



El Dinero Esta En La Lista!

El Dinero Esfor En Por Mejor

Introducción

Probablemente hayas escuchado muchas veces:

El dinero está en la lista

Mientras esta declaración no te cuenta la historia completa (sabrás porque en breve) realmente es verdad. Hay muy pocos activos en el negocio del internet que son tan valiosos como la lista.

Desafortunadamente, demasiados vendedores en internet ignoran este particular componente de sus negocios. Ellos podrían no saber lo que deben escribir en sus correos, algunas personas "temen" lo que la gente pueda pensar de ellos mientras otros prefieren hacer cosas que requieren cero interacción personal.

Mientras tú puedes llegar lejos ignorando como crear listas, hacerlo significa **que estas dejando mucho dinero y otras oportunidades en la mesa**. En este informe vamos a ver primero todos los porqués de crear una lista, y entonces vamos a ver cinco pasos para ir desde cero a una lista de tamaño decente en menos tiempo del que puede pensar.

Comencemos...

¿Por qué hacer una lista?

Hay una gran ventaja de hacer una lista por tu cuenta – **control sobre tu negocio**.

Pues muchas de las cosas que hacemos como comerciantes en internet requieren que dependamos de otra persona o empresa.

- Para tener tráfico en nuestros sitios, dependemos de Google y otros motores de búsqueda – tanto búsqueda natural como de pago.
- Para monetizar, estamos a merced de redes de afiliados y redes de anuncios como Google AdSense.

Si una de estas compañías cambia sus términos, o decide que simplemente no le gusta la forma en que llevamos los negocios por alguna razón, ellos pueden apagar nuestro tráfico, ingresos o ambas cosas virtualmente por la noche.

Cuando tengas una lista por tu cuenta, y hayas construido una buena relación con ellos, tomaras el control de vuelta.

Nótese lo que dije "construir una buena relación con ellos" – esta es la parte perdida del viejo dicho "El dinero está en la lista". En realidad, **el dinero está en su relación con la lista.**

Si quieres tráfico hacia un nuevo sitio o un nuevo artículo en tus sitios ya existentes, puedes enviar un correo electrónico con un enlace y obtener clics casi de forma instantánea. Incluso cuando estás indexado Google, es muy difícil obtener *tráfico instantáneo* hacia una nueva página o sitio.

O si quieres generar algunos ingresos, puedes enviar un correo a tu lista con un enlace a uno de tus productos, una oferta de afiliado o hasta un artículo en su sitio que es monetizado con AdSense u otro tipo de anuncios.

Tu eres quien controla las cosas, no todas esas compañías.

Además, cuando construyes una buena relación con las personas de tu lista, puedes terminar obteniendo otros beneficios como:

- Socios potenciales de EC
- Oportunidades de Trabajo en Red
- Hasta nuevas amistades

Esperamos que estes empezando a ver el valor de hacer una lista (asumiendo que no estuvieras convencido antes) así que movámonos al plan de acción para hacer solo eso.

Configurando tu Sistema de Captura de Clientes

Tu sistema de captura de oportunidades es uno de los componentes más importantes de este proceso. Si tu sistema de captura de clientes no está funcionando bien, no importará que tan bueno sea tu auto-respuesta o que tan

efectivo seas escribiendo correos de promoción – nadie los va a ver. **Necesitas tenerlos en tu lista primero.**

Mientras colocas una simple casilla de "Apúntate a mi boletín gratuito" en la columna lateral de tu sitio web generará algunos suscriptores, las oportunidades no van a ser muchas.

En lugar de eso, obtener la suscripción es tu **máxima prioridad.**

Algunas de las maneras más efectivas de hacer esto es usar lo que se llama a una página de captura o una ventana emergente de suscripción que puedes crearla en cuestión de minutos con el [Plugin de Suscriptores](#).

La página de captura no hace a más que "vender" la suscripción a tus visitantes. Es como una mini-carta de ventas cuyo trabajo es convencer al visitante a introducir su información y hacer clic en el botón "suscribir" en lugar de hacer clic en el botón de ordenar.

La ventana emergente tiene el mismo objetivo, la diferencia es que es una pequeña ventana que aparece en tu blog cuando el visitante está navegando en tus páginas web. De esta manera si una persona llega a tu blog sin haber pasado por la página de captura puedes de igual manera capturar los datos del visitante.

Como resultado, se necesita más de los mismos componentes como la carta de ventas:

- Un encabezado efectivo
- Una poderosa razón por la cual el visitante quiera suscribirse
- Un fuerte llamado a la acción

Querrás usar todas las mismas técnicas de redacción que usarías cuando vendes algo. Incluso cuando el dinero no cambia de manos, realmente no es una oferta "gratuita" – los suscriptores te están pagando al darte la disponibilidad de contactarlos nuevamente en el futuro. Es importante que de un buen ejemplo de porque deberían hacerlo en tu página de captura.

Para que la gente se registre a la lista de correo, **tendrás que ofrecerles algún tipo de incentivo.** Esto podría ser tan simple como una suscripción gratis a tu boletín por correo, pero esta estrategia no es tan efectiva como alguna vez lo fue. Los boletines por correo electrónico son una moneda de diez centavos por docena, así que tendrás mejores resultados si ofreces algo más por encima de esto.

Hay muchas cosas que puedes ofrecer:

- Informe gratis o libro electrónico
- Seminario web o grabaciones de audio
- Software u otras herramientas
- Acceso libre a un sitio de membresía
- etc.

Solo asegúrate de entregar un **valor serio** con este servicio gratuito. Vas a querer que tu suscriptor piense "*Hombre, si yo estoy obteniendo todo este valor en forma gratuita, iimagina lo que tendré si realmente compro algo de esta persona!*"

El componente final de tu sistema de captura de clientes es un servicio de auto-responder, tal como Aweber o Getresponse. Configurar una página de captura o una instalar una ventana emergente en tu blog es el primer pasó que necesitas para recolectar suscriptores, pero más allá del proceso real de suscripción necesitas tener una auto-respuesta programada en primer lugar.

Al automatizar este proceso, tus nuevos suscriptores estarán seguros de obtener varios de tus correos inmediatamente después de suscribirse, lo cual es cuando ellos van a ser **más receptivos** a tus correos (y más impresionables sobre si lo que les proporcionas es de valor o no).

Tu auto-respuesta debería ser "**siempre fresca.**" Esto significa que el contenido de tus mensajes no parezca que ya caduco o inapropiado en ciertas épocas del año.

Ejemplo. Querrás evitar referirte a una fiesta o fecha particular pues parecerá fuera de lugar para alguien que se suscribe en cualquier otra época del año.

Al crear el contenido siempre fresco, no tendrás que preocuparse por regresar y cambiarlo seguido. El servicio de auto-responder manejará todo el contacto inicial con los nuevos suscriptores así que tú no tendrás que hacerlo.

Generando Tráfico

La generación de tráfico es un tema grande por sí mismo, así que simplemente no hay manera que podamos entrar en gran detalle en este informe. Pero veamos

unas cuantas formas efectivas para tener tráfico en tu página de captura o blog, y ojalá desde ahí hacer tu lista de suscriptores.

Uno de los métodos más populares es la **sindicación de contenido**. Esto incluye cosas como el marketing de artículos, blogueros invitados, sitios "web 2.0" como Squidoo y Hubpages, y otros lugares donde puedes compartir tu propio contenido.

La mayoría de este tipo de sitios te permiten incluir enlaces dentro del contenido, o una casilla de recursos al final, que lleva de regreso a tu página de captura o blog. Este es esencialmente el "pago" que recibirás por proporcionar a estos otros sitios contenido que ellos pueden usar.

La clave aquí es el **enlace de vuelta a tu página de aterrizaje o blog**. Haciéndoles una oferta en tu casilla de recursos, obtendrás una tasa de conversión de visitantes a suscriptores mucho más alta.

Ejemplo. Tu casilla de recursos podría decir algo como "Para recibir una copia gratis de nuestro informe especial '5 Secretos para hacer XYZ' solo visita nuestro sitio en www.OurSite.com/freereport"

Dirige el enlace hacia tu página de captura o blog con ventana emergente de suscripción, donde serás capaz de realmente convencer al visitante de registrarse. Pero debido a que ellos ya saben que pueden obtener un informe gratis (o cualquier incentivo que les ofrezcas) ellos van a estar en algo así como una "preventa" antes de llegar ahí.

Esta misma técnica puede ser usada para otras formas de generar tráfico también, tal como *video marketing* o *sindicación de audio*. La diferencia es como presentar la oferta por el incentivo gratuito.

No puedes incluir un enlace de hacer clic en un video o grabación de audio así que necesitas presentarlos acorde, dependiendo del medio. Solo asegúrate de **hacer un llamado claro a la acción** para convencer al escucha/espectador de visitar tu sitio registrarse para obtener su obsequio.

Los foros son otra forma grandiosa para generar tráfico hacia su página de aterrizaje. Si eres activo en cualquier foro relativo a tu nicho, puedes generalmente incluir un enlace a tu propio sitio en tu firma. Solo asegúrate que el enlace dirija su página de aterrizaje o hacia alguna página del blog con un método de captura como el [Plugin de Suscriptores](#).

Haciendo una lista de Empresas Conjuntas

Las Empresas Conjuntas son otra forma efectiva de hacer una lista de correo. Pueden tomar muchas formas, pero la idea básica es que te asocies con otro vendedor en tu nicho y se ayuden uno al otro para aumentar sus listas de correo.

Cuando el término EC es mencionado, la mayoría de los vendedores por internet piensa intercambiar anuncios. Envías un anuncio a tu lista para su EC y ellos hacen lo mismo por ti. Algunos de tus suscriptores se unirán a sus listas y algunos de los de ellos se unirán a la tuya, así se benefician todos.

Intercambiar anuncios puede funcionar bien, definitivamente, pero uno de los grandes inconvenientes es que tienes que tener una lista para hacerlo funcionar. Si no tienes una lista, va a ser muy difícil hacer un intercambio con otro comerciante.

En este caso, aún hay otras formas de acercarse a un trato de empresa conjunta. Quizá hagas todo el trabajo para crear un nuevo producto, el cual tu socio de EC puede entonces promover en sus listas. Todos los compradores se agregarán a su lista de correo después de comprar, así harás una lista por tu cuenta a cambio del trabajo que hiciste.

O quizá puedas hacer una especie de obsequio promocional que tu socio de EC pueda ofrecer a su lista exclusivamente. Esto podría ser un reporte o libro electrónico, una entrevista en audio o seminario con tu socio, por ejemplo.

Hay muchas formas de arreglar un trato de EC incluso si no tienes una lista por tu cuenta. Solo se creativo y piensa acerca de lo que puedes ofrecer en lugar de suscriptores adicionales a la lista de tu socio.

Otra cosa a considerar acerca de tratar con una empresa conjunta es que no tienes que ir con las "armas grandes" en tu mercado a la derecha del bate. De hecho, es mejor no hacerlo. Busca pequeños comerciantes que hayan logrado algo de seguimiento pero que no sean necesariamente bien conocidos.

Estas personas estarán usualmente más abiertas a tratos de pequeñas EC, y puedes aprovechar los resultados que obtengas con ellos para ir tras peces más grandes en el mercado. Eventualmente tendrás suficientes recursos para realizar tratos de EC con los vendedores más conocidos en tu nicho si así lo quieres.

Usando el Marketing con Videos

El marketing con videos es una excelente forma de construir listas de correos de clientes potenciales, particularmente para gente que empieza de cero o tiene relativamente pocos suscriptores. Esta estrategia de marketing es utilizada por mucho emprendedores que trabajan en diferentes nichos. La mejor plataforma en donde puedes subir tus videos es sin duda YouTube.

La idea detrás de esta estrategia es realizar videos con contenido de valor que logren capturar la atención de las personas y generar un deseo de querer más información relacionada con la que encontraron en los videos.

Para esto es importante es colocar un llamado a la acción al final de cada video, por ejemplo, si quieres descargar un reporte totalmente gratis acerca de "AQUÍ VA LO QUE VAS A OFRECER" visite el siguiente sitio web: www.tudominio.com

También es de suma importancia agregar al inicio de la descripción del video tu enlace activo hacia tu página de captura o alguna página de tu blog que tenga un método de suscripción eficiente, para esto te recomiendo el [Plugin de Suscriptores](#).

Algo que debes tomar en cuenta a la hora de crear videos para la construcción de listas de suscriptores es que tienen que estar optimizados para una palabra clave. Esto es muy poderoso porque no solo se posicionaran en las primeras posiciones en YouTube para esos términos de búsqueda, sino también aparecerán en los resultados de Google llevando mucho tráfico hasta tus videos.

A través de los videos es posible construir una lista de personas realmente interesadas en lo que estas ofreciendo (eso es lo ideal) porque han pasado por todo un embudo de marketing hasta llegar a tu lista.

Usando marketing viral en la creación de tu lista

El marketing viral es una de las formas más efectivas de hacer una lista, pero también es una de las más difíciles de implementar. La forma en la que el marketing viral trabaja es que algo que tu creas sea compartido por otras personas, entonces esas personas lo comparten y así sucesivamente – creando una fuente auto-sostenida de tráfico.

Probablemente has experimentado con cosas como videos o imágenes divertidas. Alguien te envía algo que es divertido o interesante, y lo compartes con otra gente en Twitter, Facebook o de cualquier forma que elijas. Cierto número de estas personas lo compartirán con sus contactos, y así se irá.

El problema con el marketing viral es que **no siempre es fácil llegar con algo "compartible"** como esto. Puedes pensar que algo que tú creaste es lo más divertido, la cosa más inteligente en la historia, y podrás preguntarte por qué nadie más está de acuerdo.

Hay algunas cosas que puedes hacer para ayudar a dar el impulso inicial a una campaña viral, de todas formas.

La primera cosa es crear algo que tenga una oportunidad más alta de volverse viral en primer lugar. Mientras el contenido útil es bueno, si creas algo que sea un poco *controversial o incluso moderadamente ofensivo*, vas a tener mucha mejor oportunidad de obtener algo de tracción.

La gente está mucho más dispuesta a compartir cosas que le gustan o bien le disgustan fuertemente. Si puedes crear contenido que realmente polarice a tu audiencia, es un punto de partida mucho mejor.

Ejemplo. Tome todos los informes de "XYZ está Muerto" que veas en tu nicho de marketing de internet. Ya sea que el servicio o técnica esté o no realmente muerto, estos tipos de informes funcionan en la gente – lo cual hace que lo compartan con otras personas que saben del mercado.

Una vez que hayas creado el contenido, el siguiente paso para ayudarle a volverse viral es darle al proceso de marketing/compartir un poco de impulso. Si ya tienes

una lista de correo, **envíales un correo con un enlace de esto**, preguntándoles si les gusta, que lo compartan, o lo que sea necesario para ayudar a divulgarlo.

Puedes hacer lo mismo con cualquier comunidad en línea de la que seas parte:

- Foros
- Blogs
- Sitios de Membresía
- etc.

Comparte el contenido con esas personas y pídeles que te ayuden a impulsarlo al compartirlo con su círculo de amigos.

Poner a rodar la bola es la parte más difícil del marketing viral. Una vez que la difusión llega al "punto cumbre" no necesitas empujarla nunca más – se va a mantener creciendo bajo su propio impulso. Pero sin el empuje inicial, es mucho más difícil conseguir el impulso de inicio.

Conclusión

Esperamos que este informe te haya dado alguna idea de cómo hacer listas, tanto el por qué deberías hacerlo y como empezar.

Y recuerda, la parte más importante del proceso es **solo empezar**. No te preocupes si tu primer esfuerzo no es un home run. Probablemente no lo será. Pero aprenderás mucho más al realmente entrar en acción en estas estrategias que lo que aprenderías simplemente leyendo acerca de ellas.

Y algo más que probablemente encuentres es que una vez que comiences a hacer tu lista, y obtengas respuestas a tus correos, rápidamente podrás sentir lo que la gente realmente está buscando.

No importa cuán a fondo planees con tiempo anticipado, probablemente encuentres que tus suscriptores obtienen mucho o más valor de cosas que tu ni siquiera pensaste al escribir el correo que lo realmente pretendías hacer con ellos.

Y este tipo de retroalimentación es invaluable para crear un exitoso negocio enfocado al cliente. Si escuchas, y respondes a tus suscriptores, va a ser más fácil y más fácil crear productos, escribir artículos o entradas de blog, crear videos de ayuda o cualquier otro tipo de creación de contenido.

Es solo cuestión de empezar y dar el primer paso.

Recurso Necesario Si Tienes un Blog de WordPress

Si ya tienes un Blog de WordPress pero aún no tienes una lista de suscriptores o tienes muy pocas personas suscritas a tu lista, realmente necesitas adquirir el [Plugin de Suscriptores](#) con el que podrá construir tu lista de suscriptores por medio de ventanas emergentes de suscripción y formularios de recolección de datos. Puedes visitar el siguiente sitio web sin compromiso para saber más acerca de este poderoso plugin: [Click Aquí](#)