



36 Consejos a considerar antes de montar tu negocio en internet



El márketing en internet no es una ciencia exacta. Hay mucho que aprender antes de tener éxito en crear algo. Muchos principiantes simplemente lo dejan antes de obtener resultados. Pero para aquellos que desean aprender y tomar acción, los resultados pueden ser muy sorprendentes y lucrativos.

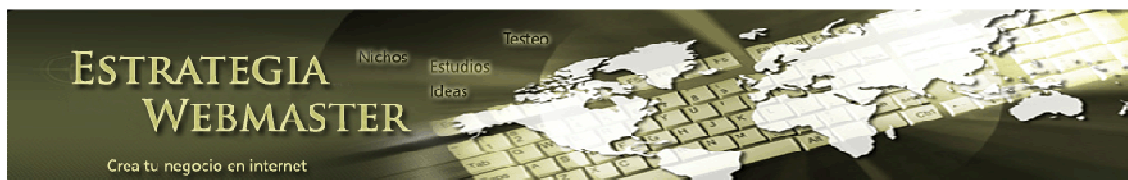
Los usuarios de internet navegan en búsqueda de información, pero no para comprar en principio. Por lo que la estrategia para conseguir ventas debe ser adecuada.

1. No inviertas mucho en tu primera web . ¡Esto es lo mejor de internet! Casi no hay riesgo y tienes muchas opciones de obtener muy buenos resultados. Si no puedes ganar dinero en una página web de poca inversión, no podrás ganar dinero aunque inviertas mucho dinero en otras webs. Tienes que aprender SEO (optimización de los motores de búsqueda) y algo de creación de webs. Puedes tener tu dominio y alojamiento web desde 60 euros al año. Por el contrario, las posibilidades de ganar dinero dependen de ti y pueden ser muchas. No encontrarás ninguna otra forma de invertir tan poco dinero con tantas posibilidades.

2. El criterio del ránking de Google consiste en más de 150 factores. **Contenido relevante y obtener enlaces entrantes a tu web**, son los principales factores. Al principio es muy difícil obtener enlaces entrantes, por lo que lo mejor es poner contenido original y bien optimizado para los buscadores.

3. Si tienes a alguien que diseña tu sitio web, debería de tener conocimientos SEO y de márketing en internet. Aún mejor, que **aprendas tú mismo a diseñar buenos sitios web**. Al final, siempre vas a necesitar hacer alguna modificación a tu web y deberías de saber hacerlo y ponerlo en línea en tan solo 5 minutos si la modificación es leve. No puedes estar dependiendo siempre de otra persona sin saber si el trabajo que hace es correcto, para ello debes aprender a hacerlo tú y después subcontratar lo que te interese.

4. Cuantas más páginas con contenido en tu web, mejor. Ponte objetivos para la creación de contenido. Si cada día creas una página, cuando llegas después del trabajo, imagina el gran contenido que obtendrás después de seis meses. Tener un blog, permite poner post, crear contenido, con solo



editar en una pantalla el texto que te interese difundir. No esperes a estar delante de la pantalla para pensar en qué vas a escribir, deberías haberlo pensado durante el día, para luego, en 10 minutos escribir tu contenido original.

5. Escribe tu contenido teniendo en cuenta las **palabras clave** sobre las que quieres centrarte y haz que salgan en tu escrito. Antes deberás haber hecho una búsqueda de las palabras clave que te interesa poner.

6. Recuerda que centrarse en **palabras clave de tres y cuatro palabras** es mejor para obtener un mejor ránking en los buscadores. Por ejemplo, salir en la primer página con “pescar” es más difícil que salir con “pesca de trucha de río” y la gente que entre en tu web estará más enfocada a lo puedes ofrecer en tu web.

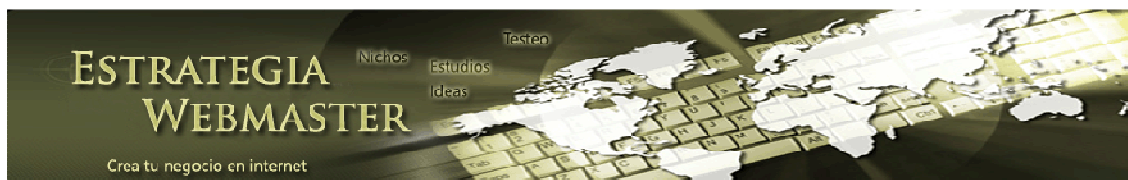
7. ¡Internet es enorme y también la competencia! Pero no importa en que nicho te centres, obtendrás tráfico y ventas cuando sepas los métodos a emplear y las palabras clave adecuadas a tu público objetivo.

8. Cuanto más pequeño sea tu nicho de mercado mejor, (en compatibilidad para generar el tráfico suficiente). **A Google le encantan los micro-nichos.** Pero mantente centrado en tu tema.

9. **Nunca pagues a una empresa para que envíe tu URL a directorios.** Es una pérdida de dinero. Con estar en los primeros buscadores es suficiente. Aunque te tientes con que tendrás 1000 enlaces entrantes. Google sabe cómo los has conseguido y no les dará ninguna credibilidad.

10. Si contratas a una empresa para obtener 100 enlaces entrantes desde otras webs. Debes tener en cuenta que no puedes tener muchos enlaces de golpe, ni deberías de dejar de tenerlos cuando dejes de pagar a esa empresa ¿Cómo crees que Google valorará que te desaparezcan 100 enlaces de golpe? ¿Sospechará algo? Si algún buscador cree que haces trampas en la creación de enlaces (y tienen medios para saberlo) puede banearte. Es decir, no traerte más visitas a tu web.

11. Puedes enviar tu sitio web a Google y Yahoo si quieres. Pero los buscadores otorgan más relevancia a tu sitio web **si encuentran tus nuevos post o páginas web desde otros sitios webs** que han enlazado contigo.



12. No gastes tu tiempo y dinero en el publicitarte en el pago por clic, hasta que no tengas un sistema de venta regular que te permita tener la búsqueda orgánica (la visitas desde los buscadores). **Es muy difícil hacer campañas de pago por clic exitosas.** Si no tienes claro cómo funciona perderás más dinero del que podrás ganar con las visitas que te traiga Adwords. Al principio es mejor aprender SEO.

13. Respetar a los demás en tu negocio es importante. Si ves anuncios de pago por clic de la competencia, con copiar la URL y pegarla en el buscador es suficiente para saber qué ofrecen. **No cliques en su anuncio si no tienes intención de comprar** porque les cobrarán. Respeta y serás respetado.

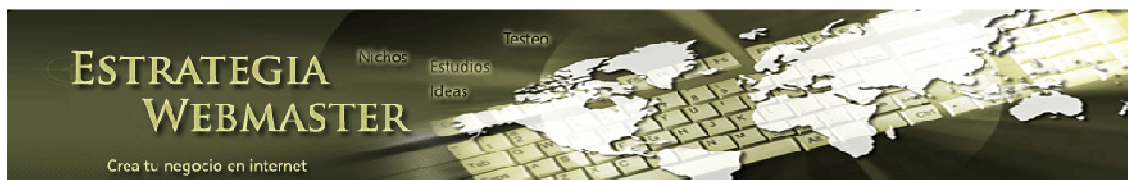
14. Rechaza la tentación de copiar contenido de otros sitios, aunque tengas su permiso. No está bien visto por los buscadores y siempre estarás por detrás del ránking del sitio que creo en primer lugar el contenido. **Debes tener contenido valioso y original en tu sitio.**

15. En Estrategia Webmaster tienes recursos, en la pestaña de “emprender ahora”, para bajarte tu propio **editor de páginas web gratis.** Así aprenderás a hacer tus propias creaciones. No hace falta que empieces desde cero, existen plantillas web ya creadas, gratis o muy baratas que puedes modificar a tu gusto.

16. Cuando crees post o páginas web, cuidado con el uso de las palabras clave. Se trata de indicar qué palabras clave dices que tienen mayor relevancia en el escrito. **No indiques palabras clave que no salen porque el efecto será el contrario que el buscado.**

17. No debes intentar engañar a Google con texto del mismo color que el fondo para atraer a los buscadores y enseñar a los usuarios otro contenido con texto visible. **El texto oculto se considera engaño y Google puede dejar de ofrecer tu web como resultado en las búsquedas.**

18. Aunque muchas compañías de alojamiento web proveen de datos estadísticos para tu sitio web. **Google analytics provee de la solución gratis más completa de todas.** Ofrece numerosos datos para elaborar tu estrategia e incluso datos que nunca llegarás a necesitar. Visitas a tu web, de dónde vienen, cuánto tiempo están en tu web, desde qué palabras clave han tecleado para llegar a tu web... Es posible que te entren por palabras



clave que no habías pensado. Puedes crear más páginas sobre ese subtema para atraer más visitas.

19. **Es mejor utilizar tablas, texto e imágenes en tu web que la tecnología Flash.** Es cierto que es más sorprendente y sofisticado, pero a los buscadores leen mejor el texto que una animación (de hecho no pueden leerla).

20. **Prueba a ver tu sitio web desde otros navegadores como Firefox, Google Chrome o Internet explorer 8.** Es posible que algunos aspectos de tu web no queden como esperabas.

21. **La estructura de los enlaces deben de ir acompañadas de texto y no imágenes.** Eso es porque al buscador se le indica de qué va el sitio donde se dirige clicando en el enlace. De cara a que los buscadores indexen tus páginas del tema de que tratan, debe ponerse alguna palabra clave que indique algo de la web de destino. Las imágenes pueden quedar muy bien e incluso puede que cliquen más, pero a la larga, el SEO es lo que importa.

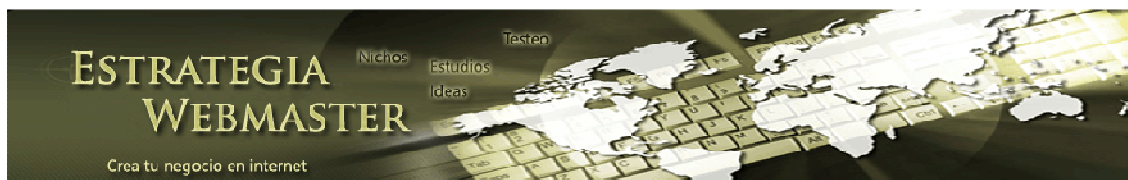
22. Google y otros buscadores **cambian sus políticas de indexación** de sitios cada cierto tiempo. Pero lo que siempre va a ser un factor que dará importancia a tu web para que salga en los buscadores y así obtener visitas, son los enlaces entrantes desde otras webs. Si quieres automatizar el proceso, www.publicartuarticulo.com es una muy buena opción.

23. Antes de que alguien compre en tu sitio web, **debe de confiar en ti.** Tener un sitio web que tenga un diseño profesional ayuda en gran medida. Pero no es necesario gastarse mucho dinero en un gran diseño.

Otra forma es crear una relación de contacto con **mensajes periódicos a su e-mail.** Mensajes en la que se pueda apreciar nuestro conocimiento del tema particular e interés en ayudar, más que en vender.

Y por último, **poner imágenes** de ti, ayuda a que te conozcan mejor y se formen una opinión dentro de una nueva perspectiva.

24. A veces, cuanto más simple, mejor. No intentes cambiar lo que se sabe que funciona mejor. **Colores claros como fondo, o blanco, es lo mejor.**



25. No dediques muchas horas en la creación de tu sitio web. No se trata de **conseguir la perfección**. Es mejor crear contenido y mejorar tus conocimientos de SEO.

26. Hasta que no tengas 3 o 4 ventas por día, **no instales sofisticados softwares de venta**. Lo más práctico es Paypal. No pagues desde el principio por un caro sistema con carro de compra.

27. Vender productos que pueden venderse a través de internet, sin intermediarios, es lo mejor. Se trata de **info-productos como ebooks, softwares y algunos servicios**.

28. Crea una lista de clientes y mantenla bien protegida de hackers o problemas técnicos. Los clientes es lo más importante, por lo que la seguridad de sus datos y el servicio que se les ofrece debe ser una prioridad.

29. **Dedica un tiempo a estructurar tu sitio web**. A crear las categorías o subpáginas que crees necesarias. No improvises en este aspecto porque es fundamental para un buen posicionamiento SEO. Cuanta menos profundidad en la dirección de tus páginas web, mejor.

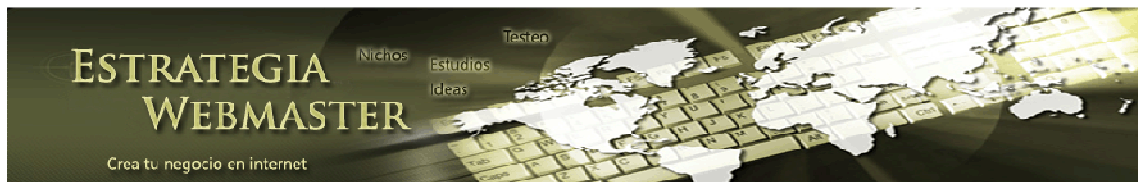
30. Tu sitio web se penalizará por los buscadores si encuentran contenido duplicado. Aunque escribas sobre cosas parecidas, evita poner los mismos fragmentos que habías puesto en otro post anterior.

31. Si pones en marcha un blog con WordPress, **asegúrate que sigues todos los pasos de forma adecuada** para crear tus “permalinks” y estructurar tu SEO de forma óptima. En alguno de los post de Estrategia Webmaster explicamos qué tener en cuenta. Y sino, pregúntanos.

32. Antes de empezar un proyecto, medítalo un par de días para evitar cambios de opinión de última hora.

33. Si tienes una página web y no creas una lista de clientes, estás perdiendo dinero. **Crea esa lista, poco a poco, para elaborar contactos de tus posibles clientes potenciales**.

34. **Es importante hacer algo cada día**. Puede parecer agotador elaborar un plan y querer llevarlo a cabo en poco tiempo. Estructura bien tus



objetivos y tu tiempo. Sé coherente y no te desanimes cuando no tengas ganas de hacer nada. Siempre puedes navegar por la red y encontrar información de interés.

35. **No es necesario que tengas tu propio producto.** Puedes vender el de otros o elaborar otros modelos de negocios. En Estrategia Webmaster se explica en www.estrategiawebmaster.com/como-ganar-dinero-en-internet/, algunas de las formas de ganar dinero.

36. **No pongas AdSense en tu sitio web desde el principio para publicitar a otros.** En primer lugar, no tendrás bastantes visitas como para conseguir cierta cantidad aceptable de dinero y después porque a nivel SEO, los buscadores no lo puntúan favorablemente.

Si quieres aprender en más detalle cómo montar tu negocio en internet, en <http://www.empredeconinternet.com/> encontrarás más de 120 páginas de información detallada del método y herramientas disponibles, muchas de ellas gratis.

¿No vale más tu tiempo que buscar esa información que no encontrarás gratis en ningún sitio?

Te deseamos que tengas éxito,

Estrategia Webmaster