

“Ganar dinero escribiendo”

¡Cómo crear un bestseller!

La creación y la venta de productos informativos es uno de los modelos de negocio online más lucrativos hoy en día.

La creación de un producto es un proceso fácil de empezar para los principiantes, se puede lograr en un corto período de tiempo y puede proporcionarte ingresos residuales a largo plazo para el resto de tu vida.

Contenido

¿Por qué deberías crear productos informativos?	4
Paso 1: Haz una amplia investigación antes de desarrollar CUALQUIER producto informativo.	5
Paso 2: Análisis de la Competencia	7
Los productos informativos y el valor aparente	9
Requisitos básicos para tus <i>bestsellers</i>	9
DEMANDA.....	9
PRESENTACIÓN DE TU PRODUCTO	11
RECIBE PAGOS UNA Y OTRA VEZ.....	12
Paso 1: INVESTIGA.....	13
Paso 2: CREA EL PRODUCTO	13
¿Cuál es el objetivo de crear tu producto informativo?	13
Cómo escribir tu libro electrónico:	14
Escribe en nichos populares	16
Resuelve los problemas de los demás cuando escribas tu libro electrónico	17
Los libros prácticos SIEMPRE funcionan.....	18
Crea una tabla de contenido ANTES	18
¿Cuántas páginas debería tener tu libro electrónico?	19
¿Cómo vender tu producto?.....	20
¿Qué es Clickbank?	20
¿Cuánto deberías cobrar por tu producto?	21
Promocionar tu libro electrónico.....	22
1. Ten una página web	22
2. Forma parte de las comunidades que se forman alrededor de tu nicho de mercado	24
3. Construye tu lista de correo	24
4. Vende tus libros con Clickbank	25
5. Escribir artículos	26
6. Publicidad pagada: Adwords.....	27
7. Compartiendo los beneficios	28

Conclusión28

Advertencia:

Tanto el autor como el editor de este reporte han hecho lo posible por entregar información de calidad en él. Sin embargo, no pueden garantizar que obtengas algún resultado o ganancia aplicando los consejos de este reporte. De hecho, es posible que pierdas dinero, así que antes de empezar un nuevo proyecto o empresa te aconsejamos que tomes en cuenta los riesgos y consultes con un profesional de confianza.

Dicho esto, al leer este reporte aceptas que tanto el autor como el editor de este reporte no tienen responsabilidad alguna sobre los resultados, pérdidas o ganancias monetarias que puedan resultar de la aplicación de la información contenida en este reporte.

Asimismo, entiendes que este reporte está hecho solamente con propósito de entretenimiento.

Muchas personas que intentan crear productos informativos fracasan estrepitosamente por las siguientes razones:

1. Eligen mal su nicho
2. No promocionan correctamente el producto
3. Fijan un precio demasiado alto

¿Por qué deberías crear productos informativos?

1. Los productos informativos se pueden crear con poco o ningún dinero.
2. Los productos informativos pueden ser reproducidos en cualquier cantidad - es tan simple como copiar un archivo. Incluso si vendes un millón de copias, los costes de producción se mantienen en cero.
3. Con los productos informativos el inventario y los problemas en torno a mantener un inventario se eliminan por completo.
4. Con los productos informativos los costos de envío y problemas con Correos también desaparecen.
5. Debido a que son entregados de forma electrónica, el tiempo transcurrido entre la compra y la entrega es insignificante.

Los productos informativos son baratos de producir, fáciles, convenientes y rápidos. El tipo de producto que puedes crear y vender tú mismo. Al seguir esta guía paso a paso, aprenderás todo lo que hay que saber sobre la creación de un producto *bestseller*. Lo creas o no, es posible ganar grandes cantidades de dinero en Internet, escribiendo y publicando tus propios productos electrónicos. ¿Cuáles son los pasos exactos para producir productos que se conviertan en *bestsellers*?

Paso 1: Haz una amplia investigación antes de desarrollar CUALQUIER producto informativo.

<https://adwords.google.com/select/KeywordToolExternal>

La **Herramienta para palabras clave de Google** será tu mejor amiga en este paso. Fíjate en el volumen de búsquedas antes de comenzar a trabajar en un nicho de mercado. Si conoces el mercado en el que estás a punto de entrar, considera cuáles eran las principales preguntas que tenías cuando comprabas productos en ese mercado. Como regla general, si tu palabra clave principal se busca más de 900 veces al día, es más que probable que tenga el potencial de ser un nicho rentable.

Echemos un vistazo a algunos ejemplos de nichos rentables mediante la herramienta gratuita para palabras clave de Google: El nicho de “ganar dinero online”:

¿De qué forma desearía generar ideas para palabras clave?

Palabras o frases descriptivas
(por ejemplo, té verde)

Contenido de sitio web
(por ejemplo, www.ejemplo.es/producto?id=74893)

Introduzca una palabra clave o una frase por línea:
ganar dinero online

Utilizar sinónimos

[▶ Filtrar mis resultados.](#)

Ideas sobre palabras clave

Seleccione las columnas que desea mostrar: [?](#)
Mostrar/ocultar columnas

Tipo de concordancia: [?](#)
Amplia

Palabras clave	Competencia del anunciante ?	Volumen global de búsquedas mensuales ?	
Palabras clave relacionadas con los términos introducidos - ordenado por relevancia ?			
como ganar dinero online	<div style="width: 20%;"></div>	590	Añadir ∨
ganar dinero online	<div style="width: 40%;"></div>	4.400	Añadir ∨
gana dinero online	<div style="width: 30%;"></div>	390	Añadir ∨
ganar dinero jugando online	<div style="width: 15%;"></div>	73	Añadir ∨
Añadir las 4 »			
Descargar todas las palabras clave: texto , .csv (para Excel) , .csv			
Palabras clave adicionales a tener en cuenta - ordenado por relevancia ?			
dinero internet	<div style="width: 40%;"></div>	90.500	Añadir ∨
invertir dinero	<div style="width: 30%;"></div>	14.800	Añadir ∨
hacer dinero	<div style="width: 35%;"></div>	33.100	Añadir ∨
ganar dinero	<div style="width: 45%;"></div>	301.000	Añadir ∨
ganar dinero facilmente	<div style="width: 30%;"></div>	1.300	Añadir ∨
ganar dinero extra	<div style="width: 35%;"></div>	6.600	Añadir ∨
ganar dinero internet	<div style="width: 40%;"></div>	60.500	Añadir ∨
ganar dinero trabajando	<div style="width: 35%;"></div>	1.000	Añadir ∨
ganar dinero por internet	<div style="width: 40%;"></div>	27.100	Añadir ∨

Ejemplo 2: FOREX

¿De qué forma desearía generar ideas para palabras clave?		Introduzca una palabra clave o una frase por línea:
<input checked="" type="radio"/> Palabras o frases descriptivas (por ejemplo, té verde)		forex invertir forex mercado de divisas forex
<input type="radio"/> Contenido de sitio web (por ejemplo, www.ejemplo.es/producto?id=74893)		<input checked="" type="checkbox"/> Utilizar sinónimos
		▶ Filtrar mis resultados.
		<input type="text" value="Ideas sobre palabras clave"/>

Seleccione las columnas que desea mostrar: [?](#)
Mostrar/ocultar columnas

Palabras clave **Competencia del anunciante** [?](#) **Volumen global de búsquedas mensuales** [?](#) Tipo de concordancia: [?](#)

Palabras clave relacionadas con los términos introducidos - ordenado por relevancia [?](#)

Palabras clave	Competencia del anunciante	Volumen global de búsquedas mensuales	Tipo de concordancia
invertir forex	<div style="width: 20%;"></div>	3.600	Añadir <input type="button" value="v"/>
mercado forex	<div style="width: 40%;"></div>	40.500	Añadir <input type="button" value="v"/>
divisas forex	<div style="width: 45%;"></div>	49.500	Añadir <input type="button" value="v"/>
inversiones forex	<div style="width: 25%;"></div>	8.100	Añadir <input type="button" value="v"/>
forex trading	<div style="width: 50%;"></div>	823.000	Añadir <input type="button" value="v"/>
alertas forex	<div style="width: 15%;"></div>	210	Añadir <input type="button" value="v"/>
fx forex	<div style="width: 30%;"></div>	12.100	Añadir <input type="button" value="v"/>
acm forex	<div style="width: 35%;"></div>	9.900	Añadir <input type="button" value="v"/>
mercado divisas forex	<div style="width: 10%;"></div>	590	Añadir <input type="button" value="v"/>
forex tiempo real	<div style="width: 15%;"></div>	210	Añadir <input type="button" value="v"/>
operar forex	<div style="width: 20%;"></div>	880	Añadir <input type="button" value="v"/>
forex suiza	<div style="width: 10%;"></div>	140	Añadir <input type="button" value="v"/>
invertir en forex	<div style="width: 30%;"></div>	2.900	Añadir <input type="button" value="v"/>
forex	<div style="width: 40%;"></div>	6.120.000	Añadir <input type="button" value="v"/>

Ejemplo 3: PERROS

¿De qué forma desearía generar ideas para palabras clave?

Palabras o frases descriptivas
(por ejemplo, té verde)

Contenido de sitio web
(por ejemplo, www.ejemplo.es/producto?id=74893)

Introduzca una palabra clave o una frase por línea:
entrenar perros

Utilizar sinónimos

[Filtrar mis resultados.](#)

Ideas sobre palabras clave:

Seleccione las columnas que desea mostrar: [?](#)
Mostrar/ocultar columnas

Tipo de concordancia: [?](#)
Amplia

Palabras clave	Competencia del anunciante ?	Volumen global de búsquedas mensuales ?	
Palabras clave relacionadas con los términos introducidos - ordenado por relevancia ?			
entrenamiento perros	<div style="width: 25%;"></div>	14.800	Añadir
como entrenar perros	<div style="width: 25%;"></div>	1.900	Añadir
entrenar perros	<div style="width: 25%;"></div>	4.400	Añadir
entrenar perro	<div style="width: 25%;"></div>	8.100	Añadir
perro entrenado	<div style="width: 25%;"></div>	320	Añadir
entrenamiento perro	<div style="width: 25%;"></div>	2.400	Añadir
juegos de entrenar perros	<div style="width: 25%;"></div>	91	Añadir
entrenar a perros	<div style="width: 25%;"></div>	590	Añadir
entrenar perros en	<div style="width: 25%;"></div>	110	Añadir
como entrenar perro	<div style="width: 25%;"></div>	6.600	Añadir

Como puedes ver, los 3 nichos utilizados como ejemplos tienen el potencial de ser productos informativos muy rentables. Sin embargo, esta no es la única manera de decir que serán rentables. Es necesaria mucha más investigación. Una vez que creas que has descubierto un nicho rentable, puede utilizar los foros y blogs para ver qué problemas e intereses especiales tiene la gente interesada en este nicho.

Una vez que pienses que has reducido tu nicho de mercado, es tiempo de hacer un análisis de la competencia.

Paso 2: Análisis de la Competencia

Visita Clickbank (<http://www.clickbank.com/>) para ver las técnicas de venta utilizadas por las personas que venden artículos en tu nicho de mercado, o en nichos similares.

Ganar Dinero Escribiendo - Alfredo Carrión

Página de Inicio | Inscripción | Mercado | Ayuda para el pedido | Blog | Log in search

CLICKBANK Vender productos Promocionar productos Comprar productos Nuestra empresa Asistencia al cliente

Hemos pagado a nuestros clientes oportunamente durante 10 años, sin excepciones. Pago de ganancias del cliente: \$1,467,321,641

Español

Fuera de lo común.

Nuestros clientes han ganado más de mil millones de dólares. Ahora le toca a usted.

Afiliados

Encuentre cientos de miles de productos digitales para promocionar en línea. Una recompensa para su ambición. [Inscripción.](#)

[Más información](#)

Proveedores

Atraiga clientes y acepte pagos de sus productos digitales en línea. Una recompensa para su imaginación. [Inscripción.](#)

[Más información](#)

"Los pagos oportunos y fiables de ClickBank: dos veces por semana son estrictamente puntuales y siempre correctos. Nunca falta un solo centavo."

► **Thomas J.** Fyn, Dinamarca

Comunidad

Follow us on Twitter
Become a fan on Facebook
Check out our videos on YouTube

NEWS Novedades útiles

- > **01/27/2010** ClickBank Recommends Best Practices for Continuity Program Merchants
- > **01/19/2010** ClickBank Selects Payoneer to Provide Global Customer Payments
- > **01/14/2010** ClickBank to share insight on European affiliate

Publicaciones nuevas en el blog

- > **02/03/2010** Important Changes to Product Test Process for Vendors
- > **01/28/2010** Acquiring Leads: How to Capture Visitors' Email Addresses Before They Leave
- > **01/27/2010** ClickBank Recommends Best Practices for Continuity Program Merchants

También puedes comprar productos de la competencia para observar todo su ciclo de ventas, desde que llegas a su página de ventas hasta que te envía el producto. Fíjate también en los resultados de búsqueda de alto rango de productos que van a ser de su competencia. Además, analiza lo que dicen los bloggers y los foros acerca de tu competencia. ¿Cómo se puedes utilizar el potencial de marketing viral de tu producto? ¿Cómo puedes ir más allá de su competencia para producir un producto mejor? Todas estas son preguntas que debes contestar.

Para la mayoría de las personas será mucho más fácil trabajar en un mercado poco saturado que trabajar en uno sobresaturado o crear un mercado desde cero.

Únete a foros relacionados con tu nicho, anúnciate en tableros de mensajes, grupos de Google o de Facebook: si preguntas sobre tu nicho directamente a los interesados en él conseguirás mejores resultados. Puedes tomar estos resultados y usarlos para tener una ventaja a la hora de decidir qué producto quieres crear.

Más trucos y estrategias en www.ganardineroescribiendo.com

Sugerencia Importante:

Si un mercado está saturado quizá no quieras entrar en él. Si lo haces, puedes estrechar ese nicho: por ejemplo, en vez del nicho “recetas de cocina”, puedes pasarte a “recetas muy rápidas de cocina, con bajo contenido calórico”. Céntrate en un mini-nicho dentro del mercado. Si la gente parece estar excepcionalmente preocupada por un problema en particular, podría ser un gran sub-nicho en el que enfocarte.

Los productos informativos y el valor aparente

La principal desventaja de los productos informativos radica en que el cliente llegue a pensar que vale la pena antes de comprarlo. Hay muchas maneras de aumentar el valor percibido de los productos informativos.

Podrías tranquilizar a tus clientes potenciales, mostrando testimonios de clientes satisfechos y una garantía de devolución del 100% del dinero si no está satisfecho con tu producto. También puedes aumentar el valor percibido de tus productos informativos si aumentas tus precios. Cada producto tiene un nivel de resistencia de precios. Lo ideal es encontrar el tuyo por experimentación y, a continuación posicionarte justo debajo de esa marca. No cometes el error de fijar precios bajos sólo porque el costo de producción es cero. Fija tus precios de acuerdo a los beneficios que proporcione tu producto.

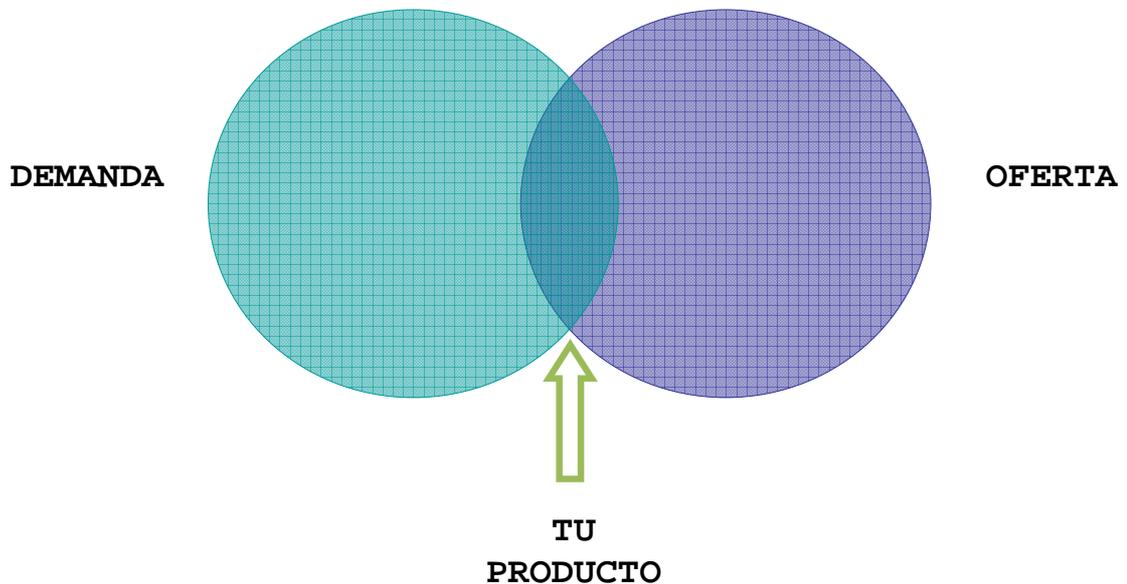
Requisitos básicos para tus *Bestsellers*

Hay algunos requisitos básicos para todo tipo de productos informativos. Cosas que tienes que hacer bien. Puede parecer obvio, pero muchas personas todavía cometen estrepitosas equivocaciones y fallan en la creación de su producto.

DEMANDA

Crea un producto que la gente quiera, necesita y que esté dispuesta a pagar por tenerlo. Intentar crear demanda de la nada puede ser difícil y requerirá mucho tiempo. La venta de

un producto donde la demanda ya existe es muy fácil. No deberías tener que convencer a los compradores que necesitan tu producto. Ya deberían saber que lo necesitan y deberían estar dispuestos a comprarlo.



EXCELENCIA

Sólo hay un tipo de producto que debes producir: productos de alta calidad. Si la calidad no es muy buena, entonces la mayoría de las personas se sentirán estafadas. La venta de productos de primera calidad te dará más dinero y hará feliz a mucha más gente. Tendrás

una tasa de casi el 0% de devolución si ofreces sólo el mejor producto posible a tus futuros clientes.

PRESENTACIÓN DE TU PRODUCTO

Una de los riesgos de los productos informativos es la forma en que se presentan para el cliente. Si parece incompleta y poco profesional, el producto no se venderá, aunque fuese el mejor producto nunca realizado sobre el tema. Obtén un diseño profesional y una buena imagen para la portada. Esto es muy importante. Si no conoces a un diseñador profesional, puedes comenzar visitando trabajofreelance.com, uno de los mejores lugares para conseguir diseñadores gráficos a un precio bastante razonable. También puedes probarlo a hacerlo tú mismo en Photoshop o visitando www.myecovermaker.com.

eBook Cover Generator Online 3D Ecover Software

Are you losing sales and turning people away just because the graphics on your website are stale and boring?

Stop allowing amateur looking eCovers to represent your products!

Now you can design and generate your very own ecover instantly online! Simply select one of our colorful backgrounds, add texts and graphics of your choice to the image and once you are happy with your design, finalize it and your ecover will be generated INSTANTLY!

CLICK HERE TO START DESIGNING!

CREATE THESE ECOVERS WITHIN MINUTES!



RECIBE PAGOS UNA Y OTRA VEZ

Los productos informativos suelen ser muy baratos. La mayoría cuestan 30 USD o menos, así que para construir un negocio que dure mucho tiempo, que sea de confianza y con clientes repetidores, tienes que conseguir que tus clientes quieran volver a por más. Recuerda siempre, cuando crees el producto informativo, disponer de alguna forma de seguimiento: ofrece a tus clientes actualizaciones, mejoras y nuevos productos por los que puedan estar interesados. Esta es la razón por la que la calidad del producto es muy importante. Si ofreces un gran producto a sus anteriores compradores, tendrán ganas de ver tu siguiente producto y será mucho más fácil que compren. Recuerda que es más fácil vender a un cliente satisfecho que vender a un nuevo prospecto.



A continuación te mostraré los 2 pasos básicos para crear *bestsellers* informativos. Estos pasos son simples, pero muchas personas no los entienden.

Paso 1: INVESTIGA

¿Qué quiere la gente? Investiga la demanda. Sólo porque tienes buenas habilidades de venta, no significa que tu producto vaya a vender bien, aunque no haya demanda del público. ¡Sé creativo e investiga! La investigación de mercado puede ser aburrida, pero sus resultados te facilitarán la vida y harán tu trabajo más rentable.



Paso 2: CREA EL PRODUCTO

Es necesario compilar tu conocimiento e investigación en un paquete atractivo y fácil de leer. Mira tantos ejemplos como sea posible antes de empezar. Aprende de los errores y los éxitos que ya están allí. Una vez más, ahora es cuando tienes que ver la lista de productos de Clickbank e incluso comprar alguno en tu nicho para que puedas obtener una buena idea de cómo debería ser un producto similar.

¿Cuál es el objetivo de crear tu producto informativo?

- Ayudar a las personas
- Ser reconocido
- Tener influencia
- Construir una audiencia o una lista de correo
- Ganancias directas
- Ganancias indirectas



Algunas de las ideas anteriores nos ayudarán en múltiples áreas, pero a veces tienes que sacrificar algunos objetivos para ayudar a lograr tu objetivo final. Normalmente, si puedes construir una gran lista de correo o una gran cantidad de visitantes a tu página web, puedes también alcanzar todos los objetivos anteriores. Así que te recomiendo que tu primera opción sea conseguir un buen grupo de personas interesadas por lo que tengas que decir.

Cómo escribir tu libro electrónico:

Pasa un día o más en la creación de un esquema antes de escribir el libro en sí. Una vez que tengas listo el esquema de tu libro, necesitas descargar www.openoffice.org, un programa totalmente gratuito parecido a Microsoft Office, pero que te permitirá convertir tu documento de texto en un archivo PDF. Mediante el uso de OpenOffice vas a ahorrar más de 600 USD en costes de software innecesarios.



Al escribir tu libro electrónico no sientas que necesitas estar pegado a un formato específico. Probablemente hay otros formatos que se venden tan bien o mejor, y tal vez incluso a precios más altos.

Si trabajas tu libro electrónico desde un esquema, todo será más fácil y además, conseguirás la mejor calidad posible al finalizar tu producto. Al organizar tus pensamientos e ideas antes de que comiences a escribir, tendrás un mapa a seguir mientras trabajas en el proceso.

1. Investiga a fondo el tema para saber cada sub-tema que debería ser tratado en tu libro electrónico.
2. Divide tu libro electrónico en capítulos y ponlos en un orden lógico y secuencial.
3. Utiliza un tema frecuente en todo el libro que actúe como hilo conductor. Pueden ser historias entretenidas, estimulantes, historias personales o casos de estudio al principio de cada capítulo. De esta manera, la lectura será más interesante y agradable, y las personas lo leerán de principio a fin sin aburrirse.

4. Bajo el título de cada capítulo, toma notas sobre los puntos clave que se incluyen en ese capítulo.
5. Configura tu libro electrónico en OpenOffice. Escribe un índice de capítulos en una página aparte.
6. Empieza a escribir el capítulo sobre el que más sepas o el que te parezca más interesante. Luego vuelve al índice y escribe algunas frases o párrafos en cada uno de los demás capítulos.
7. Si tienes más información para incluir en tu libro, regresa y agrégala en su capítulo correspondiente.
8. Asegúrate de incluir una introducción y una conclusión en el libro, así como la lista de todos los recursos que podrían ser de utilidad para el lector.

Al escribir de esta manera, utilizando un esquema y puntos clave, tu libro electrónico será más organizado y llevará mucho menos tiempo completarlo.

Éstos son algunos consejos adicionales para escribir tu *bestseller*:

Escribe en nichos populares

Esto incluye las relaciones personales, la obtención de dinero, la mejora profesional, la alimentación, la moda, la educación, el mercado forex y otros. Todo el mundo quiere verse y sentirse más atractivo, seguro y tener más dinero. Recuerda que estos temas son muy genéricos y pueden incluir muchos sub-nichos dentro del nicho principal. Una vez más, explora Clickbank en busca de ideas. Si funciona para otras personas, también funcionará para ti.



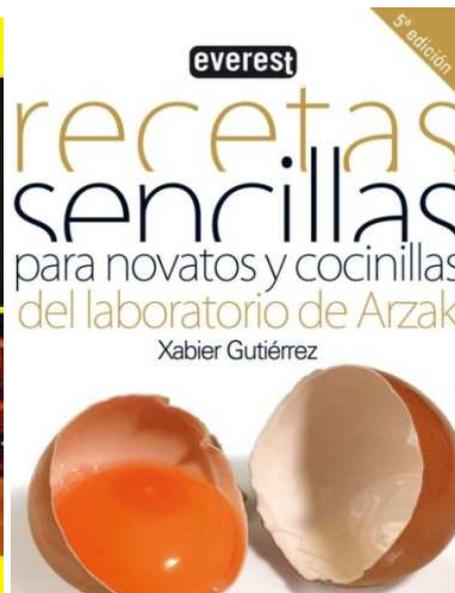
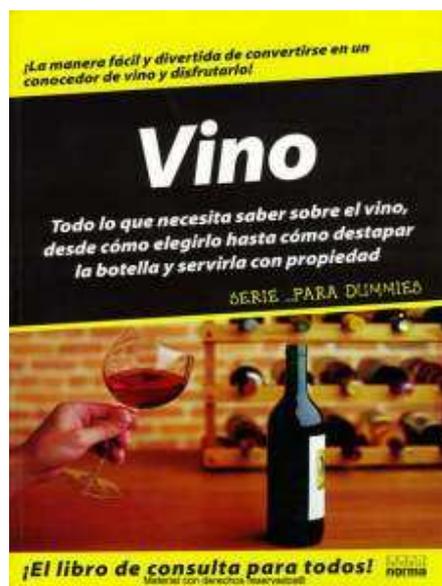
Resuelve los problemas de los demás cuando escribas tu libro electrónico

Resuelve sus problemas con soluciones prácticas. Esto garantizará que muchas copias de tu libro electrónico serán vendidas. Podrá haber muchas soluciones a los problemas, pero si se presentan de una manera muy única y práctica, la gente adorará tus productos.

Para saber cuáles son sus problemas principales, consulta las preguntas que hacen en los foros o en *Yahoo!Respuestas*. Otra buena idea es visitar las páginas de ventas de productos similares. Normalmente tendrán una lista de temas que tratarán: éstas suelen ser las cuestiones más importantes para el posible comprador. Responde a tu manera cada una de esas preguntas o desarrolla los temas según tu punto de vista y *voilà!* Cuando menos te lo imagines, tendrás tu libro electrónico preparado.

Los libros prácticos SIEMPRE funcionan

Ten en cuenta todo lo que sabes hacer bien y disfrutas haciendo: ¿coleccionas algo? Puedes enseñar a otros cómo coleccionarlo. Puedes enseñar dónde encontrar los mejores billetes de avión, cómo dominar algún deporte, cómo hacer trucos de magia, consejos de desarrollo personal y espiritual, etc.



Crea una tabla de contenido ANTES

A medida que trabajes, céntrate en el desarrollo de una secuencia lógica en tus capítulos. Puedes utilizar palabras como "Introducción", "Herramientas", y cosas por

el estilo en el inicio y completar los detalles más adelante. Ponte en el lugar de tu lector. ¿Qué debería saber o hacer antes que nada? ¿Y luego, qué? Utiliza tu esquema y tu tabla de contenido para escribir tu *bestseller*.

Ejemplo de una tabla de contenido:

ÍNDICE	
	<i>Página</i>
• PRÓLOGO	5
• SER LEVANTINISTA	11
• LEVANTE EN BLANCO Y NEGRO	25
• LOCO POR EL LEVANTE	42
• LA COPA DE LA ESPAÑA LIBRE	47
• CARLOS HUMBERTO CASZELY GARRIDO	70
• LAS PEÑAS	83
• EL YUNQUE DE PACO Y MÁS AMIGOS PERIODISTAS	94
• VEINTICINCO MILLONES DE GRACIAS	120
• MIS QUERIDOS DIRECTIVOS	134
• POLÍTICOS POR EL CAMINO	159
• JUGADORES, ENTRENADORES Y LOS OTROS VIP	174
• CAJÓN DESASTRE GRANOTA	196
• LA CONQUISTA DEL BERNABÉU	204
• CUATRO GOLES COMO CUATRO SOLES	206
• DE LA PLATJETA AL PUERTO	208
• LA DUCHA	216
• TE PIDO UN FAVOR	219

¿Cuántas páginas debería tener tu libro electrónico?

30 páginas es un buen objetivo para tu libro. Esto te permitirá incluir información excelente, sin tener que cubrir todo lo que hay que saber sobre el tema que hayas elegido. Así lo podrás terminar y vender más rápido. Mantén las cosas simples y ve directo y al grano. Las personas que compran libros electrónicos no quieren relleno, sino que vayas directo al grano.

¿Cómo vender tu producto?

Cuando estés listo para vender tu libro electrónico, piensa en Clickbank como una de las opciones más viables e interesantes, especialmente si aún no eres muy conocido en tu nicho de mercado, o si no tienes una lista de correo más o menos grande.



¿Qué es Clickbank?

ClickBank es un gran lugar para comenzar tu negocio de productos informativos, es un sitio que ofrece más de 30.000 productos (la mayoría son libros electrónicos, pero también encontrarás software y productos de suscripción mensual), que se pueden vender como afiliado. El sitio es fácil de navegar y tiene un montón de información y ayuda para los proveedores (personas que crean los productos que se venden) y afiliados. Una vez que te inscribes como afiliado, podrás encontrar cursos que te ayudarán a aumentar tus ventas, blogs informativos y un montón de aplicaciones, botones y elementos de publicidad, todos libres y diseñados para ayudarte a tener éxito en tus ventas.

Para empezar, vas a ClickBank.com y te registras (sin costo) como afiliado (para vender los productos de los proveedores). Una vez que te hayas registrado y hayas obtenido un ID de ClickBank, vas al "mercado", que es la lista en donde se enumeran todos los productos; y buscas entre todos los productos disponibles. Cuando encuentras uno que quieras vender, te registras como afiliado del producto. Insertas tu nombre de usuario en una caja especial y creas un "hoplink". "Hoplink" es el término de ClickBank para los enlaces en donde se acoplan el ID del afiliado. Cuando un posible comprador haga clic en tu hoplink, es llevado a la página de ventas del proveedor y al comprarlo, Clickbank reconoce la ID de afiliado incrustada en el hoplink y le paga un porcentaje de la venta. De la misma manera, Clickbank también paga a los proveedores.

Y esa es, en términos generales, la forma en la que Clickbank trabaja.

También puedes vender TU propio producto en ClickBank. En este caso, por cada producto nuevo que quieras poner en venta te cobrarán una tarifa de 50 USD. No te preocupes, porque te lo cobrarán una sola vez y si tienes un buen producto, con una buena página de ventas y un buen plan de marketing, terminarás ganando mucho más de 50 dólares.

Ahora, con el fin de tener éxito creando *bestsellers* es IMPORTANTE que crees un centro de afiliados y que trates de conseguir la mayor cantidad de afiliados que puedas ofreciéndoles el 75% de comisión por la venta de tu producto. Esta es la única manera de tener éxito y ganar muchísimo dinero con un solo producto. Una vez que tengas tu producto completamente desarrollado, encuentra todos los afiliados que puedas buscando en Google las páginas, blogs y foros relacionados con tu nicho de mercado. Tus afiliados podrían incluso ser *webmasters* que promocionan de los productos similares al tuyo. Después de haber estado en contacto con ellos y de encontrar la mayor cantidad de afiliados posible, crea una página en donde les ofrezcas todos los recursos que necesitan para vender tu producto.

Tu centro de afiliados debe incluir boletines, artículos promocionales, gráficos, anuncios de texto, cursos, apoyo adicional y todo lo necesario para que tus afiliados puedan ganar dinero vendiendo tu producto. Piensa en tu negocio como una compañía con muchos vendedores. Una compañía excepcional tratará a sus afiliados de forma excepcional, ofreciéndoles bonos de vez en cuando y promociones adicionales para motivarles a ganar aún más comisiones. Si tus afiliados tienen éxito, tú tendrás éxito. Mediante la construcción de un imperio, puedes crear todo un ejército de 500 o más personas que vendan tu producto todos los días. Imagina que ganas 20 USD con cada venta de cada uno de tus afiliados. Si tienes 500 personas vendiendo en promedio una copia de tu producto cada día, quitando sus comisiones, tú ganarías 10.000 USD al día. ¿No te gustaría? Estoy seguro que sí. Todo será posible gracias a tus vendedores.

¿Cuánto deberías cobrar por tu producto?

¿Prefieres quedarte con un precio bajo (incluso gratis) e intentar elevar su estatus, construir una audiencia o una lista de correo, para monetizar esa audiencia en el futuro

mediante el envío de ofertas de productos de gama alta o con un buen programa de afiliados?

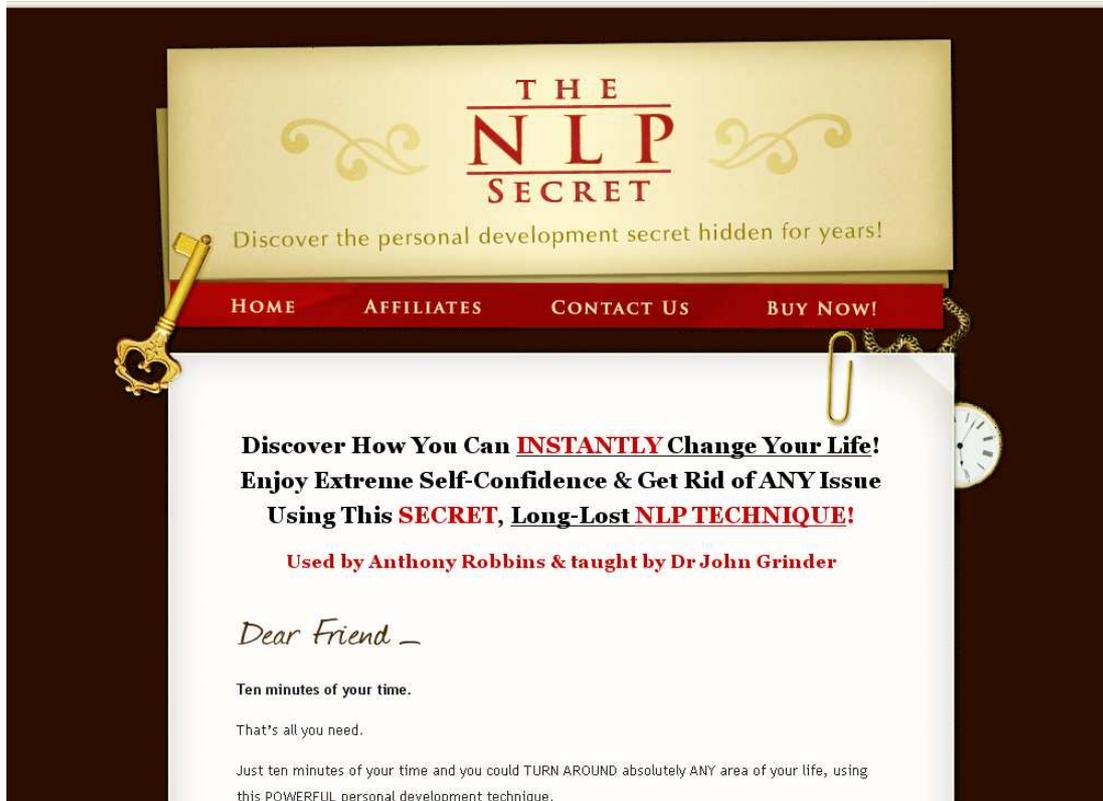
¿Prefieres quedarte con un precio alto? Si prefieres un precio más alto por tu producto, filtrarás muchos clientes que no valen la pena, pero quizá tengas que renunciar que tu producto circule con fluidez. Si tienes un precio alto, recomiendo que no utilices tus propios enlaces de afiliado dentro de tu libro electrónico, porque algunos se preguntarán el verdadero motivo de tus recomendaciones y por qué tu precio es tan alto. Mi consejo es que observes los precios de los productos similares y ofrecer tu libro electrónico a un precio similar.

Promocionar tu libro electrónico

Puedes empezar como un autor desconocido, con cero credibilidad y aún obtener muchas ventas utilizando los siguientes métodos:

1. Ten una página web

La herramienta más importante a la hora de vender tu libro electrónico será un sitio web que contenga una página de ventas para tu libro. Es decir, una página dedicada a dar la información completa sobre tu libro y nada más que sobre él. Tu página de ventas debe estar bien diseñada y contener la suficiente información acerca de tu libro, como para que los visitantes deseen adquirirlo ya. Esta información debe incluir las características y beneficios para los lectores, así como los testimonios de clientes satisfechos. Y si esperas tener credibilidad con los clientes potenciales, tu página de ventas no debe contener NINGÚN error.



Una página sencilla con una imagen de la portada de tu libro, una descripción y un botón que diga "compre ahora" no será muy atractiva. Invertir algo de tiempo y dinero en la creación de una página de ventas para tu producto informativo vale la pena. Crea una página especial en tu blog con la finalidad de convertir a los prospectos en compradores. Una buena página de ventas debe contener:

1. Un buen título.
2. Una descripción detallada.
3. Una lista con los capítulos del libro electrónico.
4. Una lista atractiva de los beneficios prácticos que se puede obtener con la lectura de tu producto.
5. Testimonios de lectores satisfechos y de bloggers reconocidos.
6. Un botón de "Comprar Ahora".

Recuerda: tu página de ventas no debe parecer un anuncio. La gente ha aprendido a sentir aversión por los anuncios. Mantén tu descripción lo más amigable y realista como sea posible. Evita las exageraciones y, sobretodo, sé honesto. Las personas son muy listas y notarán cuando estés mintiendo.

2. Forma parte de las comunidades que se forman alrededor de tu nicho de mercado

Las personas que escriben sobre el tema de tu libro electrónico, también pueden recomendar tus productos. Si eres nuevo en el mercado también puedes aprender mucho participando activamente en los foros relacionados con tu nicho. En los foros también podrás crear amistades que durarán mucho más que tu carrera. Trata de ganar la confianza de las voces influyentes en tu industria. Estas personas suelen tener blogs; intenta publicar un artículo en él como autor invitado; pregúntales si quieren leer una copia gratuita de tu libro.

3. Construye tu lista de correo

Si aún no dispones de una lista de correo y de tu propio boletín, empieza a crear uno de inmediato. En promedio, los clientes potenciales necesitan ver un mensaje de marketing **seis veces** antes de decidirse a comprar. Un boletín de noticias es una buena manera de mantener tu mensaje frente a los ojos de tu público de forma regular y al mismo tiempo, es una forma excelente de que confíen en ti a medida que te conozcan y que vean la calidad de tu información.

Account login

GetResponse
by Implex

Home Features Pricing Partners & Affiliates Learning Center Blog

Email Marketing. Solved.™

Stand out from the crowd!

Send high-impact newsletters, video emails, and follow-up campaigns that hit their revenue targets!

Order Now **Take A Tour**

Create and send beautiful newsletters and followups!

Find out what customers want with FREE online surveys

Track customers and analyze campaigns for higher ROI

Target your business

Choose from over 300+ industry newsletter templates to create eye-popping campaigns!

Select other industries

Developer Zone

Puedes enviar un mensaje actualizado cada semana o puedes configurar envíos automáticos a intervalos específicos (por ejemplo, cada siete días). Un *autoresponder* puede enviar un mensaje específico cada x días después de que el usuario se haya suscrito a tu lista de correo. Regalar un boletín semanal o un curso gratuito de siete días es una forma excelente de mantener a los clientes en tu lista de correo.

4. Vende tus libros con Clickbank

ClickBank es una página con una gran trayectoria vendiendo productos digitales. Tienen más de 10.000 proveedores y autores vendiendo productos informativos. También tienen más de 100.000 personas promoviendo estos productos a través del marketing de afiliados. Puedes tener un ejército entero de vendedores promocionando tu libro electrónico. ClickBank también tiene su propio sistema de procesamiento de pagos. Si utilizas ClickBank no será necesario crear una cuenta de comerciante con tu banco para aceptar tarjetas de crédito online. Vender un producto en ClickBank cuesta alrededor de 50 USD. Además, cuando uno de los afiliados de ClickBank refiere a un visitante que va

a hacer una compra, ClickBank reconoce automáticamente el *hoplink* del afiliado y le paga su comisión sin que tú tengas que preocuparte por el proceso.

5. Escribir artículos

Es hora de empezar a escribir artículos. Escribe sobre temas relacionados con tu producto, escribe sobre tu producto, presenta algunas ideas que tengas en él; en general, regala a las personas pedacitos de información gratuita, valiosa e interesante. Ayúdales a conseguir primeros resultados. Una vez que descubran que tienen resultados con tus consejos gratuitos, estarán interesados en saber más. Querrán conocer todo lo que tienes para ofrecerles. Estarán dispuestos a pagar por tu producto.

Puedes publicar artículos en tu propio blog, en tu boletín de noticias, en los blogs de otras personas (como autor invitado) o incluso en prensa escrita: revistas, periódicos...

Puedes escribir los artículos tú mismo o contratar a alguien para que los escriba por ti. Además de ser una buena forma de generar visitantes interesados, publicar artículos ayudará a que la gente te vea como un experto en tu nicho.

Dentro de los artículos habla sobre tu producto y, si es posible, inserta la dirección de tu página web.

Lo interesante de esto es que puedes reciclar los artículos que ya tengas escritos. Puedes reescribirlos para que parezcan un artículo distinto, agregarles nuevas ideas si son artículos cortos, dividirlos en más de un artículo si son artículos largos... Estos nuevos artículos reciclados (de buena calidad), puedes publicarlos en otros blogs o crear vídeos para Youtube con ellos. Youtube es una fuente enorme de tráfico gratuito. Creas un vídeo de presentación, les das a las personas resultados y los interesados visitarán tu web. Puedes incluir la dirección de tu página al principio del vídeo, al final del vídeo y en la descripción de la barra lateral.

No promociones por promocionar: a la gente no le interesa ver publicidad gratuita. Lo que quieren es contenido gratuito. Consejos que les den resultados. Dales esos consejos.

Si les das contenido excelente, vendrán a por más y entonces podrás ofrecerles tu libro electrónico, que será de excelente calidad y tendrá un buen precio.

Lo bueno de publicar artículos y videos es que es contenido que estará ahí de por vida. Es trabajo hecho una sola vez: los escribes (o pagas a alguien para que los escriba por ti), los publicas y lo leerán una y otra vez a lo largo de los años. Con los videos pasa igual.

6. Publicidad pagada: Adwords

La publicidad de pago es una de las formas más rápidas para conducir tráfico cualificado a la página de ventas de tu producto. No es la fuente más barata de tráfico, pero es una de las técnicas más eficaces que garantizan una gran cantidad de tráfico a un ritmo extremadamente rápido.

Web Images Videos Maps News Shopping Gmail more ▾ Web History | Search settings | Sign in

Google dinero Search Advanced Search

Web Show options... Results 1 - 10 of about 51,200,000 for dinero [definition]. (0.23 seconds)

Revista de economía y negocios - **Dinero.com** - [Translate this page]
4 Feb 2010 ... La revista **Dinero.com** posee la mejor información económica, financiera nacional e internacional para sus negocios.
[Los mejores colegios](#) - [Archivo](#) - [Noticias](#) - [Inicio](#)
[www.dinero.com/](#) - 2 hours ago - [Cached](#) - [Similar](#)

Revista de economía y negocios - **Dinero.com** - [Translate this page]
Una financiera y cuatro mineras que tienen participación importante en la Bolsa de Valores de Lima. **Dinero.com** le cuenta más acerca de estas empresas. ...
[www.dinero.com/Inicio.aspx](#)

Show more results from [www.dinero.com](#)

Spanish **dinero** - [Wikipedia, the free encyclopedia](#)
The **dinero** was the currency of the copied from the French denier and s...
[en.wikipedia.org/wiki/Spanish_dinero](#)

Dinero - [Wikipedia, the free encyclopedia](#)
Dinero is the Spanish word for unincorporated community in eastern Live Oak County, Texas. ...
[en.wikipedia.org/wiki/Dinero](#) - [Cached](#) - [Similar](#)

Show more results from [en.wikipedia.org](#)

See results for: [robert deniro](#)

Robert De Niro - [Wikipedia, the free encyclopedia](#)
Robert De Niro, Jr. (born August 17, 1943) is an Academy Award winning American actor, director, and producer. De Niro won his first Academy Award as Best ...
[en.wikipedia.org/wiki/Robert_De_Niro](#)

Robert De Niro
Robert De Niro, who is thought of as one of the greatest actors of his time...
Visit IMDb for Photos, Filmography, Discussions, Bio, News, Awards, Agent, ...

¿Qué es?

Sponsored Links

Gane 70% en una hora
Negociación de opciones binarias
índices, acciones y monedas
[www.anyoption.com](#)

Ganar 500Euro / día
Ganar **dinero** en Internet
Metodo Facil, Rapido y gratis
[www.Moneywin24.biz](#)

4XP - Forex Place
Abra una exitosa cartera de forex
Deposite €1500 y reciba €500 Bono
[www.4XP.com](#)

Dinero y Credito Real
Credito y Prestamos de **Dinero** Ahora
Tambien para Personas en Asnef.
[www.AracatCreditoReal.com](#)

Rasca y Gana
Lider en Tarjetas de Rasca Online.
Rasca y Gana \$200.000 en premios!
[www.PrimeWins.com](#)

Dinero Rápido Garantizado
Para Todas Las Personas tu Crédito
En Solo Unos Minutos Llama y Pídedo
[prestamogarantizado.blogspot.com](#)

[See your ad here >](#)

Esto es ADWORDS: la gente paga por aparecer aquí.

Con Adwords, puedes ofrecer el precio máximo que estás dispuesto a pagar por cada visitante que hace clic en tu anuncio y llega a tu página web. Cuanto más alta sea la oferta, más probable es que tu anuncio aparezca siempre. Muchos propietarios de páginas web pagan alrededor de 0,05 USD a 0,15 USD cada vez que alguien hace clic en su anuncio. Éste es el promedio de cuánto deberías pagar. Una ventaja acerca de la publicidad en Adwords es que a diferencia de otras formas de publicidad, sólo pagas por los visitantes que hagan clic en tu anuncio y visiten tu página web.

7. Compartiendo los beneficios

Piense en acercarte a otros propietarios de páginas web y ofrecerles la posibilidad de vender tu libro electrónico directamente desde su página o blog. Puedes negociar el reparto de los beneficios de la venta de tu libro. Puedes pedirle al propietario de la página web que te entregue el 25% de los ingresos de las ventas del libro. Los propietarios de la página web generalmente les suele gustar este acuerdo, porque tendrán un nuevo producto para promover y pueden mantener el 75% de los ingresos, que es mucho más de lo que pagan otros proveedores.

Conclusión

Como puedes ver, se necesita mucho tiempo y esfuerzo para llegar a crear un *bestseller*. Después de que realices cada uno de los pasos y consejos establecidos en esta guía, no deberías tener ningún problema para crear un libro electrónico que llegue a ser uno de los más vendidos. Puedes hacerte famoso por escribir y producir un producto increíble. Una vez que hayas creado tu primer producto y que haya gente que lo compre, podrás venderles nuevos productos y será mucho más fácil que te lo compren de inmediato. Es importante que les proporciones los productos con la mejor calidad posible. Incluso si tardas un mes o más para escribirlo, no descuides la calidad de tu libro electrónico, de lo contrario fracasará. Si crees en ti mismo y perseveras, recorrerás un largo camino en esta industria. Muchas gracias y buena suerte.