

NEGOCIOS EXITOSOS Para El Siglo XXI

**"TODO LO QUE DEBES SABER SOBRE LOS MODELOS DE NEGOCIO MÁS LUCRATIVOS,
PROBADOS Y CÓMO LLEVARLOS A CABO CON ÉXITO A TRAVÉS DE INTERNET"**

Tabla De Contenido

02	Introducción
03	Puntos Importantes A Tomar En Cuenta
07	¿Por Donde Empiezo?
09	Modelos De Negocios Rentables
09	Marketing De Afiliados
11	Venta De Productos De Información
12	Venta De Publicidad
15	Genera Ingresos Con Network Marketing
20	Motivación Y Pensamiento Para Triunfar
23	Llevando Tu Negocio A Niveles Más Altos
24	Conclusión
25	Todo Lo Que Necesitas Para Convertirte En Un Profesional Del Internet Marketing

Responsabilidad e Información Legal:

La información contenida en este libro fue realizada con fines educativos, y refleja el punto de vista, opiniones, experiencias y creencias de su autor en el momento de su edición.

El Autor se ha esforzado para ser lo más claro posible, sin embargo debido a la naturaleza cambiante del mercado y entorno, no garantiza que las estrategias y consejos aquí desarrollados vayan a funcionar para usted, ya que además depende de su propia dedicación, constancia y trabajo.

Más allá de haber realizado todos los intentos por verificar la información provista en esta publicación, el Editor no asume ninguna responsabilidad por errores, omisiones, o interpretaciones erróneas del tema aquí presentado. Cualquier ofensa percibida de personas u organizaciones es involuntaria.

Este libro no fue creado para ser utilizado como una fuente de consejo legal, de negocios, comercial o financiera. Se advierte a los lectores a responder bajo su propio juicio con respecto a las circunstancias individuales y actuar en consecuencia.a

INTRODUCCIÓN

Estos últimos tiempos han sido difíciles en lo que a salud y economía se refiere, y no es sorpresa que muchas personas prefieran quedarse en sus hogares y dar lo mejor de su talento y visión para los negocios.

De hecho, son los negocios basados en el hogar y a través de Internet, los que se están fortaleciendo cada vez más en el escenario global.

Sin duda alguna, los negocios a través de Internet son el camino hacia donde el mundo se está dirigiendo y los días en los que las personas han sido esclavizadas en sus oficinas, en los talleres o áreas de trabajo, están siendo parte del pasado.

Esta es la era en la que se sentarán las bases del concepto de “Libertad de Carrera” y “Libertad Financiera”. Lo ideal es que te involucres lo antes posible y construyas un nombre (Branding Personal) en el ámbito de los negocios en Internet y desde el hogar, lo más pronto posible. Probablemente estés contemplando la posibilidad de poseer tu propio negocio en Internet, pero.. ¿posees lo necesario para llevarlo adelante con éxito?

Aquí veremos aquellos puntos más importantes que necesitarás tener en cuenta para desarrollar un modelo de negocio exitoso, desde tu hogar y a través de Internet.



Puntos Importantes A Tener En Cuenta

Echemos un vistazo a las consideraciones que debes tener en cuenta al momento de seleccionar uno o varios modelos de negocio que puedas desarrollar a través de Internet. Veamos algunos conceptos importantes...

En general las personas no utilizan el término “Negocio Desde El Hogar” tan libremente. Esto se debe a que existen diferentes tipos de negocios que puedes realizar desde tu hogar.

Aún si consideramos únicamente los negocios llevados a cabo por la mayoría de la gente hoy en día - a través de Internet - existen al menos una docena de opciones.

Entonces, ¿qué tipo de modelo seleccionarás?

Es importante saberlo, porque sin este conocimiento no podrás desarrollar el pensamiento correcto para tu trabajo.

Aquí te listaré algunas consideraciones que deberás tener en cuenta:

1) ¿Estás interesado en el modelo de negocio desde tu casa y a través de Internet? Debe existir al menos algún factor del modelo que te atraiga. Lo importante aquí es que tiene que haber algo del negocio que te emocione, o no podrás desarrollar plenamente en el mismo.

2) ¿Tienes alguna habilidad que quieras explotar? Considera el ejemplo más sencillo:

ESCRIBIR. Si amas escribir, puedes hacer de ello una profesión. Aún en este ámbito puedes especializarte; por ejemplo convirtiéndote en un escritor de algún tema de tu preferencia.

Cuando trabajes en algo que realmente te gusta, tienes muchas más probabilidades de triunfar. Después de todo, esta es una de las ventajas de trabajar en tu negocio en Internet - no lo ignores.

3) ¿Podrás disponer de los recursos necesarios para llevar adelante tu negocio? Siendo sincero, debo decirte que en principio no necesitarás de muchas cosas. Pero si al menos al inicio debes disponer de una computadora, una buena conexión a Internet, un espacio donde poder trabajar, capacitación y herramientas profesionales.

Pareciera mentira que a estas alturas tengamos que mencionarlo, pero no creas en quienes te digan que podrás desarrollar un negocio exitoso sin inversión alguna. Por más mínima que sea tendrás que disponer de algo de tiempo y dinero.

4) ¿Eres tenaz? ¿Posees un espíritu emprendedor?

Dado que el negocio dependerá de ti y sólo de ti, deberás asegurarte de estar listo para ello. En un trabajo dentro de una compañía, existen muchas personas a quien culpar si las cosas van mal. Pero si sucede esto en tu negocio, todos apuntarán hacia ti.

5) ¿Eres disciplinado? Cuando la gente trabaja en una oficina, las restricciones que les son impuestas los favorecen, porque los obliga a seguir trabajando y, por lo tanto, generando ingresos para la empresa. Pero en una casa existen muchas distracciones, demasiadas. La responsabilidad es mucho menor cuando se trabaja desde el hogar, hay tendencia a relajarse mucho más de lo normal. Es por ello que puedes perder tu dedicación y disciplina al trabajar desde tu hogar.

Si bien serás el dueño de tu propio negocio, es erróneo pensar que no debes responder ante nadie. -Deberás responder ante tus clientes al menos - pero así y todo aún posees la libertad que un trabajo de oficina no te ofrece y tendrás la libertad de llevar tu negocio tan lejos como lo desees.

Claro que necesitarás algunas cosas para comenzar tu negocio desde tu hogar, sin estas cosas, tu negocio podría no tomar la dimensión que puedes alcanzar.



Cuando trabajes desde tu hogar, como decía anteriormente, necesitarás un espacio de trabajo. Quiero insistir en esto ya que lo ideal es que puedas disponer de un lugar exclusivamente para tus actividades. Como mínimo necesitarás un escritorio con una computadora y una buena conexión a Internet en un lugar donde menos distracciones puedas tener.

Asegúrate de que el lugar que selecciones esté alejado de las distracciones. No permitas que otras personas de tu familia estén allí, especialmente los niños, que no comprenden lo que estás haciendo (muchas veces los mayores tampoco).

Cuida tu computadora de manera especial, lo que significa que no debes utilizarla para necesidades personales como podría ser jugar. Actualiza sus aplicaciones y mantén su información protegida instalando las medidas de seguridad apropiadas. Sería terrible que perdieras todo tu trabajo por culpa de un accidente.

Si, por ejemplo, existieran problemas o tensiones en tu casa que te condujeran a constantes peleas o discusiones de cualquier tipo, ese no sería entonces un lugar apropiado para trabajar.

Claro que el mejor lugar para trabajar es tu casa, siempre y cuando tu familia te apoye.

Una de las formas de asegurar que esto sucederá es tener algunas charlas con ellos antes de establecer un negocio desde tu hogar. Logra que se sientan involucrados de alguna forma.

De hecho, podrías inclusive discutir con ellos su rol en el negocio. Cuando se sientan involucrados, allí estarán contigo.

Por otro lado, debes pensar globalmente. No existe ninguna razón por la que un negocio desde el hogar deba permanecer en tu casa.

Llegará el momento en el que tu “negocio hogareño” dejará de serlo. La realidad es que nuestras perspectivas de los negocios en el hogar son un tanto artificiales. Para la mayoría de las personas, un negocio en el hogar es un pequeño emprendimiento que funciona bajo métodos tradicionales; con pequeñas inversiones y un ingreso pequeño. Sin embargo, debemos cambiar esta forma de pensar. Los negocios en el hogar comienzan en casa, pero no existe un límite al cual puedan llegar. Muchas de las grandes empresas actuales (Apple, Amazon, Microsoft, etc.) nacieron desde el garaje de alguien.

Aquellos que han comenzado construyendo sitios web desde sus hogares con una pequeña idea en mente, ahora poseen un negocio mundial. Hotmail, que fue adquirido por Microsoft por muchos millones de dólares es un gran ejemplo de esto.



Claro que no necesitas crear un sitio como Hotmail ni un Amazon para ganar dinero, pero desde el momento que consigues tu primer cliente, debes dejar de tratarlo como un “negocio hogareño” porque ya excedió ese límite. Tu espacio físico es tu hogar, pero ese no es el alcance de tu negocio.

Por lo tanto, debes prepararte para todo esto desde los comienzos de tu negocio, tendrás presencia global, por más que inicialmente sea pequeña. Puedes llegar a ser alguien reconocido en Internet, tu nombre figurará en Google, y muchas cosas pueden suceder. Es por esto que es irreal decir que tu negocio es un negocio pequeño que estás haciendo desde tu casa. .

Debes estar preparado para ese salto, ya que estás jugando en terreno global. No significa ganar sólo unos dólares por día. Incluso podrías hablar con un contador sobre los impuestos que deberías pagar. Consulta un abogado a quien puedas recurrir en caso de que sea necesario, especialmente para verificar contratos y para registrar tu negocio como una empresa formal. Encuentra un técnico que pueda dar mantenimiento y/o reparar tu computadora en cualquier momento.

Hay cosas que aunque parecieran que no son importantes, pueden literalmente retrasar mucho tu éxito. ¡Tenlas en cuenta!

NOTA DEL AUTOR: En un poco más de 10 años de hacer negocios desde la comodidad de mi hogar, se me han corrompido, descompuesto o ya se han vuelto obsoletas TRES COMPUTADORAS Y UNA MEMORIA EXTERNA GRANDE. He perdido muchos de mis archivos en esas computadoras y memorias. Por ello definitivamente, te sugiero que te compres una memoria externa con mucha capacidad de almacenamiento y que contrates con Google almacenamiento ilimitado en Google Drive para que subas a tu Drive todo los archivos, videos, imágenes, cursos, herramientas, software etc. que vayas creando o comprando. Tus recibos de compras y gastos de tu negocio, son terriblemente importantes en tus declaraciones de impuestos.

No olvides hacer respaldos de tus sitios web y de tus blogs.

¿Por Dónde Empiezo?

¿Qué busca la gente en Internet? **Información**, ¡correcto! Si les provees la información que ellos buscan, serás considerado un ganador.

Puedes comenzar con un sitio de contenidos que simplemente es un sitio orientado a un grupo particular de personas.

Hay tres grandes **nichos insaturables** de mercado SALUD, DINERO Y AMOR. Y dentro de cada uno de estos hay una enorme cantidad de Sub Nichos.

En Salud, por ejemplo esta Bajar de peso, Subir de peso, Ponerse en forma, Aumentar tu masa muscular, Diabetes, Acné, Pandemias, Como sobrevivir en una pandemia,

En Amor Como recuperar a tu ex, Como tener mejores relaciones sexuales, Como atraer mujeres hermosas, Como alargar tú .. Como obtener mejores glúteos etc, etc.

Otros nichos de mercado pueden ser de jardinería, cocina, reparación de motores, y un larguísimo etcétera. Claro que habrá personas que no estarán interesadas en leer sobre estos temas (nichos), pero la gente que esté interesada seguramente visitará tu sitio web repetidamente para consultar la información que les proporcionas.

Además pueden existir subtemas de cada tema (Micro Nichos). Por ejemplo, en la jardinería, un subtema podría ser cómo eliminar los pulgones, o cómo utilizar mezclas de fertilizantes para lograr frutos más grandes.

Esto debes saberlo desde el inicio... Cuánto más restringido o específico sea el tema de tu sitio web, aunque tendrás menor cantidad de visitantes, al mismo tiempo, estos visitantes estarán más focalizados e interesados en los productos, servicios o negocio que les presentes.

Piénsalo... Si alguien realmente quiere información sobre la eliminación del pulgón, no tendrá demasiados sitios para visitar. Si provees ese contenido en tu sitio y promocionas algún producto relacionado, por ejemplo un aerosol contra el pulgón, tendrás grandes posibilidades de que tus visitantes compren dicho producto. Independientemente del modelo de negocio que desarrolles o el tema que quieras desarrollar, para crear sitios de contenidos, los Blogs se han vuelto una herramienta indispensable.

Ello se debe a que no existe una única forma en la que puedas obtener dinero de un blog, sino que existen varios modelos de negocios que puedes desarrollar con un blog e incluso al mismo tiempo, claro que enfocados al mismo nicho o micro nicho.

Una vez que poseas tu propio blog, comenzarás a vivir una experiencia única de aprendizaje e interacción con tus visitantes. Pero, al mismo tiempo, puedes implementar algún modelo de negocio para que el dinero comience a fluir casi inmediatamente, lo cual te motivará a seguir trabajando y perfeccionando tus habilidades para generar más ingresos en Internet.

Dos plataformas muy buenas para construir tu blog son Wordpress (<http://www.wordpress.org/>) y Blogger (<http://www.blogger.com/>). Estas son plataformas mediante las cuales podrás crear tus blogs utilizando el software que ellos proveen.

Pero para desarrollar un blog, Wordpress presenta una mejor imagen y es mucho más versátil cuando tus intenciones son comerciales.

Si el contenido de tu blog es bueno, puedes estar seguro de que rápidamente te posicionarás en el tema que desarrolles y obtendrás muchos seguidores. Los motores de búsqueda adoran los blogs porque el contenido es actualizado constantemente y porque mucha gente los visita.

En el escenario actual de los negocios a través de Internet, los blogs son los sitios más efectivos.

Modelos De Negocios Rentables A Través Del Internet

Ok., tenemos el espacio físico, nuestra computadora con una buena conexión en Internet y ahora veamos qué modelos de negocios podemos desarrollar a través de Internet.

En la red encontraremos una gran variedad de oportunidades y métodos para ganar dinero, de todas maneras quiero darte una visión general de las distintas formas que podemos implementar cualquiera de nosotros para obtener ingresos, pero quiero enfocarme en los 4 modelos que más dinero ha generado en los últimos años para los emprendedores en Internet.

Claro está que este reporte no pretende ser un completo curso, ni mucho menos, pero sí mencionaremos los conceptos básicos para que puedas tomar una buena decisión y seleccionar una de estas opciones de acuerdo a tus intereses.

Incluso a medida que adquieres experiencia, hasta podrías obtener ingresos con todos estos métodos a la vez, muchos de nosotros lo hacemos.

Veamos estos 4 modelos de negocios...

"Marketing De Afiliado"

Este concepto no es nuevo, pero lo que necesitas saber es que hoy en día puedes generar miles de dólares al mes sólo con este método y no tendrás que alejarte ni un centímetro de tu casa.

Si alguien en internet pidiera que se nombrara un método simple que los marqueteros más exitosos utilizan para obtener un ingreso rápido y seguro en Internet, la mayoría de las personas respondería lo mismo "Marketing de Afiliado". Si bien existen docenas de modelos de negocio en Internet, el Marketing de Afiliación se encuentra dentro de los principales cuatro métodos, e inclusive en la cima del podio para muchos.

Básicamente, el Modelo del Marketing de Afiliación consta en promocionar algún producto o servicio y el afiliado es compensado por cada visitante que envíe al sitio web del dueño del producto y realice una acción específica (generalmente una compra o un registro).

Debido al explosivo crecimiento de las compras en línea, se ha convertido en un modelo de negocio en donde todas las partes ganan, tanto el dueño del producto como el afiliado.

Muchos de los programas de marketing de afiliados que existen son gestionados por "plataformas de afiliados". Estas redes se componen de afiliados y vendedores (los dueños del producto), cada uno con su propia función.

Una plataforma de afiliados actúa como un tercero entre el vendedor y sus afiliados.

Esencialmente, la plataforma proporciona la tecnología para ofrecer dichos productos y servicios. Además, la plataforma de afiliados realiza un seguimiento de ventas y estadísticas para ambas partes, se encarga de gestionar los pagos por las ventas de los productos del vendedor, y también de pagar a los afiliados las comisiones acordadas.

Por otro lado, al momento de comenzar a promover productos y servicios, debes saber que la segmentación es un factor importante dentro del Marketing de Afiliación, ya que no todas las campañas publicitarias disponibles pueden ser adecuadas o encajen con el perfil del visitante de nuestro sitio web, como en el ejemplo de eliminar los pulgones.

Lo ideal es disponer de uno o varios blogs o sitios web para promocionar distintos productos relacionados con la temática de tus sitios.

Aunque no necesariamente tienes que poseer un sitio web o blog propio, también puedes canalizar la publicidad a través con [Google AdWords](#) por ejemplo, pero debes capacitarte y estudiar muy bien el uso de la publicidad mediante Google Adwords antes de iniciar una campaña de pago, sino podrías estar gastando más dinero del que ganas.

Como afiliado, una vez que tengas tu sitio y que hayas seleccionado el tema del mismo y algunos buenos productos de afiliados para promover, el verdadero desafío es conseguir visitas hacia tu sitio web o del vendedor.

Lo importante aquí es exponer a la mayor cantidad de personas interesadas en el producto o servicios de un vendedor. Existen varias formas de encarar este modelo de negocio, pero lo importante es **COMENZAR!!!**

Por otro lado, no tienes ningún otro costo o inversión que realizar, más que en tus herramientas de trabajo y capacitación para llevar adelante con éxito este modelo de negocio.

En el proceso de convertirte en un Profesional del Marketing de Afiliación, podrás ir perfeccionando tus estrategias, habilidades y recursos para promover productos de terceros de manera adecuada.

La mayoría de las personas que se inician en el marketing de afiliación no comprenden lo que se necesita para tener éxito como afiliado.

En nuestra lista **“Aquí Con Mis Amigos”** estaré revisando varios cursos, herramientas, programas, etc. sobre este tema del Mercadeo con Afiliaciones y por supuesto que te entregaré mis observaciones en los mensajes que vas a recibir si te registras.

Si ya estas registrado(a) en la lista Aquí “Con Mis Amigos”, solamente espera mis mensajes y no dejes de participar en el grupo en Facebook que te sugeriré ahí mismo.

Venta de Productos de Información

No queremos caer en el cliché de asegurar que “El Internet es la autopista de la información”. Pero que acaso, ¿no es justamente eso lo que es? ¡No lo podemos negar!

Construir tu propio negocio en Internet, en torno a lo que ya sabes o has experimentado, es uno de los métodos para escapar rápidamente del mercado de trabajo e ir en busca de tu propio beneficio, como los que produce un modelo de negocio basado en la venta productos de información.

Info productos es un término antiguo en Internet que implica la publicación de archivos de información en Internet. El contenido de esta información puede poseer cualquier formato, pero en general, cuando hablamos de info productos, nos estamos refiriendo a libros electrónicos, boletines informativos, audios, videos, etc., todo contenido “digitalizado” que puede leerse, visualizarse, escucharse en Internet o descargarse para poder ser utilizado a conveniencia.

Aunque, estarás distribuyendo contenido informativo, a diferencia del Marketing de Afiliación donde promocionas productos de terceros, en este caso estarás creando tu propio producto e incluso subcontratar a alguien más para que lo haga para ti.

Aunque no lo sepas, seguramente ya tienes una olla de oro a tu alcance en este momento, a la espera de ser convertidos en productos que puedes vender en Internet.

La mayoría de la gente ni siquiera se da cuenta del valor de la información que ya tienen.

¿Qué has hecho o experimentado en tu vida que te ha exigido el estudio, la investigación o aprender del trabajo a través de él? ¿Qué problemas has enfrentado que te han enseñado lo que sólo alguien que ha pasado por tu experiencia sabe?

Hay miles de ejemplos en los que puedes tener la experiencia o el conocimiento para lanzar tu propio producto de información.

Por otro lado no tienes que tener todas las respuestas, sólo las suficientes para al menos mejorar la vida o los negocios de otras personas. Una vez que poseas un lugar en el mercado, tus productos te generarán un ingreso impensado e interminable. El hecho de que tu nombre aparezca en algún producto te dará gran credibilidad.

Si estás considerando la opción de iniciar un negocio desde tu hogar, necesitarás presencia en Internet, y no existe nada mejor para eso que la venta de productos de información, ya que puedes convertirte en alguien extremadamente importante en Internet, con todos los beneficios que ello implica..

Negocios Exitosos Para El Siglo XXI

En nuestra lista "Aquí Con Mis Amigos" estaremos tratando este tema de la creación de Info Productos digitales. Hablaremos de las herramientas que necesitas para hacerlo y recuerda que estere comentándote SOLAMENTE de productos, sistemas, sitios, herramientas que yo mismo uso a diario. Por lo que puedo crear los tutoriales en español, si es que los necesitas.

Si aún no te has registrado, puedes hacerlo desde esta página

<https://victormartinezb.com/una-idea-muy-simple/>



Venta De Publicidad En Tu Sitio Web

Esta es otra de las formas de ganar dinero en Internet, y posiblemente sea el modelo más fácil y rápido de implementar, aunque como en cualquier otro tipo de negocio, toma tiempo, mucho trabajo y paciencia.

Para ello necesitas crear un sitio web o blog que sea lo suficientemente visitado para que sea atractivo a tus posibles patrocinadores o mejor aún, varios sitios enfocados también en una temática determinada.

Aunque si quieres patrocinadores inmediatos, el programa de Google Adsense te los proporciona.

Aun así, el punto clave es que tus sitios sean visitados por miles de visitantes diariamente. Algo que es posible, pero que no se logra de un día para otro.

Adsense es para muchos la forma más fácil de ganar dinero en Internet. No cabe duda que el concepto es muy simple, colocas algunos anuncios en tu página o blog de contenidos y recibes un pago por cada clic que recibes de tus visitantes en dichos anuncios, pero requiere de aprender varios trucos o técnicas para considerarlo como una fuente de ingresos constantes y rentables.

Comienza escribiendo algo de contenido de calidad. Hay muchas personas que tienen el don de ser buenos con las palabras. Escribir es sencillo para ellos. Pero aunque no sea tu caso, puedes comenzar a trabajar en algunas ideas y generar algo de dinero extra en el proceso.

Existen tres pasos básicos que debes tener en mente antes de que comiences a escribir.

- 1)** Búsqueda de palabras clave. Encuentra algunos temas populares, palabras clave o frases que te permitan posicionar tus sitios web en los primeros resultados de búsqueda y que dichas palabras sean bien pagadas por sus anunciantes.
- 2)** Comienza escribiendo contenido original entorno a las palabras clave que obtuviste en tu búsqueda. Toma nota que los motores de búsqueda son exigentes con la calidad del contenido de tu página.
- 3)** Construye un sitio de calidad con anuncios de AdSense que se relacionen al tema y palabras clave de tus artículos y sitio web.

Algunos que ya están implementando este modelo de negocio quizás piensen que lo están haciendo muy bien, sin embargo, existen muchas técnicas y estilos para generar más clics para triplicar tus ingresos si quieres. Aprende estas técnicas y aplícalas para tu beneficio. Esto te permitirá multiplicar tus ganancias.

Finalmente, AdSense cuenta con excelentes estadísticas de seguimiento que permiten a dueños de dichos sitios evaluar sus resultados desde diferentes dimensiones.

Debes estar consciente de esta capacidad y aprovecharla ya que es una poderosa herramienta que te ayudará a definir qué anuncios están funcionando mejor. De esta forma, puedes afinar tus anuncios de AdSense y enfocarte en aquellos anuncios que están siendo más visitados

Adsense es considerado una de las más poderosas herramientas en el arsenal de cualquier publicista en Internet, ya que permite capitalizar sus sitios fácilmente.

Tenemos algunos ejemplos que se han hecho públicos y famosos:

- **Markus Frind de PlentyOfFish.com gana \$300,000 dólares por mes**, lo que significa algo si como \$10,000 Dlls al día.

- **Jason Calacanis: WeblogsInc.com recibía \$120,000 dólares por mes**, unos 4,000 diarios (vendió su comunidad de blogs en 25 millones de dólares a AOL)

Estos son algunos de los muchos ejemplos que hay en la red. Si bien es difícil alcanzar esos niveles en sitios en español, existen muchísimas personas ganando miles de dólares con este modelo de negocio.

Puedes ganar \$10, \$50, \$100, \$300 dólares al día, hasta miles, sin embargo si no estás implementando correctamente los anuncios en tu sitio, si no conoces los secretos y estrategias efectivas, estarás generando muy poco dinero o simplemente dejando mucho dinero en la mesa.

En nuestra lista de [Aquí Con Mis Amigos](#), discutiremos algunos aspectos de esta estrategia

Si aún no te has registrado, puedes hacerlo desde esta página [Da Un Clic Aqui](#) y regístrate



Genera Ingresos Con El Network Marketing

El Network Marketing ha estado presente desde épocas previas al Internet, (¿Recuerdas AMWAY?) y ha recibido tanto halagos como críticas. Sin embargo, es uno de los principales métodos que gran parte de los emprendedores en línea también hemos optado para generar ingresos.

Esta industria (también conocida como Mercadeo en Red o Multinivel) lleva algo más de 60 años desarrollándose y nadie puede negar los miles de millonarios (personas que ganan más de 1 millón de dólares al año) que existen alrededor del mundo gracias a esta industria.

El concepto es muy simple también... Construyes una red de personas que juntas promocionarán los productos o servicios de una compañía que cuenta con este sistema de mercadeo.

A diferencia de los anteriores métodos, gracias al sistema de mercadeo en red, no sólo podrás obtener ingresos por tu propio esfuerzo, sino que también recibirás comisiones por las ventas de productos o servicios que se realicen en tu red de afiliados.

Ya lo decía J. Paul Getty... "Prefiero obtener el 1% del esfuerzo de 100 personas, que el 100% de mi propio esfuerzo".

Si bien obtienes comisiones por tus propias ventas, tu ingreso principal lo obtendrás mediante la construcción de la red de afiliados a medida que esta red crezca.

Aunque también deberás adquirir otras habilidades (trabajo en equipo, liderazgo, etc.), con la empresa y equipo apropiado, tendrás todo lo necesario para desarrollar tu negocio, ya que tanto la empresa como las personas que tienen más experiencia, (al menos deberían) te capacitarán y te darán acceso a diferentes tipos de materiales, del cual podrás aprender mucho sobre cómo desarrollar una red de mercadeo.

Esta característica se debe principalmente a que si tú ganas, tus patrocinadores ganarán dinero también.

Unirse a una oportunidad de Network Marketing puede ser una experiencia que cambie tu vida, ya que tienes grandes posibilidades de obtener ingresos de 5 ó 6 cifras al mes.

Así mismo, uno de los factores que hacen del Network Marketing un modelo de negocio tan atractivo, es la posibilidad de obtener ingresos residuales.

¿Qué es el ingreso residual?

Es un ingreso que sigue llegando independientemente de lo que hagas.

Es por ello que en una oportunidad de Network Marketing uno de los primeros beneficios que siempre se mencionan, es la posibilidad de obtener ingresos residuales, que nos permiten disponer de tiempo libre y disfrutar del dinero que ganamos, algo que es muy difícil conseguir en otros modelos de negocios a los que podemos acceder el “común” de la gente.

Dependiendo de cada compañía, podrás encontrar varios tipos de planes de compensación y cada uno tiene sus Pro y sus Contras. Para hacerlo más sencillo para ti, las 2 opciones que te recomendamos son los planes:

Unilevel: Son los más antiguos y su cálculo es muy sencillo. Básicamente puedes patrocinar la cantidad de gente que quieras en tu red de mercadeo, y obtendrá comisiones hasta cierto nivel.

Dicho de otra forma, **ancho ilimitado, profundidad limitada.**

Una persona que esté en un plan Unilevel debería enfocarse en crear la mayor cantidad posibles de líderes. Patrocina de 4 ó 5 afiliados comprometidos y enfócate en ayudarlos a construir sus propias redes de mercadeo.

Matrix: También conocido como matriz “forzosa” porque limita el número de personas que puede tener en cada nivel. Cuando un nivel llega a su límite, la siguiente persona debe pasar al próximo nivel de su downline. Algunas configuraciones comunes para la matriz son 2x2, 2x10, 3x8, 4x7, 6x6, etc.

La mayor ventaja de este plan de pagos es que tu red se construirá tanto por tus propias referencias y las de tu red, como así también de personas que refieran tus patrocinadores (up line) a medida que van completando sus niveles.

En cuanto a los sistemas de mercadeo en red, otra cuestión importante es que debes tener cuidado con los esquemas piramidales disfrazados de oportunidades de Network Marketing, donde básicamente las personas obtienen dinero sólo por la incorporación de personas y no realizan ventas de ningún producto o servicio. En este tipo de esquemas, las ganancias son pagadas con la incorporación de nuevas personas y no por la venta de productos o servicios, lo cual es ilegal en casi todos los países, por no decir en todos.

Por supuesto, existen principios fundamentales que nunca cambiarán en la industria del Network Marketing, como por ejemplo la provisión de valor a clientes y prospectos, apoyo a tu red de afiliados e incluso tus patrocinadores (Uplines), etc.

El Network Marketing es una industria que ha cambiado mucho en los últimos años, principalmente en la forma de realizar prospección (formas de contactar prospectos para el negocio).

Es por ello que debes invertir tiempo en aprender cómo llevar tu negocio al siguiente nivel utilizando las técnicas de prospección apropiadas y siguiendo al equipo de trabajo correcto.

Aquí tienes algunos consejos de las cosas a las que DEBES prestar atención cuando consideres unirse a una oportunidad de Network Marketing:

- Elige tu compañía de network marketing de manera sabia. Quizás la primera pregunta que deberías hacerte es: ¿Compraría su producto o servicio aunque no tuviera el incentivo del dinero?
- Se consciente de los cambios ocurridos durante el siglo 21 en el network marketing.
- No trates a todos los que están cerca tuyo como prospectos. (Vital para evitarte broncas con la familia)
- Encuentra la gente apropiada para que se una a tu negocio, NO gastes tu tiempo con la gente equivocada que no es seria ni comprometida con el negocio.
- Diversifica tus métodos de prospección utilizando el Internet.
- Invierte en tu capacitación y herramientas adecuadas que puedas utilizar para hacer crecer tu negocio.
- Cuídate de las compañías o networkers que hacen promesas de ganancias haciendo poco o nada, o que harán todo el trabajo por ti.
- Estudia y ejercita tu liderazgo para convertirte en un verdadero LÍDER. Ellos son los que reciben los cheques más grandes.

Ahora...

¿Quieres conocer más sobre este modelo de negocio?

¿Te gustaría unirse a un equipo de gran crecimiento en la industria del Network Marketing en Internet?

¿Te gustaría tener todas las herramientas y capacitación necesaria para desarrollar tu negocio multinivel a través de Internet?

Si algunas de estas preguntas has respondido con un Sí, **HAZ CLIC AQUI**.

Te explico porque esta es una industria que NECESITAS SI QUIERES HACER NETWORK MARKETING POR INTERNET

Básicamente, hay dos formas de hacer un negocio de network marketing:

- A).- La forma difícil y
- B).- la forma fácil.



Veamos la forma difícil o tradicional.

A).- En la forma difícil o tradicional tu “upline” (la persona que te registra en el negocio), te entrena de la siguiente manera:

Te dice...Primero haz tu compra de los productos y no olvides hacer tu consumo mínimo cada principio de mes, y mientras tanto para hacer crecer tu negocio, haz una lista de 100 personas que conoces, luego haces reuniones en tu casa y muéstrales el plan del negocio.

Cuando lo has hecho y regresas con tu Upline y le pides más capacitación, te dice que repitas lo mismo.

Después de que tus amigos y tu familia acaban odiándote y rechazando tus invitaciones, y no quieren saber nada de “tus productos”, el 95% de las personas renuncian y se van..

En este proceso de buscar nuevos prospectos, entrenarlos y luego perderlos, y volver a empezar, fácilmente pueden pasar años. *(Yo lo hice durante 4 años promoviendo Amway, luego perdimos otros 3 o 4 años más promoviendo Herbalife, entre el 2002 y el 2005 le dedique ese tiempo a promover Forever living, con el cual llegué al nivel de “Supervisor”, aún conservo ese nivel hasta la fecha 2020).*



B).- En la forma “fácil” o más lógica, utilizamos la capacidad que te ofrece el Internet para conectarte con cientos o miles de personas.

Utilizamos las herramientas digitales tales como: Una página o sitio web, un auto respondedor y video. Con estas herramientas, creas tu SISTEMA. (O utilizas un sistema ya creado)

Este sistema, es una especie de embudo, donde las personas interesadas se registran a tu lista, mediante una página de captura (también llamada página de aterrizaje).

Una vez que las personas que han mostrado interés y se han registrado, las tienes con su nombre y su dirección de correo electrónico en tu auto respondedor. Esta herramienta, les envía AUTOMATICAMENTE tus mensajes previamente creados para motivarlos, relacionarte con ellos y para mantenerlos interesados en los productos o servicios de la empresa.

GVO, tiene además del servicio de alojamiento web todas las herramientas incluidas GRATIS (Auto responder, alojamiento de videos, sala de conferencias y capacitación). Y nos ofrece la posición de afiliado para participar en su plan de crecimiento de la empresa en un esquema de network marketing)

Si te registras en cualquiera de los planes de reventa de alojamiento web con **GVO**, vas a poder generar ingresos RESIDUALES de varias formas:



- 1.-** Usar tu cuenta de alojamiento web para crear sitios web con diferentes dominios y ganar dinero con publicidad (Adsense) o promover productos afiliados (De ClickBank, JVZoo, Warrior Forum, etc.)
- 2.-** Promover tu propia marca y vender tus propios productos.
- 3.-** Promover GVO y ganar dinero como afiliado de GVO.
- 4.-** Revender alojamiento web desde tu cuenta Gold, Titanio o Platino y quedarte con el 100% de los pagos que TUS CLIENTES te paguen a ti por ese servicio de alojamiento web.

Los negocios locales (carpinteros, plomeros, Dentistas, Médicos Abogados, Arquitectos, etc.) son excelentes prospectos para esta última opción.

Existen muchos otros modelos de negocio pero quería mencionar los modelos que los emprendedores en Internet utilizamos con más frecuencia para generar ingresos en Internet y desde la comodidad de nuestros hogares.

Cada vez somos más personas que obtenemos nuestros ingresos a través de Internet y tú también puedes. Incluso a medida que adquieres experiencia podrás incursionar en varios de estos modelos y multiplicar tus ingresos en línea.

"Motivación y Pensamiento Para Triunfar"

Uno de los ingredientes principales que deberás tener en cuenta cuando estés planificando constituir un negocio a través de Internet es la motivación. Sencillamente es porque podrás llevar adelante tu negocio si estás lo suficientemente motivado.

Entonces, ¿cuáles son los factores que ayudan a construir una motivación?

Si tuviste una mala experiencia en tu trabajo previo o en el que estas ahora, podría ser una gran motivación saber que serás un emprendedor independiente de negocio.

Tendrás la posibilidad de hacer algo que mejore significativamente tu vida. De hecho, las fallas suelen ser grandes motivadores para lograr el éxito en el futuro.

Cuando estás comenzando tu negocio, encontrarás muchas cosas que te motiven, por ejemplo, el sólo hecho de obtener dinero por tus propios medios, es algo que los motiva a la mayoría de los emprendedores en línea. Estas cosas son las que te animarán a continuar.

Los problemas llegan después. Cuando notas que tienes mucha libertad, te vuelves complaciente.

Necesitas mantener tu motivación para poder avanzar y esto lo puedes lograr expandiendo y perfeccionando tus prácticas. Si constantemente realizas las mismas cosas, te aburrirás. Pero si te expandes, enfrentarás nuevos desafíos y esto te mantendrá motivado.

No temas de aceptar nuevos desafíos o de probar nuevas técnicas. Constantemente puedes buscar nuevas técnicas y estrategias para aplicar a tu negocio y así mejorar tus resultados.

Únete a alguna red social como Facebook y participa en discusiones grupales. Conocerás nuevas personas y sabrás lo que les gusta y la perspectiva que tienen de tu trabajo. Esto puede ser sumamente motivador.

El estancamiento es uno de los problemas más comunes de los modelos de negocio desde el hogar y a través de Internet, incluso aun cuando estés obteniendo mucho dinero. Es por esto que te recomiendo que busques en la diversidad y sigas siempre mirando al frente.

Adicionalmente, tus primeros logros pueden ser un gran disparador para mantenerte motivado.

Podemos ser muy racionales en lo que hacemos, pero en algo nuestro instinto supera a nuestra racionalidad, y es en la obtención de resultados. Nuestra vida está orientada a la obtención de resultados. No hacemos nada si no estamos seguros de que obtendremos resultados visibles en el futuro cercano. La paciencia es una virtud muy rara.

Este es el motivo por el cual obtener resultados en los comienzos de tu negocio es tan importante.

Es muy bueno ver que obtuviste \$100 en tu primer mes, aun cuando no sea nada comparado con lo que obtienes u obtenías en tu trabajo tradicional. Los \$100 te aseguran que obtendrás mayores ganancias. Es decir, que si obtuviste \$100 durante el primer mes, obtendrás \$200 ó \$300 el siguiente, y muchísimo más en el futuro cercano.

Tal vez no siempre tenga que ver con el dinero. Si ves que tus esfuerzos dan frutos, como podría ser el caso de que la gente comenta tus publicaciones del blog o artículos, visita tu sitio web, se suscribe a tu lista, etc., entonces sentirás que tus esfuerzos también valen la pena.

En el comienzo de tu negocio, este tipo de respuestas puede ser inclusive mucho más motivador que el dinero que obtengas.

Acostúmbrate a hablar con tus allegados sobre tus logros, no los ocultes por pequeños que sean.

Cuando hables de tus logros, se sentirán alentados para hablar contigo y escuchar sobre él.

Tus logros tempranos pueden ser pequeños, pero los recordarás de por vida, aun cuando tengas éxitos mil veces mayores en el futuro. Siempre recordarás el primer comentario en tu blog, la primera respuesta a un artículo, tu primer suscriptor, tu primer pago, etc. Estas son las cosas que te ayudarán a seguir en el camino de tu negocio.

El siguiente paso es construir el enfoque correcto para lograr beneficios. Debes concentrarte en lo siguiente:



Confianza:

Debes obligarte a tener confianza en tu negocio y principalmente ten una mirada positiva, cree en ti mismo. Habrá gente que te dirá que el negocio no funcionará. No dejes que esos comentarios lleguen a tu corazón, o realmente influirán negativamente.

Piensa en positivo y confía en que puedes triunfar.

Ser Realista:

Es muy importante que establezcas objetivos realistas. De hecho, debes ser realista en cada paso que des. No establezcas objetivos demasiado altos al principio.

Debes ser realista sobre cómo tu familia reaccionará al saber del nuevo negocio. No cuentes con ellos si crees que no te apoyarán, pero no te preocupes, cuando comiences a obtener tus primeros resultados, ellos lo notarán y automáticamente te darán su apoyo.

Ser implacable:

Debes ser incondicional en tus opiniones. No puedes pensar de un modo un día y al día siguiente cambiar completamente de opinión. Debes perseguir tus objetivos para triunfar. El éxito puede ser lento, puede llegar de a poco, pero no dejes que esto te desanime. Cuando alcances el éxito verás que valió la pena el camino recorrido.

Cuenta tus logros:

Como te decíamos anteriormente, tus logros - por más pequeños que sean - son importantes.

Aprende a apreciar tus resultados, aún si éstos son de sólo \$10.



Lee:

Lee historias sobre otras personas que hayan triunfado. Presta especial atención a cómo pelearon las batallas contra a las adversidades en sus primeros momentos.

Todo el mundo ha pasado por lo mismo, todos han luchado. Lee cómo se sobrepusieron a los problemas, porque puede serte de gran utilidad para ti y, más importante aún, de gran inspiración.

"Llevando Tu Negocio A Niveles Más Elevados"

Probablemente tengas la idea de que puedes obtener de tu negocio tanto como desees y que podrías llevar tu negocio a niveles mucho más elevados. Deberás considerar algunas cosas...

Subcontratación:

Ya hemos hablado sobre este tema. Si aún no has utilizado esta técnica, debes saber que no puedes ignorarla si quieres expandirte.

Puedes delegar parte de tu trabajo para poder administrar y desarrollar mejor tu negocio y, de este modo, obtener más dinero. Busca gente en Internet que pueda ayudarte en tu trabajo y contrata sus servicios.

Automatización:

Existen muchas tareas que puedes automatizar. Puede que en un principio no lo sepas o no tenga el dinero para realizarlo pero, a medida que tu negocio prospere, podrás hacerlo.

Por ejemplo, podrías automatizar tus correos electrónicos utilizando un sistema de respuestas automáticas, o podría automatizar las pruebas de tu sitio web utilizando alguna aplicación de testeo. Estos son tan sólo ejemplos. Podría utilizar automatización para casi todo.

Diversificación:

Si bien uno de los modelos de negocios puede estar funcionándote bien, debes pensar en otros modelos que puedes implementar y desarrollar un nuevo negocio del mismo modo que lo hiciste con el primer modelo.

Al estar tu primer modelo de negocio establecido, ahora dispondrás de tiempo para dedicarte a un nuevo negocio.

La diversificación puede multiplicar tus ingresos de manera directamente proporcional, pero no la inversión

porque muchas cosas serán reutilizadas de tu emprendimiento inicial, como las herramientas, recursos y conocimientos que has adquirido

Conclusión

Claro que este reporte no es un completo curso sobre como iniciar y desarrollar un negocio a través de Internet, pero sin duda alguna tienes información y consejos que te permitirán no cometer errores y acortar tu camino en la generación de ingresos a través de Internet.

Los negocios en Internet se han vuelto más populares como nunca antes. En estos tiempos difíciles, mucha gente está pensando en iniciar un emprendimiento a través de Internet... Ahora tú tienes la mentalidad y los conceptos para empezar HOY MISMO!!!

Repasemos los modelos de negocios que te recomendamos para alcanzar nuevos niveles de riqueza y generación de ingresos:

- 1.- **Marketing de Afiliado.**
- 2.- **Venta de Productos de Información.**
- 3.- **La Venta de Publicidad.**

- 4.- **Ingresos En La Industria Del Network Marketing.**

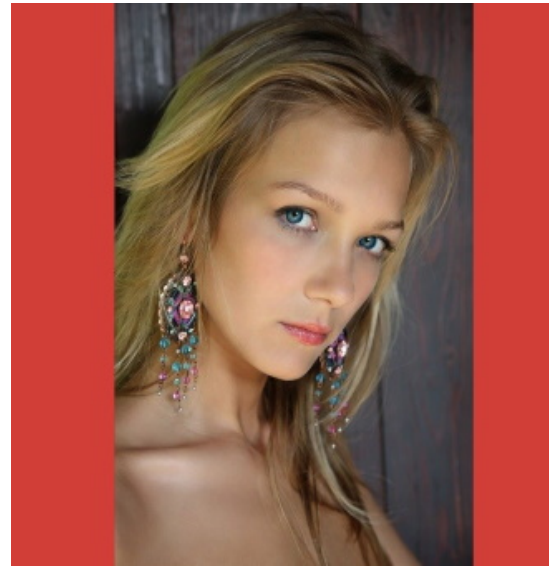
Concéntrate en la actividad que desees llevar a cabo, capacítate en ese modelo de negocio, comienza cuanto antes, y en la medida que adquieras experiencia, podrás obtener dinero con varios de estos modelos de negocio y multiplicar tus ingresos tanto como quieras!

¡Te deseo el mayor de los éxitos!.

De tu amigo y socio en tu éxito

Víctor Martínez Becerril

<https://vicmb.com/ResellerPlan>



Todo Lo Que Necesitas Para Convertirte En Un Profesional De Los Negocios En Internet.

Aquí te dejo mi recomendación para iniciar tu camino en los negocios a través de Internet y que comiences a generar ingresos con cualquiera de los modelos de negocios mencionados.



Si llevas algún tiempo, dedicado a investigar o desarrollar Negocios en Internet, debes tener claro que las siguientes herramientas son imprescindibles para cualquier EMPRENDEDOR

GVO las ha unido en un solo paquete:

- **Alojamiento Profesional** para un número ilimitado de dominios. (Puedes Alojarse todas las páginas que tú quieras). Estos planes incluyen las siguientes herramientas:

- **Servicio de Auto respondedor Profesional.** (Ilimitadas campañas y Suscriptores. Servicio de Alta calidad al igual que Get Response o Aweber)

- **Herramienta para crear videos** y subirlos a tu sitio web con sólo dar un clic. (Podrás almacenar GRATIS tus videos en Easy Video Producer de GVO)

- **Sala de Conferencia Online** (Podrás reunirte las veces que quieras con personas para realizar asesoría, presentaciones, capacitaciones o reuniones con tu equipo de liderazgo)

- **Y muchos beneficios más** que te SORPRENDERÁS! Independientemente del modelo de negocio que los emprendedores en Internet desarrollamos,

TODOS necesitamos de estas herramientas, por lo que tienes una gran oportunidad para iniciar un negocio online mientras te especializas en los diferentes modelos de negocio

Haz Clic Aquí Para Más Información



GRACIAS

Visita Mi Sitio !
<https://victormartinezb.com>

 <https://www.facebook.com/victor.martinezbecerril>

 https://twitter.com/vmb_marketing

 <https://linkd.in/VictorMB>

