Comienza con el marketing hoy mismo

Cuánto vale tu tape? Puedes vender un tape individual entre \$9,95 y \$29,95 dependiendo del tema en cuestión y de la calidad de los contenidos o... también podrías producir una serie de tapes en cuyo caso el precio aumenta. He visto

productos de este tipo que oscilan los \$400 y \$500, pero todo depende del material que tengas. Debes testear el precio antes de tomar una decisión.

Tambien puedes acompañar esta producción con algún manual o instructivo para valorizar mas el producto.

En el caso que no te sea posible hacerlo tu mismo, puedes contratar el servicio. Te aseguro que todo lo que aumente la calidad del producto, también aumentará considerablemente las ventas!

Una vez que tengas todos los pasos anteriores finalizados, deberás comenzar con el marketing. Puedes hacerlo tu mismo o contratar los servicios de profesionales experto en el tipo de producto que estás ofreciendo. Lo mas importante siempre, es resaltar los beneficios del producto. Pero este manual no intenta hablar de marketing sino de ideas de negocios, asi que, te recomiendo que leas alguno de los tantos libros que acompaña este curso.

10 tipos de productos informativos que puedes crear o involucrarte

#### **41- libros**

este es el mas común y conocido de todos los productos informativos. Por eso hay mucha gente de negocios que tienen enfocado toda su empresa en ellos. Es mucho el tiempo que lleva escribir un libro y por eso se dedican casi exclusivamente a ello. Esa es la principal desventaja: el tiempo que lleva crear un buen libro y luego para publicarlo. Pero tiene una gran ventaja: es que tienen una aceptación muy grande con todo tipo de personas y cualquiera sea el tema del libro, seguramente será exitoso... mas exitoso que cualquier otro producto informativo.

Una nueva forma o versión de libros es la electrónica (e-books como el que estás leyendo en este momento). Imprimirlo lleva muy poco tiempo para el usuario (en el caso que lo desee) Se ahorra mucho tiempo y muchos dolores de cabeza al no tener que publicarlos en papel. Los e-books tienen CERO costo de producción y

pueden ser ofrecidos mediante DOWNLOAD (descarga de archivos) en tu propio website en el mismo instante que lo compran!!!

#### **42- informes**

son algo mas cortos que los e-books. Los informes son ideales para ese tipo de información que cambia a menudo como por ejemplo estrategias de marketing. Los informes son tambien especiales para darlos GRATUITAMENTE a los clientes como un BONUS o un EXTRA que acompañe a otro producto que vendas.

Los informes también se pueden ofrecer en forma impresa o electrónica, tal cual lo son los e-books.

#### **43- cursos**

si decides crear un producto informativo que presente un sistema tipo ‘paso a paso’, deberías considerarlo como un curso de entrenamiento o curso educativo. Los cursos pueden ser: libros, videos, manuales, informes, tapes de audio, etc... separados y vendidos individualmente o en forma combinada tipo PACK.

Los cursos de entrenamiento son los mas populares y pueden contener información muy variada pero siempre del tipo ‘paso a paso’. Tienen mayor valor que otros métodos y se pueden vender entre \$97 y \$997.

#### **44- seminarios**

si tu presentación funciona bien y tus conocimientos te lo permiten, deberías considerar hacer un seminario o taller, basado en tu producto y venderlo como un ‘adicional’ a tu producto principal. Las personas que adquieran tu e-book o curso, estarán realmente interesados en un seminario, especialmente si has creado una buena intercomunicación con tus clientes y potenciales clientes.

Si vas a ofrecer algún seminario, deberías invertir un poco de tiempo en aprender como hablar en público y como preparar un discurso o una presentación para tu audiencia.

Ten en cuenta que las personas que se dedican a los seminarios, tienen gran experiencia y esa experiencia se adquiere de dos formas: participando de otros seminarios y hablando largas horas frente a un espejo.

#### **45- videos**

los videos son la mejor forma si quieres mostrarle a tus clientes como hacer algo. Generalmente son utilizados en productos informativos del tipo “cómo hacer...”, o para presentaciones o como demostraciones de productos que ofreces. El mayor inconveniente para realizar este tipo de negocios es la parte técnica... los conocimientos que se necesitan para producirlos.

Si estás planificando tu primer video tape, sería conveniente contratar los servicios de un camarógrafo o un editor profesional para que haga este trabajo por ti (por lo menos la primera vez) esto te permitirá concentrarte en los contenidos. El precio del equipamiento necesario para producir este tipo de producto, es mucho mayor que lo que te costaría contratar a un profesional.

#### **46- audio tapes**

la producción de audio tapes la he desarrollado al inicio de esta sección. Son una buena forma de comenzar en el negocio de los productos informativos y las ‘palabras’ son algo muy aceptado entre los consumidores de este tipo de productos.

La otra gran ventaja de los audio tapes es que no requiere demasiada inversión. Son fácilmente ‘vendibles’ por la comodidad que produce el poder ‘oirlos’ casi en cualquier parte y en cualquier momento. (en el bus, mientras se camina, antes de dormir, mientras se toma sol en una playa, etc) está comprobado que, si se le da a elegir a la gente, entre un libro y el mismo producto en forma de audio tape, eligen este último método sin dudar!

#### **47- websites secretos**

a medida que navego mas y mas la internet, noto que cada vez mas “sitios secretos” se están desarrollando en todo tipo de industrias. Básicamente, cobran un arancel o cuota (mensual o por única vez para poder tener acceso a ciertas páginas llenas de información actualizada de diferente tipo y de cualquier mercado.

Los “websites secretos” funcionan mejor cuando se trata de información o temas que necesitan ser actualizados constantemente... como ser marketing, novedades en electrónica, hardware informático, noticias de toso tipo, asesoría legal e impositiva, etc etc. Este tipo de negocios es bastante nuevo y está teniendo muy buena aceptación entre diferentes tipos de consumidores. Es una excelente opción y te brinda una entrada constante de dinero.

#### **48- newsletters**

la “autopista informativa” ha crecido a pasos agigantados últimamente y esto no significa que los medios impresos hayan desaparecido. Los newsletters (boletines informativos o de prensa) presentan una buena oportunidad para los buenos editores.

Una suscripción a un boletín informativo serio cuesta entre \$30 y \$300 por año. Pero también he visto newsletters especializados en un área específica que cuestan alrededor de los \$4000.-!

No es muy difícil poder conseguir 1000 suscriptores que pueden dejarte una buena cantidad en tu cuenta bancaria y te lleva muy poco tiempo y dinero poder llevarlo a cabo.

#### **49- distribuidor o revendedor de productos – programas de afiliados**

para aquellos de ustedes que quieran comenzar con un producto provado y aprobado en lo que a información se refiere, hay sistemas de revendedores o

distribuidores. La mayoría de las personas comienzan a hacer negocios en internet con este tipo de sistema. Puedes inscribirte en algún “programa de afiliados”. Puedes tomar los productos o servicios de otras empresas, (productos probados) que vienen acompañados con cartas de venta ya editadas y probadas, sistema de lista de correo, etc y comenzar a vender inmediatamente. Este sistema tiene una gran desventaja con respecto a otro sistema: solo recibes una pequeña comisión por las ventas, mientras que el propietario del producto se lleva un gran porcentaje (cosa que no pasaría si vendieras tu propio producto). Pero también tiene una ventaja: en la mayoría de los sistemas de este tipo, no necesitas invertir ni un solo centavo... solo dedicarte a vender. Los propietarios del producto o servicio se encargan del cobro del producto, del envío y de las garantías. Solo hay que saber elegir al producto adecuado y a la empresa honesta.

#### **50- derechos de re-impresión o re-venta o derechos de autor**

el próximo paso que sigue a los programas de afiliados es comprar los derechos de re-impresión o publicación o reventa, también conocido como “derechos de autor”. La mayoría de los productores informativos suelen vender los derechos de autor de sus productos (en diferentes formatos). La gran ventaja de esto es que podrás quedarte con el 100% de las ventas. Y las desventajas son dos: que esos derechos pueden costar entre \$1000.- y \$10000.- y que esos productores pueden estar vendiendo esos derechos a demasiadas personas , lo que “inundaría” el mercado con muchísimas personas ofreciendo el mismo producto.

Si decides hacerlo, te sugiero que te comuniques personalmente con el productor y averigües si hay algún ‘tope’ en lo que a cantidad de revendedores se refiere. Además, tendrías que intentar vender el producto como un revendedor primero, para asegurarte que el producto o servicio es aceptado por los consumidores... recién después, comprar los derechos.

## Ideas de negocios 51 – 60:

### ser el próximo Bill Gates con tu propio software

¿qué es lo que hace el hombre mas rico para ganarse el sustento?

Vende software... y no precisamente cualquier software. Vende el software que absolutamente todo el mundo necesita usar si quiere operar una computadora. Si eres capaz de abrir este e-book, entonces tu computadora debe estar ejecutando una copia de su software... Windows.

¿Por qué eligió 'software' como su producto?

Antes que todo, todas las decisiones antes de hacer una compra están basadas en 2 diferentes razones:

- a) para obtener mas placer o satisfacción
- b) para terminar con un problema o dolor

fijate en todas las decisiones de compra que hiciste ultimamente... y estará basada en alguna de esas 2 razones.

Cada día, las computadoras invaden nuestras vidas. Controlan la mayoría de los aspectos de nuestra vida. Y de la mano de la tecnología, también viene la frustración de tener que lidiar con ellas. No conozco frustraciones mas grandes que las que provocan las computadoras cuando un usuario trata de aprender como manejar una de ellas.

Estoy segura que te has sentido identificado con lo que acabo de decir... pero hay algo positivo en todo esto:

Puedes utilizar esas frustraciones para tu propia ventaja. Recuerda que una de las razones por las que la gente compra es para 'terminar con el dolor'.

Ese es el objetivo de muchos software... pueden conseguir que termines con tu sufrimiento o frustración.

¿qué es lo que hace un procesador de textos por ti?

Te ayuda a realizar cualquier tarea que tenga que ver con escribir... y lo hace mas rápido, fácil de editar o modificarlo. Es mucho mas sencillo y práctico que las viejas máquinas de escribir.

¿Te das cuenta? Las personas rápidamente comprarán cualquier producto o servicio que pueda aliviar o terminar con el dolor y lo harán sin que tengas que convencerlos de comprarlo. Si la gente ve que en un producto está la solución a sus problemas, la venta se hará rápidamente y sin inconvenientes.

El software puede ser utilizado como producto principal de nuestro negocio y también como un producto secundario (o de venta complementaria) ya que todas las personas que visitan un website, tienen las mismas necesidades y están interesadas en el mismo software. (tienen que estarlo o nunca habrían entrado en tu website)

Para ayudarte a comenzar en este negocio, te muestro 10 propuestas de negocios que están relacionados con el software. Ten en cuenta que crear un software no es tarea fácil y no es algo que se pueda aprender en un fin de semana. Por eso, 9 de las opciones que presento, son como revendedores o representantes de software.

### **51- conviértete en un desarrollador de programas**

la mejor opción, sin lugar a dudas, sería que produjeras software que los clientes necesitan. Como lo dije antes, no es tarea sencilla para comenzar. Contratar programadores no es algo que un pequeño empresario pueda hacer y adquirir los conocimientos necesarios puede llevarte años. Pero si ya posees los conocimientos, entonces es una de las mejores opciones para iniciar un negocio en internet.

### **52- software para enviar e-mails automatizados**

‘online automatization’ vende uno de los mejores software del planeta. Se llama Postmaster y es capaz de enviar e-mails personalizados y hacer un seguimiento de todos tus contactos, entre otras tantas cosas. Además tiene un buen sistema que paga comisiones a personas que quieran revender el producto.

[www.postmaster.com](http://www.postmaster.com) . pero por supuesto existen muchas empresas con productos parecidos y en todos los idiomas.

### **53- inscripción en buscadores y posicionamiento**

Web Position Gold es uno de los mejores programas que pueden testear y controlar continuamente el ‘ranking’ de un website en los buscadores o directorios. Nosotros lo promocionamos como uno de los programas TOP en ventas y es indispensable para todas aquellas personas que están en buscadores... que no son pocas! [www.webpositiongold.com](http://www.webpositiongold.com)

### **54- comando para buscadores**

este tipo de software inscribirá las páginas en los buscadores con la frecuencia exacta que la mayoría de los buscadores y directorios necesitan, poniendo las suscripciones en ‘autopiloto’.

### **55- autoresponders con seguimiento automático**

hay empresas que han revolucionado el envío de e-mails con los sutoresponders. Estos programas, a su vez, hacen un seguimiento de los clientes o posibles clientes, enviando un mensaje tras otro, con la frecuencia y contenidos que vos indiques. Además pueden ayudarte a crear tu propia lista de correo y mucho más.

### **56- programación en JAVA sencilla**

hay sistemas y personas que han creado la solución para la programación con JAVA en la web, con títulos, botones, animación y software para pizarra de anuncios. Programación JAVA es algo que muchas personas no querían

intentar hacer por su cuenta, pero puede hacerse muy fácilmente con las soluciones que brinda el software creado por Riada. [www.riada.com](http://www.riada.com)

#### **57- shopping de descuentos u ofertas**

no es mas que un sistema que permite atraer gran cantidad de tráfico a un website y hacer que las personas vuelvan una y otra vez. Roboshopper busca entre miles de sitios web y encuentra los mejores precios, promociones y ofertas para el producto que se necesite. [www.roboshopper.com](http://www.roboshopper.com)

#### **58- amplia selección de opciones en hardware y software**

existe un sistema que te permite poseer tu propio supermercado online de software y hardware. No es ni mas ni menos que un programa de afiliados, que en algunos casos, cobran la inscripción, pero incluye un montón de productos que puedes vender por tu cuenta y obtener grandes beneficios.

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

#### **59- software de diseño gráfico y diseño web**

todos los programas de este tipo son productos ‘calientes’ y lo seguirán siendo por mucho tiempo. Hay muchas empresas prestigiosas que cuentan con programas de afiliados y muchas otras que entregan licencias para que puedas revender sus productos. Es... a mi modo de ver... una de las mejores opciones.

#### **60- la solución para un website ‘instantáneo’**

Host4profit da la posibilidad de tener un website, con nombre de dominio y vender productos online. No solamente eso, sino que también brinda la oportunidad de vender productos digitales, los cuales puedes obtener el 100% de las ventas adquiriendo los derechos por una pequeña suma de dinero.

[www.host4profit.com](http://www.host4profit.com)

## Ideas de negocios 61 – 70:

### crear videos para mercados específicos

a pesar que hablé del tema ‘videos’ en la sección de productos informativos, quisiera dedicarle una sección entera, con el solo objetivo de mostrarte algunas ideas. Los videos son un formato muy popular para utilizarlo en publicidad informativa por diferentes razones:

- a) la mayoría de los clientes e interesados quieren información en formato de video (están acostumbrados a ello debido a los comerciales de la televisión que han visto toda su vida)
- b) no tienen tiempo o el deseo de leer libros
- c) los videos en internet no son muy prácticos todavía... excepto para aquellos de muy corta duración.

Todo esto, se resume en la gran lista de oportunidades que tienen aquellas personas que quieren comenzar un negocio en la internet. Crear videos para un mercado o público específico! Tienes que comprender bien lo que quiero decir cuando hable de público específico... estoy hablando de un grupo determinado de personas que comparten las mismas necesidades o problemas. Esto no es una superproducción de Hollywood ni una miniserie que comprará la televisión. Esos son dos competidores que están muy lejos de tu alcance.

No debes dedicarte a las grandes masas de gente. Tienes que realizar un trabajo en donde ni Hollywood ni la TV tengan incursión y en el que tu puedas sacar tus ganancias.

No tendrás que hacer una superproducción, pero quisiera mencionar que no tendrás que comprar todas las herramientas y equipamientos por tu cuenta ni mucho menos aprender nada sobre filmaciones para comenzar. Si eliges hacer eso, te puede llevar años y miles de dólares antes que puedas realizar tu primer video.

La manera mas fácil de crear tu primer video es idear un proyecto, un paso a paso, y luego contratar el personal técnico que necesites para llevarlo a cabo. Los camarógrafos pueden ser contratados. Los estudios pueden contratarse. Los editores también pueden hacer el trabajo por ti. De esta forma te saldrá mucho mas económico que adquirir los conocimientos y comprar el equipamiento.

Una vez que tu video esté producido, puedes mandarlo a duplicar con un profesional o hacerlo tu mismo en tu propio hogar con 2 videograbadoras para inmediatamente comenzar a preparar lo que necesitas para conseguir las ventas:

- a) diseñar un sitio web o contratar los servicios de un diseñador web
- b) preparar cartas de venta, artículos para newsletters, anuncios y todo tipo de escritos
- c) configurar una forma de tomar los pedidos online... y contratar los servicios de una empresa que permita cobrar con tarjetas de crédito en el propio website.

Un video de este tipo no va a hacerte millonario, pero te va a hacer ganar suficiente dinero y te va a iniciar el el negocio de la publicidad informativa en un corto plazo.

Si tienes algo en mente, te podrías tener tu negocio funcionando en menos de 2 semanas.

Y una vez que tengas el negocio funcionando y en 'autopiloto', puedes comenzar a desarrollar otra idea y un nuevo video tape. Lo ideal sería poder crear un video mensualmente o cada dos meses... recién ahí sería lógico pensar en tener tu propio equipamiento.

No voy a decirte precisamente que videos crear, pero si quiero 'encender la lamparita'. Quiero darte algunas ideas para conseguir que tu cerebro se movilice y empiece a desarrollar sus propias ideas.

Y eso es una constante en el libro entero... no te doy instrucciones muy detalladas ni te digo que tienes que hacer exactamente en tu negocio... la idea es que puedas crear tu propio producto, único en el mercado, el mejor!

### **61- Cómo hacer...**

¿hay algo que sepas cómo se hace? Estoy segura que sí! Pues bien los videos mas vendibles en la internet son aquellos que enseñan como hacer algo. Puedes mostrar como crear un website o como afinar un motor de un automóvil... puede ser sobre como coser o como jugar baseball. Puede estar orientado a cualquier cosa que sepas hacer o que puedas encontrar alguien mas que sepa hacerlo. Solamente ten la precaución de que sea un tema o producto que no encuentres fácilmente en la TV ni en las librerías o kioscos de revistas. Necesita ser un producto único!

### **62- eventos**

el video mas rápido es el que puedes filmar en un evento, como ser una exposición o show. Si recibes permiso para grabar el evento (se consigue muy fácilmente enviando una carta o haciendo un llamado a los promotores), entonces despues puedes ir con tu filmadora, grabar los hechos, reportear a las personas que exponen, a los profesionales y a los visitantes de los diferentes stands. Hay miles de eventos de este tipo cada año, en todas partes del mundo y no te será muy difícil encontrar material para un video tape que resulte interesante.

### **63- software**

¿recuerdas la frustración al tratar de aprender como utilizar un nuevo programa? Cualquier tipo de nueva tecnología te brinda material para que desarrolles un video tape. Puede haber uno o varios videos para cada software, especialmente aquellos relacionados directamente con la internet. Cualquier video que enseñe como manejar un programa que puede hacer incrementar las ventas, aliviar el trabajo o expandir el negocio, es una buena oportunidad para cualquier empresario, emprendedor o estudiante.

#### **64- tecnología**

la nueva tecnología siempre viene acompañada de nuevos problemas y sobre todo con el factor 'frustración'. puedes mostrar como utilizar y aprovechar la tecnología y evitar problemas en simples video tapes. Piensa en las nuevas herramientas que van surgiendo y mantén los ojos abiertos ante la aparición de oportunidades.

#### **65- demos**

algunas companias están cambiando por videos a la hora de mostrar sus catálogos o demostraciones de sus productos. La idea de esta opción es que realices tu mismo un catálogo de productos orientado a un público específico... personas con las mismas necesidades y problemas, y lo ofrezcas a muy bajo precio para que puedas promocionarte tu mismo al mismo tiempo que ganas dinero.

#### **66- seminarios**

hay cientos de seminarios que se realizan cada semana. Puedes presentarte con el promotor del evento y ofrecerle la realización de la filmación gratuitamente e incluso ofrecerle los derechos para que lo pueda comercializar, siempre y cuando tu también tengas esos derechos. Esta es una buena forma de crear un video tape bien orientado a un tema y público específico. Te puedo asegurar que conseguirás tus primeras ventas en el seminario mismo, en el preciso momento que estés elaborando el producto!

#### **67- hobbies**

menciono esta opción cada vez que una persona me consulta sobre qué pueden vender o que producto elegir para crear su negocio online desde su hogar: "haz algo que disfrutes haciéndolo!"

¿qué hobbies tienes? Cada uno de tus hobbies puede representar una buena oportunidad para desarrollar un video tape. Si entrenas perros, pintas retratos, diseñas caricatutas, podrás encontrar un mercado específico para crear un video. Busca en revistas que se relacionen con el tema y desarrolla ideas basadas en artículos o anuncios que allí encuentres.

#### **68- dolores o problemas**

dije antes que la gente reliza las compras por 2 razones fundamentales y una de ellas era para 'terminar con el dolor o con el problema' . para los emprendedores, los problemas no son problemas... son oportunidades para realizar nuevos productos. Empieza a buscar esos problemas y cuando encuentres alguno (te llevará no mas de 5 segundo), empieza a buscar las soluciones

#### **69- sueños**

haz un video basado en los deseos de las personas... cómo viajar por el mundo, los mejores desayunos continentales, cómo hacer un crucero, hoteles y restaurants románticos, etc... cumple los sueños de las personas. Dales ese sueño en el que ellos están pensando todo el tiempo y a la vez diviértete!

#### **70- en alquiler (o renta)**

haz videos para otras personas. Esto requiere que sepas hacer el trabajo de un camarógrafo o editor pero puede ser una excelente fuente de ingresos en cualquier rubro que elijas. Cumpleaños, casamientos, despedidas de año, celebraciones, acontecimientos de todo tipo... la lista es innumerable!

## Ideas de negocios 71 – 80:

### formar parte del negocio de la red de redes

los sistemas de revendedores o programas de afiliados son una manera excelente de crear múltiples ingresos con un solo website. Por supuesto que NO recomiendo utilizar los programas de asociados para iniciar un negocio en internet (eso sería una pésima elección) pero si son muy convenientes para ofrecer productos a aquellas personas que ya adquirieron el producto principal de la empresa.

Por supuesto que debes comenzar el negocio con tu propio producto o servicio o bien algún item del cual poseas el 100% de los derechos de reventa.

Esa primer compra que las personas hacen en tu website, (la de tu producto principal), debería ser la mas cara (comparada con otros productos que ofrecerás después).

Luego, tu afiliación a programas de asociados o afiliados, te permitirá vender otros productos relacionados que podrán dejarte comisiones sobre las ventas que varían entre el 10% y el 40%.

Si lo que se tiene como producto principal es un item el cual se compraron los derechos de reventa, sugeriría que fuera por un valor que ronde los US \$300.- o algo inferior y los productos del sistema de afiliados, que se ofrecerán a los clientes con posterioridad, deberían promediar aproximadamente un tercio del valor del producto principal, o sea US \$ 100.- cada uno.

### **Eligiendo el programa de asociados para tu website**

Hay 3 preguntas básicas que debes realizarte al momento de elegir un programa de asociados:

a) ¿está relacionado con el tema específico del website?

Hay que mantenerse dentro del mismo tema... he planteado esto en el primer capítulo. Tienes que elegir un tema y dedicarte a él por completo. Asegurate de

dedicarte a un grupo específico de personas con las mismas necesidades. No vendas productos de nutrición, software y prendas deportivas en el mismo website.

b) ¿es un buen producto o servicio?

Asegúrate que puedes recomendar el producto o servicio sin dudas. ¿te interesa o gusta el producto o simplemente estás tratando de ganar algún dinero? Piensa si puedes recomendar ese producto a tu mejor amigo.

c) ¿paga bien?

No puedes hacer dinero si el programa no paga como corresponde. Fíjate en el reglamento interno de la empresa, aún antes de hacerte las 2 preguntas anteriores. No te adhieras a un sistema simplemente porque creas que tiene un buen nombre o porque piensas que te va a pagar bien.

Si piensas o sospechas que un producto o servicio de un programa de asociados puede perjudicar tu billetera, tu empresa o la credibilidad y confianza que los clientes depositan en ti, entonces descarta el programa sin dudarlo.

A continuación te muestro algunos ejemplos de programas de afiliados para que les heches un vistazo. Son de diferentes tipos de industrias para que te des una idea de la variedad que puedes encontrar, pero no estamos recomendando ninguna en particular y... como lo mencioné antes, sugiero que leas las condiciones y el reglamento que poseen (si es que te decides por alguna):

### **71- automóviles**

en autoweb.com puedes obtener una comisión por referir posibles compradores de autos o individuos que publiquen anuncios clasificados en dicho website.

### **72- libros**

Amazon.com es la mas grande, conocida y prestigiosa empresa en venta de libros en internet y actualmente cuenta con mas de 300.000 afiliados.

**73- productos para la nutrición**

iherb.com paga comisiones a sus afiliados por las ventas de sus productos naturales y sus libros sobre nutrición.

**74- revistas**

enews.com cuenta con la mayor selección de revistas disponibles y ahora tu también puedes ganar dinero refiriendo a otras personas.

**75- productos informativos**

hay cientos de empresas vendiendo productos informativos en la web. Aquellos grandes cuentan con docenas de productos disponibles y son una buena opción para elegir.

**76- perfumes**

fragancenet.com tiene mas de 1000 fragancias para que puedas elegir si es que tiene relación con tu website

**77- deportes**

hay deportes que son la pasión de millones de personas y bien podrías obtener ganancias de ellos. Para darte un ejemplo, te doy uno de golf:

<http://www.chipshot.com/substitute.cgi?page=partner>

**78- artículos deportivos**

puedes tener tu propio supermercado online con productos deportivos a traves de

<http://www.fogdog.com/cedrolD/err0261161458333/affiliates/index.html>

**79- viajes**

inntopia.com te permite ganar comisiones por cada lujoso viaje que tus referidos contraten en su website

## **80- sistemas de marketing**

hay muchas empresas en internet dedicadas al marketing y comercio electrónico y la gran mayoría tienen en práctica su propio sistemas de afiliados. La competencia es muy grande y es por ellos que las comisiones tambien lo son... llegando al 50% en la mayoría de los casos.

## Ideas de negocios 81 – 90:

### crear tu propia lista “opt in email”

voy a revelarte exactamente, lo que hago yo, paso a paso para ganar dinero online. Si le prestas atención, este puede ser el libro mas valioso que hayas leído en tu carrera.

No voy a entrar en discusiones con respecto al marketing, ni a las técnicas y estrategias que algunos empresarios llevan a cabo, ni a cuál de todas ellas es la mas exitosa. Lo que si recomiendo es que no debes parar de informarte y aprender JAMAS.

Te voy a mostrar un sistema simple que es utilizado por el 90% de los hacen negocios en la red. Esta es precisamente mi FORMULA para hacer dinero... y consiste en 3 pasos sencillos:

a) generar tráfico para tu negocio

tienes que conseguir que tu negocio esté en los primeros planos dentro de tu mercado específico. Esta es una de las preguntas que mas frecuentemente recibo por parte de mis clientes: “¿cómo consigo mas tráfico para mi website?” el secreto es tan simple que la mayoría de la gente lo ignora o lo deja de lado: si quieres tráfico en tu website, dales a las personas un motivo para que te visiten!! ¿qué es lo que les brindas en tu website una vez que llegan ahí?

La mejor forma de mantenerlos ahí y que a la vez te recomienden con otras personas es dándoles “buenos contenidos gratis”.

No solo estoy hablando de buenos artículos... esa es una buena forma de comenzar... pero también encuentra algo dentro de tu público que ellos necesiten, tal como: suscripciones gratis, newsletter gratis, download gratis, cursos de entrenamiento gratis, foros de discusión, chats temáticos, etc.

Elige algo que la gente valore y que los haga regresar por mas!

Una vez que tengas algo por el estilo, el contador de visitas empezará a girar descontroladamente!

Además considera utilizar: clasificados gratis, links gratis, tarjetas gratis, revistas, videos, newsgroups, etc

b) comienza tu propio “opt-in Mailing List”

esto no es ni mas ni menos que recolectar los nombres y direcciones de e-mail de cuanta persona te visite o se suscriba o solicite informacion, y enviarle información adicional o publicidad o un newsletter, etc... pero NO hagas SPAM!!. Para aquellos que todavía no lo saben, SPAM es el envío de e-mail comercial a miles o millones de personas que no han solicitado ese correo.

Yo se que todos recibimos SPAM a diario. Yo recibo aproximadamente entre 50 y 100 diariamente pero elimino esos mensajes por completo sin ni siquiera haber leído el primer renglón. Recibo e-mails de juguetes tarjetas de crédito, compañías financieras, automóviles, cursos, etc etc. Y aunque suelo borrararme de sus listas de correo, sigo recibéndolos como de costumbre! En realidad, son muy molestos y lo peor de todo es que jamás he comprado nada que provenga de ese tipo de mensajes.

¿por qué tanta gente utiliza el SPAM?

Si todos acostumbramos eliminar esos mensajes, por qué siguen mandando? A pesa de todo, ellos consiguen algunas ventas a traves del e-mail NO solicitado y es por eso que siguen haciéndolo. Algunas ventas son mejor que nada... verdad?

Equivocación! En todos los ofrecimientos para enviar SPAM, jamás cuentan la otra parte de la historia: es muy probable que pierdas tu proveedor de Servicios de Internet, tus websites, tus direcciones de e-mail y por consiguiente tu negocio entero se ve seriamente perjudicado.

Todo eso sin mencionar los problemas legales y la pérdida de reputación y confianza. Muchas personas que cometen SPAM se basan en un reglamento que les permite enviar legalmente este tipo de correo mientras contenga una forma de ser removido de las listas... pero lo que no saben que ese reglamento ya no está

vigente! Y las multas en algunos estados norteamericanos o en países europeos superan los US\$ 500.-

Que hacer entonces?

Primero, denunciar a aquellos envían correo comercial NO solicitado por medio de sus propios proveedores de internet (esto se hace viendo las propiedades del mensaje) y segundo... construir tu propia OPT-IN LIST

El marketing por e-mail es muy efectivo. Es por eso que tantas personas lo utilizan (con o sin SPAM). Puede producir ventas constantemente!

Me atrevería a afirmar que es imposible crear y tener éxito en un negocio online sin la creación y mantenimiento de un OPT-IN LIST.

Una vez que empieces a recolectar direcciones, les envías newsletter (diario, semanal, quincenal, mensual o como sea mas conveniente). Si no sabes como hacerlo, dirígete al manual principal que te explicará paso a paso todas las técnicas.

c) un caudal de ganancias en cada OPT-IN LIST

tu lista OPT-IN tiene 7 formas de donde sacarle provecho y obtener un buen caudal de ganancias mensualmente. Solo voy a mencionar 2 de ellas que pueden representar los ingresos que siempre soñaste.

El *primer caudal de ganancias* se obtiene a través de tus propios productos o servicios. Cada mes puedes ofrecer un nuevo producto o servicio o un BONUS o EXTRA especial que lo acompañe.

Mientras que el e-mail con Spam tiene una pobre proporción de éxito (0.1 %), los OPT-IN MAILING LISTS pueden alcanzar el 1% o el 2% de respuestas favorables dentro de las personas que reciben un ofrecimiento. Detente a pensarlo por un instante.

Si tienes un producto que cuesta \$ 97.- y una lista de 2000 suscriptores, significa que las ventas pueden alcanzar los \$1.940,- si la respuesta es del 1% y

de \$ 3.880.- si fuera del 2% ! además esta cifra la puedes obtener mensual o semanalmente!

¿qué pasaría si tu lista tuviera 50.000 personas?

Conozco listas OPT-IN que superan los 600.000 suscriptores!

Tener una lista de 2000 personas es tarea sencilla y puede obtenerse en menos de 1 mes (sin haber gastado un centavo en publicidad)

El segundo caudal de ganancias para tu newsletter es la inclusión de avisos clasificados. A medida que la lista crece, querrás darle la oportunidad a la gente de comprar espacio publicitario. Si estás vendiendo anuncios por \$20.- a la semana y vendes 10 anuncios semanalmente, tendrás una recaudación extra de \$800.- mensualmente. No es una gran suma de dinero, pero tampoco es nada despreciable.

Pues bien, piensa que solo te mencione 2 de los 7 formas para tener caudales de Ganancias. Te imaginas que sucedería si implementamos las 7?

### **O sea que... no hay excusas permitidas...**

Generalmente, cuando le sugiero a las personas que comiencen su propia OPT-IN LIST, me dan una de estas tres excusas de por que no lo pueden hacer:

a) no saben cómo

usualmente soy muy paciente y comprensiva con las personas que me plantean este inconveniente porque nadie nació sabiendo y todos tenemos que aprender en algún momento. Pero la ignorancia no es excusa y por eso, les sugiero que lean los otros libros que componen este curso y que tratan el tema. Incluso, dediqué varias ediciones de mi newsletter donde explicaba al detalle como hacerlo. No quiero escuchar mas esa excusa!

b) ellos no pueden crear tanto contenido para llevar a cabo un newsletter

tal vez pienses que no puedes manejar tantos contenidos porque no eres un escritor. Primero que todo, estoy segura que sabes mucho mas de lo que tu mismo crees, sobre el tema relacionado con tu negocio. Lo que sea que estés vendiendo, cualesquiera que sean los problemas que necesitas resolver, podrás rescatar contenidos que anidan en tu mente.

Pero... aún así, tienes una segunda opción y es justamente usar los contenidos de otras personas. Hay cientos de editores que darán su consentimiento para permitirte publicar sus artículos gratuitamente en tu newsletter, siempre y cuando ellos puedan incluir una firma al final del mismo, con una dirección de correo o su URL. Yo lo haría!

c) hay demasiados newsletter en la red

¿quién dijo que las OPT-IN MAILING LISTS tienen que ser utilizadas solo en newsletters? Cuando hablo de esas listas no me refiero solo a newsletters, aunque si es la aplicación mas utilizada. Voy a darte 10 diferentes ideas para darle uso a esa lista que puedes poner en práctica ya mismo!

### **81- Ezine**

esta es la utilización mas común y efectiva. Puedes comenzar un ezine sobre cualquier tema. Un ezine es simplemente un newsletter que es enviado por e-mail pero puedes considerarlos sinónimos. En tu ezine, brindarás información gratuita del tema relacionado con tu producto, servicio o empresa.

### **82- el consejo del día**

otros ejemplos de este tipo podrían ser: 'el chiste del día', 'la receta del día', etc. Todo depende del tema de tu negocio. Simplemente elije algo que brindarles y luego busca uno diferente para cada día.

### **83- actualización**

si no encuentras otra idea para tu ezine o simplemente no quieres hacer un envío semanal o mensual, envía ‘noticias de actualización’ cada vez que tu website fue renovado total o parcialmente. Envía un corto mensaje a los suscriptores con un link directo a tu web y una dirección de correo.

Para este tipo de envío deberías dar un obsequio a las personas que se suscriban y luego mencionarlo al momento de mandarle el aviso de actualización para que no crean que es SPAM.

#### **84- lista de recursos**

esta es otra simple idea para utilizar con las listas de correo. Envía periódicamente una lista de recursos relacionadas con el tipo de industria a todos los suscriptores. Lo que lo hace tan simple de llevar a cabo es que puedes ir guardando las URL en la carpeta de ‘favoritos’ junto con una breve explicación. Esta lista la puedes ir haciendo a medida que navegas la internet haciendo estudios de mercado o siguiendo los pasos de la competencia. Luego, utilizas esa lista que guardaste en la carpeta favoritos y la pegas en un mensaje de correo.

#### **85- agenda**

he notado que este formato es cada vez mas utilizado. Básicamente, todo lo que tienes que hacer es enviar por correo un ‘diario’ o ‘agenda’ de lo que aconteció en tu negocio ese día. Puedes contar como encontraste tal o cual proveedor, cuántas ventas acontecieron, algo especial que te haya sucedido con algún cliente, dar información gratis sobre cierto tema, etc

la gente que utiliza este sistema, construye una fuerte relación con sus suscriptores, clientes e interesados, ya que los lectores reciben continuamente información valiosa.

#### **86- cartas de amistad**

si es utilizado como corresponde, este sistema puede ser considerado el mejor de todos. Le envías un e-mail semanal o mensual a tus suscriptores en un formato muy personal. Es conveniente utilizar algún tipo de programa CGI que

personalice cada mensaje. La tarea es escribir buenos contenidos en información y luego utilizar “PD” para pequeñas recomendaciones o recursos. Los anuncios son raramente utilizados en las cartas amistosas porque lo que se quiere es mantener el ‘toque personal’ como si fuera una carta escrita especialmente para una persona en particular.

### **87- curso online**

crea un curso de 6, 12 o 24 semanas que sea enviado por e-mail cada semana. En este método tienes que asegurarte que cuentes con algún tipo de autoresponder para el correcto seguimiento de los suscriptores. Una vez que hayan recibido el curso completo, se les envían actualizaciones o notificaciones de futuros cursos relacionados. Todos los e-mails deben ir acompañados con publicidad de tu negocio o de anuncios de espacio publicitario vendido.

### **88- website de revista**

algunos webmasters están comenzando a cambiar los típicos ezines por otro formato que se muestra directamente en el website en formato de revista. De esta forma, pueden incluir dibujos, fotos, texto con formato y cualquier otra cosa que se les ocurra, como por ejemplo mas publicidad.

La ventaja de este sistema es que puedes mostrar mucha mas información de la que podrías enviar por e-mail y la gran desventaja es que no todas las personas lo leerán, porque tendrán que entrar en el sitio cada mes en vez de tener la información en su programa de correo. Si utilizas este método asegúrate de seguir enviando correo a tus suscriptores, aunque mas no sea para recordarles que ya esta disponible una nueva edición de la revista online.

### **89- presentación en audio**

si prefieres utilizar este sistema en vez de escribir, entonces deberías considerar utilizar algún software como Real Audio para crear archivos de audio para incluir en tu website. O de lo contrario crear archivos en formato MP3 de bajo performance para que ocupe menos lugar y sea mas fácil de descargar. Le

enviarás un e-mail a tu lista de correo y les dejarás saber cuando está disponible el próximo archivo, sin olvidar mencionar los beneficios que le traerá.

## **90- presentación en video**

el método es exactamente el mismo que el anterior. La gran desventaja de estos 2 sistemas es la gran cantidad de personas con conexiones a internet demasiado lentas, mas el inconveniente extra de tener que instalar algún software adicional. A medida que avance la tecnología, este sistema será el preferido para comunicarse con los demás a través de la internet.

## Ideas de negocios 91 – 100:

### tener una renta mensual a través de suscripciones

no sería fabuloso poder recibir \$1000, \$5000 o \$10000 cada mes sin tener que vender ningún producto o servicio?

A través de la internet y con el uso de lo que se llama “sitio de suscripción”, puedes lograrlo muy fácilmente. Puedes crear un website, vender suscripciones para ingresar y tener ingresos mensuales constantes por el resto de tu vida.

A pesar que este tipo de sistema era muy utilizado (y casi exclusivo) de los sitios para adultos, está siendo utilizado cada vez mas por todo tipo de empresa e industria en la red. Para dar un ejemplo, se de un sitio dedicado al mercado financiero y de acciones que cobra suscripciones por un valor de \$300.- por mes y tiene unos pocos miles de suscriptores. Tómate unos segundos y figúrate el número final!

He tambien visto suscripciones para sitios de noticias, remates, marketing, promoción web, newsletter, cursos, casinos online, etc. Se podría decir que ahora mas que nunca este tipo de sitios dejó de pertenecer exclusivamente al sexo.

Pero recuerda que la mayoría de la información que puedas poner en tu sitio, la gente la puede encontrar gratis en la web. El secreto es que la información se presente en forma organizada, en una manera fácil de usar, sencilla de entender y por sobre todas las cosas, tiene que estar permanentemente actualizada (diariamente en lo posible)

Chequea estos 10 negocios que te presento a continuación basados en suscripciones

#### **91- fuentes total de recursos**

este tipo de servicio es para cuando puedes reunir en un solo lugar toda la información que una persona necesita para comenzar ya mismo en determinado negocio o tarea. Por ejemplo un website exitoso dedicado a la suscripción de interesados en e-marketing, te debe brindar información completa sobre

marketing, download de software, productos que vender, foros de discusión para que se encuentren con otros colegas y mucho mas... el website se debe convertir en la 'parada' preferida de este grupo de personas.

Tu puedes hacer lo mismo en el negocio que hayas elegido.

### **92- lista de recursos**

si puedes recopilar y juntar una lista completa de recursos para un tipo de necesidad dentro de determinado rubro y logras mantenerla actualizada cada semana, entonces tendrás un sitio potente y apto para suscripción. Esto se ha implementado perfectamente en sitios de clasificados, bolsas de empleo, sitios de comidas y musho mas. Desarrolla una idea única y crea una lista de recursos que esa gente necesita y habrás conseguido tener un sitio de suscripción.

### **93- herramientas de promoción**

Linkomatic, Aweber, Submit It, y muchos mas han encontrado todos el camino correcto. Ellos desarrollaron una herramienta que le ayuda a las personas a promocionar sus websites y la gente les paga mes a mes para hacer uso del servicio. Si puedes encontrar algún sistema para promocionar sitios web que brinden tráfico a los distintos negocios de la red, tendrás un negocio exitoso con total seguridad.

### **94- generación de liderazgo y conducción**

ayuda a los distintos negocios a crear un liderazgo en su área es tener el negocio con el que todo el mundo sueña. Si puedes ser lider o ayudar a otros a ejercer el liderazgo, tienes lo que todo negociante en internet busca y tendrás una mina de oro en tus manos.

### **95- banco de audio**

haz un seminario en audio online. Graba entrevistas con los líderes de la industria y diagrama un banco de audio online con nuevas entrevistas e

información detallada nueva cada mes. Este sistema tiene CERO costo lo que te ayudará a tener un negocio altamente productivo. Además el sistema permite crear un 'club' del tipo 'el tape del mes' sin tener que hacer duplicaciones ni tener gastos de envío.

#### **96- Banco de videos**

Es lo mismo que en el caso del audio. Incluir un nuevo video tape cada 15 días o cada mes, atraerá a mucho público que no dudará en suscribirse si la información que se provee es valiosa y única. Este tipo de sitios se está volviendo muy popular pero como lo mencioné antes, tiene una gran desventaja y es que una gran parte de las personas cuentan con conexiones a internet demasiado lentas.

#### **97- web cams**

este tipo de sitios son muy atractivos, por lo interesante, por lo novedoso y porque tienen la particularidad de ser diferentes uno del otro. El secreto está en proveer de información útil y actualizada.

#### **98- newsletter**

¿cómo podrías tener un newsletter pago si hay miles de personas que brindan newsletters gratis? Otra vez... teniendo un servicio e información única y ganadora! La información que presentes no solo tiene que ser buena, sino que además tienes que proveer BONUS y EXTRAS gratis, juntamente con la suscripción, y que esos productos tengan un valor igual o superior de lo que cuesta la suscripción. Muéstrales y demuéstales (mediante los beneficios) lo valioso que son y lo que obtendrán si lo adquieren

#### **99- servicios Web**

vender servicios web, es probablemente, el tipo de sitio de suscripción paga mas común en la internet. Todos los negocios tienen que tener un website y puedes

obtener ganancias en cualquiera de los rubros que elijas. En mi opinión, Virtualis ofrece el mejor programa por la amplia comisión que brinda, además de un excelente servicio post-venta

### **100- información minuto a minuto**

por lejos, los sitios con suscripción paga mas exitosos y rentables son aquellos que ofrecen información actualizada minuto a minuto. Esos sitios, como por ejemplo la bolsa de valores, remates online, noticias, etc son los que brindan mayores ganancias... algo mas de \$2000.- mensuales al iniciarse. Si tienes un negocio que necesita estar permanentemente actualizado, entonces conviértelo de inmediato en suscripción paga.

---

Copyright © 1998 – 2003 Continental Market inc.

Miami, Fl. United States.

México DF, México

Buenos Aires, Argentina

Celia B. Savaris

Lic. En Comercio Electrónico y Marketing

Pres. de Continental Market inc.

[Webmaster@continentalmarket.com](mailto:Webmaster@continentalmarket.com)

<http://www.continentalmarket.com/1derechos.htm>

---