

Todos los nombres propios de programas, sistemas operativos, equipos, hardware, programas de afiliación, páginas web, etc. que aparecen en este libro son marcas registradas de sus respectivas compañías, organizaciones y propietarios y tan solo se muestran a modo informativo.

Reservados todos los derechos. El contenido de esta obra está protegido por la ley, que establece penas de prisión y/o multas, además de las correspondientes indemnizaciones por daños y perjuicios, para quienes reprodujeren, plagieren, distribuyeren o comunicaren públicamente en todo o en parte, una obra literario, artística o científica, o su transformación, interpretación o ejecución artística fijada en cualquier tipo de soporte o comunicada a través de cualquier medio, sin la preceptiva autorización.



Agradecimientos

Embarcarse en un trabajo didáctico en estos tiempos de crisis puede ser relativamente complicado, ya que no esperas recibir grandes beneficios, ni convertirlo en un número uno en ventas. Es por ello que cuando escribes un manual, no siempre acometes con el mismo acierto la página en blanco.

Es muy fácil dar carpetazo y dedicar esas horas a producir algo que puedas llegar a considerar más productivo, o más necesario. He pospuesto este documento en decenas de ocasiones, y como si de levantarme de la cama cinco minutos más tarde se tratara, he ido postergando el momento de iniciar esta guía. Pero en el momento que lo he iniciado, gracias a la gente que me rodea ha sido una tarea menos ardua de lo que esperaba.

Es por ello que quiero dar las gracias a aquellos que de una forma u otra me ha ayudado tanto moralmente como en el aspecto logístico en este manual que espero, querido lector, te sirva de gran ayuda.

En primer lugar gracias a mis padres por estar ahí siempre que lo necesito. Muchas gracias a mi hermana Mercedes Gayet y a Emilio Alamo por su paciencia, y por responder siempre que les he robado un poco de tiempo.

También agradezco la gran experiencia que he tenido en este campo a Ricardo Gaya, Juan Ramón Guillamón y Joaquín Pérez. Sin ellos no habría aprendido la mitad de lo que sé.

Estoy en deuda con mi primo, Jose María Gayet, quien me ha aconsejado siempre que lo he necesitado y me ha mostrado la puerta al apasionante mundo de los negocios online.

Índice de contenidos

AGRADECIMIENTOS	3
ÍNDICE DE CONTENIDOS	4
PRÓLOGO	8
INTRODUCCIÓN	9
A QUIÉN VA DIRIGIDO ESTE LIBRO	9
¿QUÉ NOS APORTA ESTE LIBRO?	9
EL VALOR DE UN EURO	9
CONOCIENDO NUESTROS LÍMITES	11
QUÉ SABEMOS HACER	11
ELIMINANDO LOS PUFOS	12
CÓMO IDENTIFICAR UNA POSIBLE ESTAFA	12
CÓMO ENCONTRAR REFERENCIAS SOBRE NEGOCIOS FIABLES	15
BUSCANDO NUESTRA IDENTIDAD	16
RELACIONANDO CONOCIMIENTOS Y ALCANCE	16
LA COMPRA Y LA ASOCIACIÓN LA ALTERNATIVA A LA FALTA DE CONOCIMIENTOS	18
CONOCIMIENTOS LIMITADOS	19
NEGOCIOS DE COMPRAVENTA (INVERSIÓN 0)	19
¿QUÉ TIPO DE PRODUCTOS PODEMOS COMPRAR O VENDER?	19
EJEMPLOS REALES DE COMPRAVENTA DE PRODUCTOS	20
EJEMPLO DE VENTA DE PRODUCTOS AL POR MAYOR	21
CÓMO DISEÑAR MIS ANUNCIOS	24
CÓMO ASEGURARNOS EL COBRO DEL PRODUCTO	26
CÓMO EVITAR RECLAMACIONES POR DEMORA	26
NEGOCIOS DE COMPRAVENTA CON INVERSIÓN MÍNIMA: VENTA DE PRODUCTOS QUE REQUIEREN COMPRA PREVIA	27
COMPRAVENTA DE NOMBRES DE DOMINIO	28
VENTA DE PRODUCTOS DE CREACIÓN PROPIA	31
EL PELIGRO DE LOS NEGOCIOS DE INVERSIÓN Y APUESTAS	31
CONOCIMIENTOS DE DISEÑO WEB	33
NEGOCIOS DE COMPRAVENTA	33
TIENDAS ONLINE	33

<i>Ventajas de una tienda online</i>	34
<i>Cómo planificar nuestra tienda online</i>	35
SELECCIONAR EL ASPECTO IDEAL PARA NUESTRA PÁGINA WEB	37
<i>Elegir la estructura de nuestra página web</i>	37
<i>La presentación de los productos en nuestra tienda online</i>	40
CÓMO VENDER SIN TIENDA ONLINE.....	43
<i>Como vender sin tienda online (Páginas de recomendados)</i>	43
<i>Cómo vender sin tienda online: Comparativas temáticas</i>	43
<i>Cómo vender sin tener productos para comparar en una comparativa</i>	44
<i>Portales especializados en temática relacionada (venta indirecta).</i>	46
<i>Ejemplos prácticos de portales de venta indirecta.</i>	47
<i>Cómo elegir el tipo de página web más eficaz fuera de la tienda online</i>	50
CONOCIMIENTOS DE PROGRAMACIÓN Y DISEÑO WEB	52
CREANDO UNA PORTAL DE REFERENCIA	52
<i>Los primeros pasos para crear un portal de referencia (La identidad del portal)</i>	52
<i>Cómo elegir la temática de mi página web de referencia</i>	53
<i>Cuándo imitar un portal de referencia</i>	54
<i>Ejemplos prácticos de mejora de portales de referencia</i>	54
<i>Ejemplos prácticos de portales de referencia importados</i>	56
<i>Ejemplos de portales de referencia originales</i>	56
CÓMO CREAR UN PORTAL DE REFERENCIA ORIGINAL.....	57
EJEMPLO DE PROYECTO DE PORTAL DE REFERENCIA ORIGINAL.....	58
CÓMO RENTABILIZAR NUESTRO PROYECTO WEB.....	60
VENTA DE PRODUCTOS PROPIOS Y DE MAYORISTAS (TIENDA ONLINE)	60
VENTA O DISTRIBUCIÓN DE SERVICIOS EXCLUSIVOS (PORTAL DE REFERENCIA)	60
SERVICIOS DE PAGO COMO COMPLEMENTO DE SERVICIOS GRATUITOS.....	60
VENTA DE PRODUCTOS DE TERCEROS (PLATAFORMAS DE AFILIADOS)	62
<i>Qué es una plataforma de afiliados</i>	62
<i>Cómo funciona una plataforma de afiliados</i>	63
<i>Cómo insertar un banner de afiliado</i>	65
<i>Elegir el modelo de pago dentro de la plataforma de afiliados</i>	68
<i>Cómo elegir la campaña de anunciantes más rentable</i>	68
TIPOS DE NEGOCIOS DE AFILIADOS	69
CREAR UNA WEB A PARTIR DE UNA CATEGORÍA DE ANUNCIANTES.....	70
<i>Cómo promocionar vuelos viajes y hoteles</i>	71
<i>Cómo promocionar créditos y seguros</i>	71
<i>Cómo promocionar casinos y casas de apuestas virtuales</i>	73
<i>Cómo promocionar programas de afiliados de contenido adulto</i>	75
<i>Cómo promocionar software y contenidos de descarga</i>	76

<i>Cómo promocionar servicios de páginas de contactos (meeting)</i>	77
PROMOCIÓN DE ANUNCIOS DE PAGO POR CLIC	78
<i>El pago por clic la gran alternativa</i>	78
<i>Ventajas y desventajas del pago por clic</i>	78
<i>Las grandes empresas de pago por clic</i>	79
<i>Adsense de Google</i>	80
<i>Cómo optimizar nuestros banners de publicidad por clic</i>	80
<i>Optimizar los anuncios de pago por clic: Precio de las palabras clave</i>	81
<i>Optimizar los anuncios de pago por clic: Posición de los banners publicitarios dentro de nuestra web</i>	84
<i>Optimizar los anuncios de pago por clic: Diseño e integración de los banners publicitarios</i>	86
<i>Empresas de pago por clic: Evitar sanciones de Google y cancelaciones de cuentas</i>	87
CÓMO PROMOCIONAR NUESTRO NEGOCIO EN INTERNET	89
EL POR QUÉ ES NECESARIO PROMOCIONAR NUESTRA WEB.....	89
CÓMO ELEGIR UN MÉTODO DE PROMOCIÓN. LA MATEMÁTICA DEL EURO.....	89
PLANIFICAR LA WEB PARA UNA BUENA PROMOCIÓN.....	90
MÉTODOS DE PROMOCIÓN	90
<i>Publicidad de pago por clic, compra de palabras clave</i>	90
<i>Publicidad de pago por clic: Adwords de Google, red de búsqueda</i>	92
<i>Cómo crear una campaña de Adwords de Google</i>	92
<i>Publicidad de pago por clic: Adwords de Google, red Display de Google</i>	95
<i>Adwords de Google, políticas y marketing de afiliados</i>	96
PUBLICIDAD DE PAGO POR CLIC: CREAR PÁGINAS DE ATERRIZAJE EFECTIVAS	97
POSICIONAMIENTO WEB (SEO)	100
LA GRAN ALTERNATIVA A LA PUBLICIDAD, NECESARIA Y OBLIGADA.....	100
CÓMO POSICIONAR NUESTRA PÁGINA WEB.	101
<i>Estudio de las palabras clave y la competencia</i>	102
<i>Herramientas de análisis de términos de búsqueda en una campaña SEO</i>	102
<i>Depurar palabras clave evitando los términos genéricos</i>	107
<i>Estudio de la competencia</i>	109
PLANIFICACIÓN DE UNA ESTRATEGIA DE DISEÑO DEL PORTAL ORIENTADA AL POSICIONAMIENTO E INDEXABILIDAD	110
<i>Posicionando la web por fases</i>	110
<i>Estructura interna de nuestra web. Etiquetas de cabecera</i>	112
<i>Estructura interna de nuestra web. Estructura de contenidos</i>	116
<i>Estructura interna de nuestra web. Elementos HTML</i>	120
FACTORES EXTERNOS PARA EL POSICIONAMIENTO EN BUSCADORES.....	123
<i>Mapas del sitio herramientas web máster e información de los buscadores</i>	123
<i>Corrección de errores y optimización de nuestra web</i>	127
<i>Herramientas Webmaster de Google</i>	128

<i>Optimizar código con Page Speed</i>	130
<i>Cómo conseguir una excelente red de enlaces</i>	132
<i>El Page Rank de Google</i>	133
PLANIFICACIÓN DE UNA CAMPAÑA PARA AUMENTAR CONSEGUIR ENLACES	134
<i>Solicitud de inserción de enlaces en portales relacionados con y sin intercambio:</i>	134
<i>Solicitud de inserción en directorios especializados y clasificados:</i>	134
<i>Agilizar el proceso de inserción y evitar altas duplicadas en directorios</i>	136
<i>Inserción de enlaces en foros de discusión:</i>	138
<i>Inserción de enlaces en blogs de noticias:</i>	140
<i>Inserción de enlaces en redes de anuncios clasificados:</i>	141
BOTÓN +1 DE GOOGLE, LA GRAN INCÓGNITA	141
OPTIMIZAR Y POSICIONAR NUESTRA PLANTILLA DE WORDPRESS, JOOMLA, OSCOMMERCE Y DRUPAL	141
POSICIONAMIENTO WEB EN REDES SOCIALES	143
GOOGLE SHOPPING, PRIMERA PÁGINA PARA NUESTROS PRODUCTOS	144
CONCLUSIONES DE NUESTRAS CAMPAÑAS DE POSICIONAMIENTO	146
PROMOCIÓN DE NUESTRA WEB EN TABLONES DE ANUNCIOS Y CLASIFICADOS	147
QUÉ NOS PUEDEN APORTAR LAS PÁGINAS DE ANUNCIOS Y CLASIFICADOS	147
CREAR NUESTRA RED DE ANUNCIOS EFECTIVA	148
PROMOCIÓN DE NUESTRA WEB EN REDES SOCIALES	149
PUBLICIDAD DE PAGO EN REDES SOCIALES	149
ANUNCIARNOS EN FACEBOOK: EL PODER DE LOS GRUPOS	149
EL MEJOR ESCAPARATE: NUESTRO MURO EN FACEBOOK	150
UN EJEMPLO PRÁCTICO DE CAMPAÑA FACEBOOK	150
PROMOCIÓN DE NUESTRA WEB EN ÁMBITO ANALÓGICO	152
MARKETING EN LA CALLE	152
<i>Publicidad impresa estática, pegado de carteles y folletos informativos (Los llamados Flyers publicitarios)</i>	152
<i>Publicidad impresa móvil y de regalo</i>	153
<i>Publicidad Bluetooth</i>	153
PUBLICIDAD EN LOS GRANDES MEDIOS	153
<i>Publicidad económica en los grandes medios</i>	154
<i>Publicidad de alcance nacional</i>	154
CONCLUSIONES	155

Prólogo

En los tiempos que corren cada vez más gente utiliza internet para realizar todo tipo de acciones, desde leer la prensa hasta programar sus vacaciones, y eso hace que cada vez haya un mayor número de clientes potenciales para todo tipo de negocio en la red.

A esto podemos sumar la posibilidad de acceder a este tipo de negocios. Gracias a internet cualquiera con un cierto conocimiento del medio puede emprender su propia aventura personal en el mundo de los negocios. Este gran mercado que supone la red tiene capacidad para albergar a todo tipo de emprendedores y empresas.

Por medio de internet, con tan solo un ordenador y una conexión a la red podemos trabajar desde nuestra casa. Podemos potenciar nuestro negocio físico, o crear uno nuevo en la red. Podemos gestionar nuestro trabajo desde casi cualquier parte. Podemos encontrar una afición que nos proporcione un beneficio extra a nuestro salario. En definitiva, podemos mejorar nuestro nivel de vida gracias a internet.

Muchos empresarios han echado el cierre a sus negocios en estos años por falta de esa iniciativa que los lleve a buscar nuevos mercados. Después de ver como bajan sus ventas, no han sabido o no han querido valorar la posibilidad de ampliar mercados a través de la red. Muchos usuarios de internet pasan sus horas muertas delante del ordenador sin saber qué hacer, buscando un entretenimiento. La mayoría de esta gente, con determinación y las ideas claras podría estar ganando dinero a través de la red.

Todo el mundo ha tenido una idea en mente, un proyecto que le gustaría llevar a cabo. Frases como *“si pudiera”* o *“si tuviera tiempo”* son las que frenan esos proyectos, esas ideas que pueden hacer nuestra vida un poco más cómoda.

Tan sólo necesitamos el empujón adecuado y podremos entrar de lleno a este mundo de posibilidades, donde la originalidad y el trabajo tienen su recompensa.

Introducción

A quién va dirigido este libro

Este manual se ha creado para diferentes tipos de usuarios. En especial para aquellos que realmente estén metidos en el mundo de internet y después de probar varias experiencias en diferentes tipos de negocios online no sepan por dónde empezar o qué camino seguir.

También va dirigido a todos aquellos que en la actualidad no tengan una salida laboral desde la que obtener beneficios y quieran sacar partido a su tiempo y también para aquellos que, dueños de sus propios negocios ya alojados en locales comerciales como tiendas, agencias o empresas de servicios varios necesiten ampliar su mercado.

¿Qué nos aporta este libro?

A lo largo de todo el manual se va a ir explicando diferentes métodos con los que cualquier usuario pueda ganar dinero de forma efectiva en relación a sus habilidades y cómo hacer sobre todo que estos beneficios se puedan convertir en fuentes de ingresos regulares.

También se explica paso a paso cómo plasmar nuestro negocio en internet sea cual sea, cómo crear nuestra propia tienda virtual, los mejores procedimientos para presentar nuestros servicios al público y las formas más usadas y efectivas de promocionar esos servicios y productos.

Internet es un escaparate público, en el que cualquiera con una página web puede dar salida a su negocio. La red no tiene puertas y podemos competir con las grandes empresas y ofrecer los mismos servicios, noticias y productos en igualdad de condiciones. En nuestra mano está tener un lugar tanto humilde como privilegiado en el mundo de los negocios online o llegar demasiado tarde y perdernos la excelente oportunidad que todavía nos brinda internet de sacar partido.

Todo lo que se explica en este libro proviene de experiencias personales tanto mías como de gente muy cercana a mí, y puedo aseguraros que no hay ninguna fórmula mágica que os hará ganar dinero por internet sin esfuerzo ni dedicación. Eso sí, cada esfuerzo que realicéis, convenientemente orientado tendrá su recompensa.

El valor de un euro

Un Euro, realmente no es gran cosa, si lo miramos por separado, es simplemente una moneda más dentro de nuestro bolsillo. Conseguir un Euro en internet donde tanto

dinero se mueve a diario debería ser fácil. Pero... ¿Con cuánto esfuerzo? ¿De qué formas? ¿Cuántas veces?

Para alcanzar 100 Euros al mes tan sólo hay que ganar 3.33 Euros al día, o 33 Euros cada 10 días. Lo realmente interesante de crear una herramienta que nos dé dinero por internet, es que ese Euro de un día, nos lo produzca de manera regular, es decir, que realizando una vez el trabajo tengamos ese Euro cada cierto tiempo.

Cuando creamos una herramienta que nos crea un Euro cada cierto tiempo, por ejemplo, una vez al día, de forma duradera; estamos creando algo con un potencial terrible. Ya sé que no es un dato nuevo, pero una herramienta que nos proporcione un Euro al día, nos dará 365 euros al año, o si lo miramos con una perspectiva mayor, nos dará 3.650 euros al cabo de diez años, así que, ¿Cuánto tiempo puedo tardar en crear una herramienta que me dé ese Euro al día? pueden ser 5 euros cada 5 días (Una venta que nos genere 5 Euros, si se produce cada 5 días sigue siendo una herramienta que genera todos los meses 33 Euros de media).

Dependiendo del trabajo de investigación y promoción que realicemos, la eficacia en nuestra herramienta y la calidad con que la gestionemos, podemos tener una herramienta que nos proporcione un Euro al día trabajando entre dos días y una semana, siempre dependiendo de la calidad y las horas de dedicación al crear nuestro trabajo.

Esto significa que cuando ya tenemos nuestra primera herramienta que nos proporcione un Euro al día de media, podemos empezar a crear otra herramienta que nos proporcione ese mismo beneficio, como podrían ser nuevos artículos en una web informativa, nuevas ofertas en una tienda online o cualquier acción que aumente el valor tanto en volumen de visitas a nuestro portal como la efectividad en ventas del mismo.

Se puede trabajar así sucesivamente hasta tener herramientas que nos proporcionen más de tres Euros al día, que serían las que nos aportarían esos 100 euros al mes.

Cuando ya tenemos en marcha nuestro beneficio de 100 Euros al mes, nada nos impide seguir creando herramientas que nos sigan aumentando esa cantidad de beneficios adicional cada día. En dos o tres meses de trabajo, podemos llegar a crear más de 10 herramientas o focos de negocio que nos den 1 Euro al día o una herramienta que nos proporcione 20 Euros a diario, lo que significa que cada año podemos ganar con ese trabajo de dos meses la apetecible cantidad de más de 3650 Euros, así que voy a dejar de liaros y veamos cómo hacer esto.

Conociendo nuestros límites

Qué sabemos hacer

Internet es un campo muy vasto de mercado en el que podemos obtener beneficios de cientos de formas de la misma manera que podemos equivocarnos en otras tantas maneras, así que sería ideal para empezar conocer cuáles son nuestros límites, ver qué podemos o sabemos hacer y empezar a marcarnos los mercados que podemos abarcar con esos conocimientos y limitaciones.

En primer lugar es aconsejable saber cuánto tiempo queremos o podemos dedicar a nuestro negocio por internet, ya que no es lo mismo dedicar cuatro horas a la semana que ocho horas al día.

Una vez sabemos el tiempo que queremos o podemos dedicar, vamos a hacernos una lista de todo lo que sabemos hacer que sea beneficioso a la hora de ganar dinero por internet. Una lista de aquello que podemos hacer y que es necesario a la hora de emprender tareas que nos den beneficios puede ser la siguiente:

1. Abrir correos.
2. Comprar por internet.
3. Manejar administradores simples (tablones de anuncios, herramientas de venta de EBay etc....).
4. Manejar administradores avanzados (Wordpress, Joomla, Drupal, Oscommerce etc...).
5. Diseñar páginas web.
6. Diseño gráfico.
7. Programación de páginas web (Java Script, Flash, PHP, SQL).
8. Posicionamiento web en buscadores.
9. Optimización de redes sociales.

Conociendo nuestras limitaciones podemos empezar a hacernos una idea de hasta dónde podemos llegar en los negocios por internet.

Otro dato que debemos valorar es aquellos medios de los que disponemos para generar beneficios por internet, ya que no es lo mismo alguien que no tiene nada que pueda vender o aportar desde el punto de vista creativo (trabajos de imagen, diseño, asesoramiento y cientos más), que el propietario de una tienda de antigüedades, o un artesano de la madera, o el dueño de una empresa de perfumería, un fotógrafo profesional o un diseñador de moda. De todas formas en este manual vamos a ver todas las opciones y modelos de negocio.

Eliminando los pufos

Cómo identificar una posible estafa

Internet además de ofrecer cientos de oportunidades de negocio, es también un vivero de estafadores y empresas que aprovechan en trabajo de cientos de incautos para sacar beneficio, por lo que hay que ir ojo avizor con todo aquello que nos suene a demasiado fácil, a demasiado grande o que en general no nos cause una buena impresión.

Para identificar una posible estafa hay mensajes que deberían encender nuestras alarmas internas con letras luminosas, todos los mensajes tipo:

- Fulanito de tal ha ganado 1000\$ ¡¡Y en solo 3 semanas!!
- Gane dinero fácil desde su casa.
- Nuestro SISTEMA único para ganar dinero.
- El gran SECRETO para ganar dinero seguro.
- Si aparece una mujer bonita sonriendo con un fajo de billetes en la mano o un pardillo tirando dinero al aire entre exclamaciones de alegría, ¡¡ALARMA!!

Una regla básica de los portales serios que generan beneficios por internet es que no necesitan venderte la moto para que confíes en ellos, NUNCA hablan de sistemas secretos y efectivos, NUNCA te dejan con ganas de conocer el secreto mágico que otros no conocen y NUNCA te dicen lo que tienes que hacer para ganar dinero.

Las empresas serias ponen en tus manos herramientas con las que puedas ganar dinero, pero nunca te dicen como tienes que usarlas. Este tipo de empresas serias que ofrecen

herramientas para ganar dinero por internet tienen explicada de forma clara y detallada los siguientes puntos:

- Cómo usar sus herramientas.
- Los procesos de pago, (Si sus cantidades mínimas para autorizar un pago son muy elevadas también puede dar lugar a sospecha), métodos de envío del dinero y políticas de pago.
- Términos y condiciones bien definidos en los que aportan todos los datos relativos a su empresa, actividades, licencias y copyright.
- Seguimiento de las leyes de protección de datos, tanto de sus anunciantes si los tienen como de sus afiliados.

El 99% de los portales de internet orientados a ganar dinero que cumplen estos puntos suelen ser páginas serias en el cumplimiento de sus obligaciones con sus clientes y con sus afiliados.

Otro detalle que sobresale por encima del resto son los campos en los que suele haber desengaños, empresas poco serias o simplemente estafadores sin escrúpulos son los siguientes:

- Cualquier negocio piramidal es susceptible de ser una estafa.
- El 99% de los negocios de encuestas online que presentan valoración antes de realizar la encuesta para adaptar el perfil del usuario a la encuesta (Mientras consultan el perfil realmente están realizando la encuesta y posteriormente declaran no apto para la encuesta al encuestado).
- Negocios de apuestas o inversiones en los que un agente apueste o invierta por ti.
- Cualquier negocio en el que tengas que comprar artículos o servicios.

En definitiva, en **cualquier portal que ofrezca una oportunidad de negocio para el que haya que pagar antes**, bien sea por adquirir formación, bien sea por obtener acceso a cualquier otro producto o servicio, suele ser una estafa en el 99% de los casos y en otro 1% un negocio prácticamente improductivo.

Si aparece alguna oportunidad que no presente estos posibles problemas, aún hay que mirar algunos detalles más que pueden hacer saltar las alarmas.

- **Cobros muy lejanos:** En internet existen herramientas con las que se pueden pagar cantidades muy pequeñas, una cantidad de 50€ es muy aceptable como cantidad pequeña, y un web máster o un cliente que esté empezando puede tardar en reunir esa cantidad. Algunas empresas llegan a poner cantidades de cobro de 200€ o incluso algunas de hasta 500€. Muchos diseñadores web desisten si no generan beneficios en un corto periodo de tiempo, por lo que la pequeña cantidad de beneficios que generan nunca llegan a cobrarla, y eso beneficia a la empresa que realiza los pagos, ya que nunca llega a pagar.
- **Empresas muy nuevas o que prometen mantener a los clientes captados por el afiliado de por vida:** Mucho ojo a empresas que están en liza desde hace poco tiempo o que prometen mantener los clientes que presentes de por vida. Muchas de ellas suelen ser empresas que acumulan clientes para terceros y cuando tienen una gran bolsa de clientes desaparecen o cambian de nombre y vuelven a empezar. Estas empresas aprovechan sobre todo a afiliados muy productivos atrayéndoles con jugosas comisiones, son empresas muy lucrativas al principio y que bien trabajadas suelen hacer que los beneficios crezcan exponencialmente, lo que motiva mucho a los afiliados a captar más clientes cada vez, pero que tarde o temprano desaparecen y dejan a sus afiliados sin clientes.
- **Empresas con managers de afiliados muy comunicativos:** Mucho ojo con los managers, sobre todo si tenéis éxito en sus campañas. Si un manager se comunica a diario contigo para felicitarte por lo bien que lo haces acabará preguntando cómo consigues tus objetivos, si le das información la usará para su propio beneficio. En las empresas serias los managers no suelen tener contacto directo con los afiliados a ese nivel, solo contactan para solucionar problemas.

Podemos también **detectar los portales que no son fiables por medio de experiencias de otros usuarios** que ya los hayan usado. Hay que tener en cuenta que la mayoría de los sitios que visitemos ya habrán sido visitados con anterioridad por otras personas. Si conocemos a alguien en quien realmente confiamos que nos pueda dar una referencia concreta de determinado portal, siempre podremos decidir si trabajar o no con esa empresa con mejor criterio que si no conocemos a nadie que haya tenido experiencia en esa empresa.

Cómo encontrar referencias sobre negocios fiables

Una excelente fuente de referencias sobre portales para ganar dinero por internet son las páginas web comparativas. Estas suelen ser portales que hablan de cómo ganar dinero a través de diferentes medios que ellos mismos han probado con anterioridad. En ellos existen las llamadas listas negras, en las que introducen los portales en los que han tenido una mala experiencia o directamente les han engañado.

También existen los foros sobre páginas en las que ganar dinero, en ellos también se puede encontrar información fiable, pero podemos encontrarnos con correo no deseado de los mismos managers de programas de afiliación que quieran vendernos su sitio, así que es poco aconsejable seguir estos foros ciegamente.

Siguiendo todas estas referencias evitaremos la gran mayoría de portales que nos puedan engañar o hacer trabajar innecesariamente.

Por último en temas destacados sobre posibles pufos por internet están aquellos relacionados con la compra de cualquier producto que vendas, sobre todo dominios, y en el cual realicen una oferta demasiado alta con respecto al precio estimado del producto, es posible que te pidan una evaluación del producto, y ahí es donde está la estafa, ya que la evaluación de dicho producto cuesta dinero y la solicitan por medio de empresas que los mismos supuestos compradores controlan, finalmente no compran nada.

Ante cualquier duda es aconsejable no desperdiciar ni tiempo ni dinero en proyectos que despierten nuestro recelo.

Buscando nuestra identidad

Relacionando conocimientos y alcance

Ha llegado el momento de empezar. Ya conocemos un poco por encima aquello que debemos evitar al buscar espacios en los que crear nuestro negocio en internet, así que ahora veamos a qué nos vamos a poder dedicar.

Si no tenemos idea de diseño web, manejar administradores avanzados etc.... ni podemos pagar o asociarnos a alguien que nos realice dichos trabajos sólo podremos considerar que tenemos **unos conocimientos y unos recursos limitados, aún así para empezar a hacer negocios por internet es necesario dominar como mínimo los siguientes conceptos:**

1. Abrir correos.
2. Comprar por internet.
3. Manejar administradores simples (tableros de anuncios, herramientas de venta de EBay etc.).

Estas tres habilidades requieren de un conocimiento informático básico, con lo que en caso de que sólo lleguemos a alcanzar estos conocimientos nuestras posibilidades van a estar bastante limitadas, pero no por ello vamos nos vamos a quedar sin poder ganar dinero en la red.

Existen varias cosas que podemos hacer si sabemos manejar administradores de correo sencillos, como realizar compras por internet, poner anuncios etc.

Una de las más fiables y sobre las que se tiene mayor control es la compraventa de productos, y aunque este campo está empezando a estar muy explotado, es uno de los que mejores beneficios proporciona teniendo en cuenta las limitaciones mencionadas.

Si además de los conocimientos anteriormente mencionados también sabemos:

1. Manejar administradores de contenido avanzados (Wordpress, Joomla, Drupal, Oscommerce etc.).

Podremos considerar que tenemos conocimientos de diseño web por lo que podremos desenvolvemos en el mundo de los negocios por internet con mayor soltura. Y por ello nuestras posibilidades se van a multiplicar, ya que con este tipo de administradores

podemos crear páginas web muy potentes que nos ayudarán a cumplir nuestros objetivos con facilidad y efectividad.

El problema de los administradores de contenido como Joomla, Drupal o Wordpress es que, a pesar de ser flexibles y potentes todavía no se pueden personalizar al 100% sin tener conocimientos de diseño web y programación en los lenguajes HTML, Java Script y PHP, por lo que a pesar de tener las herramientas necesarias para determinados tipos de negocios, todavía tendremos algunas limitaciones en cuanto a edición orientada a posicionamiento y optimización de recursos entre otras. Aún así ya podemos dedicarnos no solo a promocionar diferentes productos, sino a poder gestionar también plataformas de pago por clic, herramientas de afiliación, tiendas online, portales de referencia y todo tipo de herramientas que se puedan insertar en los diferentes temas de Drupal, Joomla o Wordpress entre otros.

Pero **para llegar a poder cubrir todas las facetas con garantías en cualquier campo de promoción de internet** deberemos dominar además de todo lo anteriormente mencionado los siguientes campos:

1. Diseño de páginas web.
2. Diseño gráfico.
3. Diseño Flash (No suele ser tan importante).
4. Programación de páginas web (Java Script, Flash, PHP, SQL, Android).
5. Posicionamiento web en buscadores.
6. Optimización de redes sociales.

Dominando todos estos campos **consideraremos que poseemos conocimientos de diseño web programación y SEO**, pues podemos cubrir cualquier necesidad de negocio en internet a la que nos queramos dedicar, ya que no solo podremos editarnos en base a nuestras necesidades cualquier tema Wordpress, Joomla, Drupal, Oscommerce o cualquier otro editor de plantillas de contenidos, sino que también podremos crear nuestros propios portales, potentes, bien estudiados y sobre todo, adaptados a todas nuestras necesidades concretas.

El 99% de usuarios de internet que utilizan la red para ganar dinero lo hacen por medio de su propia página web.

Cuando controlamos el 100% del código interno de una página web, podemos eliminar todo lo que no consideremos importante convirtiendo cada página en una herramienta más eficiente, además, cuando creamos nosotros nuestra propia página web tenemos una mayor flexibilidad en el diseño, y nos es mucho más sencillo reeditar cualquier parte de la misma, ya que sabemos dónde está cada elemento dentro de su estructura.

La compra y la asociación la alternativa a la falta de conocimientos

Es posible que tengamos una muy buena idea, pero no podamos llegar a poder plasmarla en forma de un proyecto web, bien por falta de conocimientos, bien por falta de tiempo. Así que podemos buscar alternativas para tener nuestro negocio por internet sin tener que crearlo nosotros mismos.

Para tener nuestro negocio por internet podemos también contratar a una empresa especializada en diseño web o delegar esta tarea en otro socio o compañero, sea como sea, es aconsejable que tanto el proyecto, como los métodos para hacerlo efectivo, como los resultados, queden dentro del entorno de la empresa, ya que hay en día cualquiera puede tener una página web e imitarnos, plagiar nuestra idea o incluso mejorarla conociendo nuestros puntos fuertes, restando así efectividad a nuestros propios proyectos.

Conocimientos limitados

Negocios de compraventa (inversión 0)

Un negocio de compraventa en el que no necesitamos invertir nada de dinero no existe prácticamente, ya que siempre hay que comprar antes de vender, pero conseguir una combinación que proporcione ingresos sin apenas invertir, aunque es algo difícil de encontrar, existe y nos puede dar frutos en un margen de tiempo bastante satisfactorio.

El sistema es muy simple, comprar un producto a un precio muy bajo en el mercado y venderlo a un precio más alto en otro mercado.

Un ejemplo claro de este sistema de mercados es el portal EBay, aunque existen otros mercados de compraventa muy versátiles en los que podemos comprar y vender nuestros productos, podemos usar este como referencia principal para comprar y vender productos de todo tipo.

En éste mercado podemos conseguir productos de diferentes países a un precio muy bajo con respecto a otros países y revenderlos en mercados en los que su coste es más elevado.

Para trabajar con este tipo de portales necesitarás una cuenta de correo y una cuenta donde administrar los pagos y cobros, la mayoría aceptan el gestor de pagos Paypal.

Abrir cuenta en EBay y Paypal es sencillo y viene indicado como hacerlo paso a paso en los portales de las dos empresas.

¿Qué tipo de productos podemos comprar o vender?

Esta es una **muestra de compraventa por EBay en pocos pasos** comprando en España y vendiendo en el extranjero y viceversa. Podemos encontrar ofertas en todo tipo de productos, personalmente he podido asistir a ofertas con las que ganar dinero en cámaras de fotos, I-Phones, elementos de coleccionista (cartas de las colecciones de Blizzard, películas de coleccionista como Hell Boy y el Señor de los anillos *Las dos torres* con la figura incorporada y que están muy buscados, juegos de mesa descatalogados y muchas otras), productos de pesca tales como cañas y carretes, consolas de videojuegos, equipamientos deportivos que no precisan talla (pulsímetros, GPS, walkies, miras telescópicas y aperos para caza, elementos de buceo..) todo esto y cientos de productos más.

Para encontrar elementos de compra con los que hacer negocio tan solo tenemos que escoger un sector de ocio determinado, ver qué elementos se utilizan y buscar de entre alguno de esos elementos si existe una opción con la que podamos ganar dinero.

Ejemplos reales de compraventa de productos

Como podemos ver en las tres siguientes ilustraciones, el mismo producto se puede adquirir en otras tiendas a un precio más económico y revenderlo en otros portales como dvdgo.com e incluso EBay obteniendo beneficios.



DVD
Pack Hellboy (Edición coleccionista)
 De **Guillermo del Toro**
 En stock, expedición 24h

Por sólo 19,99 €

Si eres socio, al comprar más de dos artículos de Música y/o Cine entre el 6 y el 30 de enero, te daremos un vale del 10%* de tu compra para canjear en marzo de 2012. * Sólo en Fnac.es para artículos de Música y Cine.

 **Añadir a cesta**

1€
 gastos
 de envío

Envío 48-72 h por sólo 1 € en Cine

Ilustración 1: Página de compra del pack edición de coleccionista de la película Hellboy en fnac.es



HELLBOY DVD EDICION LIMITADA COLECCIONISTA SIDESHOW

Estado del artículo: **Nuevo**

Tiempo restante: 9d 07h (02 feb 2012 23:16:58 H.Esp)

29,90 EUR **¡Cómpralo ya!**

 Añadir a la lista de deseos

Envío: **6,90 EUR** - Cartas nacionales de más de 20 gr |
 Ver toda la información
 Para saber si se aplican condiciones especiales al plazo de entrega, consulta la descripción del artículo.

Ilustración 2: Página de compra del pack edición de coleccionista de la película Hellboy en EBay



DVD

Hellboy: Edición Coleccionista

[USA] Hellboy [13]
 ☆☆☆☆☆ (1 valoración) ¡Vota!

♥ Añadir a favoritos

1 de segunda mano desde 30.00€

Si el vendedor está en su domicilio lo tendrás en 24-48 horas

Plazo de entrega - 🚚

49.99€
34.99 €
 (54.93€)

Ahórrate 15.00€ (-30%)

➡ Añadir a tu compra

Envío gratis por compras de 49€

¿Lo tienes? **Véndelo**

🔍 Ampliar frontal

Ilustración 3: Página de compra del pack edición de coleccionista de la película Hellboy en dvdgo.com

En las ilustraciones 1, 2 y 3 podemos ver un claro ejemplo en el que las dos últimas páginas nos dan la opción de vender este producto. Nuestra tarea aquí consiste en adquirir este producto en concreto y ponerlo a la venta obteniendo beneficios.

Nota: Las tres imágenes han sido captadas el mismo día con un intervalo de tiempo de unos cinco minutos de diferencia cada una, y los precios y el producto son totalmente verídicos.

Ejemplo de venta de productos al por mayor

Otra de las cosas que se pueden hacer para poner en marcha un negocio de compraventa y que funciona bastante bien es, en primer **lugar buscar diferentes productos de una misma categoría en portales como EBay y comparar sus precios con los de esas mismas categorías en países con economías emergentes**. En este caso hemos buscado complementos para Ps3 en Brasil México y España.

Después de buscar por diferentes sitios y comparar varios productos hemos encontrado uno que se adaptaba a una buena oferta de mercado.

En EBay el precio de los adaptadores para mandos PS2/PS3 están al precio de 1.00 Euros + 3 de envío, mientras que el precio en el mercado brasileño está sobre los 52R\$ reales cada uno de media y en el mejicano por 70\$, que al cambio están alrededor de 21.00 Euros y 49.00 Euros tal y como podemos ver en las imágenes extraídas de los diferentes portales ilustraciones 4 y 5.



Ilustración 4: Imagen extraída de eBay para la venta de adaptadores de mandos de consola



Ilustración 5 Impresión extraída de submarino.com.br

Como se puede ver, los precios de un país a otro varían de una forma que pueden proporcionar grandes beneficios.

Ahora bien, hay que tener en cuenta que eBay no realiza envíos a algunos de estos países, con lo que para poder realizar toda la operación hay que ver a qué precio hay que vender estos productos y en qué cantidades para que nos salga rentable realizar los envíos nosotros mismos.

Para ello calcularemos el precio de compra del producto + el precio de envío + el precio del envío a nuestro cliente, para así poder calcular el precio de venta real del producto. En este ejemplo esto nos da la siguiente cantidad:

- Compra + envío del producto a nuestra casa..... 3.99€.
- Envío a Brasil o México.....27,00€.

- Total.....30.99€ (39.99€/Coste por unidad).

Tal y como podemos apreciar, vender este producto nos supone pérdidas, pero veamos un detalle. Este producto en concreto pesa menos de 50g. Y el precio hasta 1kg desde España hasta Brasil o Méjico vía correo ordinario está aproximadamente sobre los 27,00 Euros, con lo que en el mismo envío podríamos incluir hasta 20 unidades de estos productos por el mismo coste.

Recalculando esta operación para enviar varias unidades al mismo tiempo nos supondría un total diferente mucho más atractivo:

- Compra + envío del producto a nuestra casa.....3.99 x 20 unidades=79.80€.
- Envío a Brasil o México.....27.00€.
- Total.....106.80€ (5,34€/Coste por unidad).

Esto significa que realizando un envío de 20 unidades tengo un margen de alrededor de 15.00€ de beneficios por unidad en el mercado de los dos que hemos seleccionado con el que menos beneficios obtengo.

Ahora ha llegado el momento de encontrar un comprador, cosa que puede suponer una tarea titánica si no conocemos los cauces adecuados. Muchos de los posibles clientes en cada campo, suelen consultar foros de debate para estar al día en las últimas novedades referentes a dicha temática, así que lo ideal es **buscar foros relacionados con la temática relacionada con el producto y ofrecer un precio u oferta que sea realmente atractivo.**

Otra de las opciones en **poner anuncios en los diferentes portales de anuncios clasificados** de cada uno de los países en los que quiero poder vender estos artículos. Hay que pensar que podría realizar una venta en cada país, o más de una, así que es ideal crear un anuncio atractivo y que me sirva durante un periodo de tiempo aceptable.

Obviamente y siguiendo con el ejemplo, nadie necesita 20 adaptadores PS2/PS3 para su uso personal, pero **es posible vender este producto si proponemos al posible comprador la oportunidad de hacer negocio** con nuestra venta.

Muchos de nuestros clientes cuando vendamos al extranjero pueden ser dueños de tiendas, o bien universitarios bien relacionados cuyo círculo de amigos sea su foco de venta o también gente que esté muy metida en cada una de las temáticas que nos sumerjamos, así que a la hora de encontrar un comprador deberá ser alguien que quiera una cantidad de entre 10 y 20 adaptadores para poner en marcha este negocio.

La opción que se podría aplicar es la de obtener entre unos 5.00€ y 8.00€ de beneficio por unidad, así que nos ponemos en marcha a ello y diseñamos nuestro primer anuncio.

Para poder poner un anuncio en el país que quiero, simplemente introducimos la siguiente frase en el buscador Google o Yahoo: *Clasificados México o Anuncios México*

El buscador nos devolverá los resultados de portales de anuncios clasificados (de Méjico en este caso) en los que podremos introducir nuestros anuncios. Haremos lo mismo para los foros especializados, en este caso del ejemplo buscaríamos lo siguiente: *Foros PS3 PS2 y Foros componentes PS2 PS3* en cualquiera de los casos obtendremos resultados que nos permitan insertar nuestra publicidad.

Cómo diseñar mis anuncios

En este caso hemos introducido un anuncio con la opción de comprar un lote de 10 adaptadores por 120.00€, que cuesta un total de 66.90€ y otro de 180.00€ que nos sale por un precio total de 106.80€. En el caso de tener una venta en cualquiera de los dos lotes obtendremos beneficios de entre 55.00€ y 74.00€.

A partir de aquí introducimos los anuncios en base a esos precios y esperamos a los resultados. El anuncio, para ser efectivo, debe tener las siguientes características:

- **Cabecera llamativa e informativa:** En ella captamos la atención del cliente sobre el producto.
- **Descripción de lo que vendemos:** Cuanto más concisa y resumida mejor, así fomentamos que el cliente contacte con nosotros, además debe llevar siempre el precio del producto y condiciones de envío y venta.
- **Imagen del producto:** Llama más la atención un anuncio si vemos lo que compramos.
- **Frases promocionales:** Las palabras como gratis, oferta, novedad, descuento entre muchas otras son palabras que atraen nuestra atención de una forma mucho más efectiva que otras. Si sabemos utilizar las palabras promocionales nos aumentarán las posibilidades de venta.
- **Correo de contacto:** Sobre todo en casos de foros, no está de más dejar un correo a la vista para que puedan realizar los pedidos o simplemente solicitar más información, en la mayoría de portales de anuncios tenemos la opción de contactar con el anunciante, pero en los foros es ideal que nos puedan contactar de alguna forma y queden esos datos a la vista.

Con todo esto tendremos un anuncio atractivo que además pueda inspirar confianza en nuestros futuros clientes. Este sería un ejemplo del producto que hemos visto anteriormente:

Como podemos ver enmarcado entre círculos en la ilustración 6 tenemos los elementos que forman el anuncio y que aumentarán nuestras posibilidades de venta.

Oferta en convertidores PS3/PS2
México, Distrito federal

DATOS GENERALES

Fecha: 19-12-2011 **Tipo:** Oferta **Ref.:** 1142226

Podrías haber ganado 1229€* en 5 días ...
¿Esto hubiera mejorado tu semana?
¡Informate mejor aquí!

Lotes de convertidores PS2 y PS3 al mejor precio del mercado. Lote de 10 convertidores por 157\$ Lote de 20 convertidores por 235\$ Gastos de envío GRATIS, recepción en 15 días, GARANTIZADO!

[Contacte ahora con el anunciante](#) [Envíe este anuncio a un amigo o amiga](#)

Ilustración 6: Ejemplo de anuncio de venta en mercattel.com

Para promocionar este tipo de productos es aconsejable incluir unos quince o veinte anuncios en foros y portales de anuncios clasificados. Una vez publicados los anuncios podemos empezar a buscar otros productos para promocionar y seguir este mismo proceso. Al cabo del tiempo nos irán llegando diferentes consultas sobre el producto o incluso compras directas. En algunos casos el mismo día que insertamos los anuncios

obtenemos ventas, en otros casos pueden tardar algo más, incluso algunos anuncios son muy efectivos y recibimos ventas de un modo periódico que puede llegar a proporcionarnos muchos beneficios a lo largo de un largo periodo de tiempo.

Cuando un anuncio es muy efectivo es conveniente ir renovándolo, ya que los portales de anuncios van publicando en orden de llegada, y a medida que otros usuarios publican sus productos, nuestros anuncios van bajando de posiciones en el tablón de anuncios. Al renovar el anuncio este vuelve a estar en la parte superior de su sección y vuelve a ser visto por más posibles compradores.

También hay que tener en cuenta que un anuncio puede estar en línea de manera indefinida, y generar consultas hasta nueve meses o un año después de haberlo creado, tanto cuando proviene de foros como cuando viene de tableros de anuncios.

Cómo asegurarnos el cobro del producto

Si utilizamos para vender nuestros productos la plataforma EBay, el comprador realizará el pago en el momento de realizar el pedido, en cambio cuando el comprador contacta con nosotros por otros medios es imprescindible asegurarnos el pago del producto y a la vez generar confianza en el comprador para que este realice la compra.

Habitualmente razonando y negociando con el cliente se suele llegar a un acuerdo y la gran mayoría de compradores pagan antes de realizarles el envío. En el 99.9% de mis transacciones utilizo Paypal, aunque en algunas he llegado a usar métodos de pago como Western Union, MoneyBookers e incluso pagos contra reembolso, dependiendo del usuario.

Si el cliente es reticente a realizar el pago, siempre se le puede indicar que puede solicitar una devolución a Paypal si no recibe el producto, y que normalmente esta reclamación suele ser efectiva, con lo que no tendría ningún problema si el producto no llegara. Con estas indicaciones el cliente suele quedarse bastante tranquilo en ese tema.

Cómo evitar reclamaciones por demora

Cuando realizamos un envío fuera de España, sobre todo fuera de Europa puede ocurrir que este tarde en llegar a su destino más tiempo del esperado. Esto puede generar una reclamación por parte del cliente a pesar de haber hecho nuestro trabajo correctamente.

Por eso es aconsejable realizar siempre una foto del producto enviado, ya dentro de su caja sin cerrar y escanear una copia del recibo de envío. Una vez tenemos esas dos