

Claves Para Conseguir Una Sólida Reputación En Tu Nicho De Mercado



EDITADO POR:

Director de Infonos E-Consultores, y miembro de la Comisión Asesora en Nuevas Tecnologías de la Cámara de Comercio de Madrid y Experto del Observatorio de Comercio Electrónico COCIM - Madrid.

www.RobertoCerrada.com y www.marketing-inteligente.com

DERECHOS y COPYRIGHT.

Este material está protegido por la ley internacional de derechos de autor.

La información contenida en este libro electrónico está realizada con fines EDUCATIVOS. Todo el contenido refleja opiniones, experiencias y creencias de los autores. No se garantiza en modo alguno, ningún resultado de uso de las técnicas aquí expuestas, por lo tanto, no se podrá imputar ninguna responsabilidad a los autores de esta publicación, ni al editor de la misma, por su uso.

DISTRIBUCIÓN DE ESTE DOCUMENTO:

Este documento se le entrega CON DERECHOS DE REVENTA, es decir que lo podrá revender y quedarse con el 100% de los ingresos, sin que le podamos reclamar absolutamente ni un céntimo, a condición de que el precio no sea, nunca inferior a 14,97 u.s.\$. Podrá utilizarlo como BONO DE REGALO, por la suscripción a un boletín, o por la compra de sus productos, pero en ningún caso está usted autorizado a facilitar la descarga libre desde un sitio web.

© Roberto R. Cerrada 2005 - 2010

E-Book Con Derechos De Reventa Incluidos

Precio de Reventa: 14,97 u.s.\$

Cuadernos De Marketing Inteligente

Desde 1998 ayudándote a construir tu negocio on line

Por cortesía de
www.Marketing-Inteligente.com.com



"Que Te Parece Si Te Muestro 314 Formas De Llevar Toneladas De Tráfico Cualificado A Tus Páginas Web"

- Suscripción Gratis -

Ahora puedes suscribirte GRATUITAMENTE a nuestro NEWSLETTER "Solo Promoción Web - SpW" para recibir en tu dirección de correo electrónico, Ideas Frescas Para Promocionar Tu Sitio Web, Técnicas, Trucos y Recursos, la mayoría de ellos gratuitos, que te ayudarán a lanzar tu negocio en internet.

www.marketing-inteligente.com

Cuadernos De Marketing Inteligente

Desde 1998 ayudándote a construir tu negocio on line

CONTENIDOS

Por cortesía de www.Marketing-Inteligente.com.com	2
CONTENIDOS.....	3
Introducción	4
¿Como se construye esta reputación?	5
7 PUNTOS CLAVE.....	5
1.- Crear y distribuir un boletín electrónico por suscripción voluntaria.....	5
2.- Redactar personalmente al menos el 70% de los artículos de tu boletín.	5
3.- Entregar verdadero valor y calidad en tus artículos	6
4.- Publicar tu fotografía en tu web, en la página de suscripción a tu boletín.....	6
5.- Publicar algunos artículos, los más interesantes en tu sitio web.....	7
6.- Consigue alta difusión de tus propios artículos.	8
7.- Invita a tus visitantes a tus suscriptores, a todo el mundo a que utilice tu contenido editorial.....	8
PRODUCTOS Y SERVICIOS ALTAMENTE RECOMENDADOS	11
Sobre el autor.....	12
Recursos para ponerte en el camino del éxito	14
InfonoNews: Internet & Marketing Newsletter	14
BoletinesdeNegocios.com.....	14
Boletín Estar Al Día. Protocolo y Comunicación.....	15
MANUAL PRÁCTICO	16
Newsletter patrocinado Por cortesía de www.Marketing-Inteligente.com.com.....	17

Introducción

Uno de los aspectos cruciales en los negocios por internet se centra, en la capacidad que uno tenga de poder establecer una verdadera reputación que consiga mantener un índice de credibilidad suficiente, para vencer la barrera de la desconfianza, que todo comprador tiene y más en un medio tan "frío" como es la red.

De hecho, este es un punto esencial para conseguir ventas: "si uno no es creíble, perderá un gran número de ventas", ya que la credibilidad es uno de los factores que hacen vencer la barrera de la desconfianza, que todo comprador tiene en internet. La mayoría de los especialistas en marketing por internet, apuntan que es mucho más fácil vender un segundo producto a un cliente que ya ha comprado el primero, que ha uno nuevo. La base es la credibilidad.

Aunque este aspecto no es exclusivo de internet, también en el mundo off line, es preciso cuidar este aspecto, ya que sobre todo, las pequeñas empresas, profesionales y emprendedores, necesitan de esta reputación para conseguir la credibilidad que permita hacer sus ventas.

Esto es especialmente sensible, en aquellas empresas o Profesionales que comercializan o venden servicios y más si los servicios son prestados personalmente. Me refiero a asesores, consultores, ingenierías, arquitectos y por que no fontaneros, cerrajeros y otros tantos profesionales.

¿Como se construye esta reputación?

7 PUNTOS CLAVE

No existe una receta mágica, ni una fórmula única, ni siquiera esto se puede conseguir de la noche a la mañana. "Creo que no hay nada que de verdad merezca la pena" que se pueda construir de un día para otro.

Construir una reputación en la red, y fuera de la red también, requiere pasión, esfuerzo, dedicación y paciencia, además de un correcto plan de acciones que uno debe ir poniendo en marcha.

1.- Crear y distribuir un boletín electrónico por suscripción voluntaria.

Evidentemente como editor de un boletín electrónico indexado en Boletines de Negocios, tu ya has realizado este primer paso. ¡Ya estás en el camino!

2.- Redactar personalmente al menos el 70% de los artículos de tu boletín.

Un error que comenten muchos editores de boletines electrónicos, yo fui uno de ellos por algún tiempo, es no tener una producción propia que llegue al 70% de los artículos que se distribuyen en tu boletín. ¿Por qué?

Uno de los elementos básicos que un editor tiene para establecer una relación con sus suscriptores, es sus propios escritos dirigidos a ellos, ya que a través de estos va, poco a poco, construyendo una relación con los suscriptores, esta relación es la que va minando la barrera de la desconfianza de estos a la hora de comprar productos del editor, y va creando

una reputación.

Si tu no escribes los artículos de tu boletín, en una gran mayoría, estarás construyendo la relación de los autores de los artículos con tus suscriptores, pero no tu relación con ellos.

Esto NO significa que no debas publicar artículos de otros autores, sino que la producción editorial externa, deberá ser entregada en su justa medida, entre un 30% y un 35% como máximo.

3.- Entregar verdadero valor y calidad en tus artículos

Es preferible, disminuir la frecuencia en que envías tu boletín, a enviar artículos e información de escaso o nulo valor para tus suscriptores.

4.- Publicar tu fotografía en tu web, en la página de suscripción a tu boletín.

Veamos un ejemplo: Si tu accedes a BoletinesDeNegocios.com <http://www.boletinesdenegocios.com> y ves alguno de mis boletines, que está indexado, por ejemplo: InfonoNews...

Navega por:(Boletines Negocios >> Marketing y e-marketing), verás que el gráfico (logo), del boletín, es una especie de portada que simula una revista impresa en papel, pero si te fijas, la portada de la revista en un 70% es mi propia fotografía.

Si tu visitas mi web, o alguna de las cartas de ventas de Boletines de Negocios, por ejemplo la presentación para editores: <http://www.boletinesdenegocios.com/editores> , verás que ahí también aparece mi fotografía.

La idea es que cuando te diriges a los visitantes de tu sitio web, ellos puedan hacerse una imagen mental de quien les está hablando en ese artículo. Esto ayudará a que te identifiquen mucho mejor y también acelerará el proceso de generar la confianza en ti.

5.- Publicar algunos artículos, los más interesantes en tu sitio web.

Sobre todo aquellos que ayuden o refuercen a vender tus productos o tus servicios. De esta forma estarás ayudándote en doble sentido: Por un lado ofreces a los visitantes de tu web, ejemplo de lo que van a encontrar si se suscriben a tu boletín y por otro estarás indexando estas páginas en los buscadores, con lo que obtendrás tráfico adicional.

Te puedo contar, que el 35% de las visitas a nuestro sitio web www.infonos.com, llegan a los apartados donde están publicados algunos artículos y opiniones. Estos artículos publicados, son de producción antigua, es decir de los años 98, 99, 2000 y 2001, porque el contenido fresco, solo se puede acceder por suscripción.

Evidentemente en estas páginas deberás tener un camino muy fácil para que los visitantes se suscriban a tu boletín.

Esto hará que te encuentren nuevos potenciales suscriptores y llegues con tu producción editorial a un mayor número de personas.

Cuadernos De Marketing Inteligente

Desde 1998 ayudándote a construir tu negocio on line

Recibe un cordial saludo y recuerda que "Nos vemos en la cumbre,
cuando tu lo decidas".

Roberto R. Cerrada

<http://www.RobertoCerrada.com>
Editor de InfonoNews y
CEO Infonos e-consultores: <http://www.infonos.com>
Director de: <http://www.HospedajeGlobal.com>
Editor de: <http://www.ExitoEnLaRed.com>
Director de: <http://BoletinesDeNegocios.com>

Tel: 902 888 421
International calls: 34 91 507 9109
C/ 43 - Edf.Naves Industriales
28053 MADRID - ESPAÑA

PRODUCTOS Y SERVICIOS ALTAMENTE RECOMENDADOS

¡NOTICIAS, NEWS, NOVEDADES!

Durante el mes de enero conseguimos más de 3.500 suscriptores para nuestros clientes. En febrero, llegaremos a los 4.000

¡WARNING!: Si No Tienes Una Lista De Suscriptores Voluntarios, estás perdiendo "miles de euros" cada mes

**¿QUÉ TE PARECERÍA CONSEGUIR 1.000
NUEVOS SUSCRIPTORES EN MENOS DE
15 DÍAS?**

**AHORA PUEDES TENER 1.000 NUEVOS SUSCRIPTORES EN MENOS DE 15
DÍAS, CLIC EN EL ENLACE Y DESCÚBRELO**

<http://boletinesdenegocios.com/1000suscriptores>

Sobre el autor

Roberto R. Cerrada nació en Madrid en 1963 y es Licenciado en marketing, Master MBA en comercio exterior, Diplomado en Relaciones Públicas por la Cámara de Comercio de Madrid y Auditor de Calidad por AENOR.

Desde 1985, Roberto R. Cerrada, ha desarrollado su carrera profesional en el entorno de la Pequeña y Mediana empresa a través de las áreas de marketing y gestión empresarial. Su labor profesional se ha desenvuelto en varias empresas como DAF TRUCKS N.V., CONSULTORES DE MICROFILMACIÓN, S.A., QMS CONSULTING, S.L. ó AMBERFUR ESPAÑA, S.A.

Es socio fundador de **Infonos e-consultores**, empresa especializada en la creación de tecnología para el desarrollo de negocios por internet, es presidente y director general de la misma, y también pertenece a los consejos de administración de Soluciones Eficaces, S.L..., Fénix Media S.L., y Naves Industriales Frigo Alimentarias, S.A.

A lo largo de su carrera, Cerrada, ha combinado su labor profesional con la docencia como profesor de Marketing Internacional en ECADE y la Escuela Europea de Negocios de Madrid. Así mismo, ha sido colaborador habitual en diversas publicaciones de negocios y prensa especializada. También ha sido contertuliano habitual de la cadena SER y dirigió, en 1999, su propio programa de radio, "EL MURO DE CRISTAL", magazín semanal sobre economía, política y sociedad, centrado en la comarca del Este de Madrid. Durante los últimos 5 años, ha asesorado personalmente a más de un centenar de pequeñas y medianas empresas en estrategia para el posicionamiento en la red, entre las que se encuentran compañías de diversos sectores como: componentes electrónicos, laboratorios farmacéuticos, sector inmobiliario, sector metal-mecánico, empresas de servicios profesionales, ...

Cuadernos De Marketing Inteligente

Desde 1998 ayudándote a construir tu negocio on line



Edita InfonoNews: (www.infononews.com) Internet & Marketing Newsletter, una publicación electrónica de carácter quincenal dirigida a PYMES y especializada en nueva economía y sociedad de la información. Es autor de La guía de internet para el comercio

minorista.

Referencias en internet:

Web Personal: www.RobertoCerrada.com

Presidente de www.infonos.com

Editor www.infononews.com

Editor www.exitoenlared.com

Director www.boletinesdenegocios.com

Consejero: www.solucioneseficaces.com

Consejero: www.fenix-media.com

Director: www.marketing-inteligente.com

A handwritten signature in black ink that reads 'Roberto R. Cerrada'.

Roberto R. Cerrada

rcerrada@infonos.com

Cuadernos De Marketing Inteligente

Desde 1998 ayudándote a construir tu negocio on line

Recursos para ponerte en el camino del éxito

InfonoNews: Internet & Marketing Newsletter

Tipo de recurso:	Boletín por suscripción gratuita.
TEMAS:	Negocios y marketing por internet
RESUMEN:	Desde 1998 venimos ofreciendo a nuestros SUSCRIPTORES voluntarios, una gran selección de opiniones, artículos, técnicas, trucos y consejos, que les han ayudado a mejorar sus negocios en internet.
Dirección web:	http://www.infononews.com
Acceso:	Voluntaria y gratuita
Actualizado:	Quincenalmente.
Editor:	Roberto R. Cerrada http://www.infonos.com

BoletinesdeNegocios.com

Tipo de recurso:	Sitio web en internet.
TEMAS:	Catálogo de boletines electrónicos sobre internet, marketing, negocios y nuevas tecnologías.
RESUMEN:	Un completo directorio donde podrás encontrar diferentes boletines electrónicos, la mayoría por suscripción gratuita y voluntaria (opt-in)
Dirección web:	http://www.boletinesdenegocios.com
Acceso:	Acceso libre.
Actualizado:	Mensualmente.
Editor:	Roberto R. Cerrada http://www.infonos.com

Cuadernos De Marketing Inteligente

Desde 1998 ayudándote a construir tu negocio on line


Boletín Estar Al Día. Protocolo y Comunicación

Tipo de recurso:	Boletín por suscripción voluntaria y gratuita.
TEMAS:	Trata temas relacionados con el protocolo institucional y empresarial, imagen personal, identidad corporativa, comunicación, organización de eventos, ...
RESUMEN:	Desde este boletín aprenderás a cuidar tu imagen personal, identidad corporativa, a organizar eventos, presentaciones y comunicación, con un cuidado exquisito por todos los detalles ... Descúbrelo en este boletín ...
Dirección web:	http://www.solucioneseficaces.com
Acceso:	Acceso libre.
Actualizado:	Mensualmente.
Editora:	Lola García http://www.solucioneseficaces.com

Cuadernos De Marketing Inteligente

Desde 1998 ayudándote a construir tu negocio on line

MANUAL PRÁCTICO

Tipo de recurso:	El poder de los boletines de correo electrónico
TEMAS:	Como construir un boletín electrónico y rentabilizarlo.
RESUMEN:	<p>Tener un boletín electrónico por suscripción voluntaria le permite establecer una presencia efectiva en la Red y no hay nada más valioso para su negocio que tener una publicación que es distribuida cumplidamente cada semana, cada quincena o cada mes.</p> <p>El modelo de negocios de un boletín electrónico difiere substancialmente del que se corresponde a un sitio Web tradicional, tal como difiere un programa de televisión de una revista por suscripción. Mientras que un sitio web -o un programa de televisión- dependen de mantener su audiencia día a día, los boletines electrónicos -al igual que una revista de suscripción- tienden a desarrollar una comunidad de suscriptores estable, homogénea y creciente. Usted no deberá esperar a que la gente lo visite en su sitio web, usted llegará a ellos cumplidamente cada semana/quincena/mes directamente a su buzón de correo electrónico. La gente se suscribe a su publicación y si usted hace un buen trabajo, estos estarán esperando la siguiente edición con expectativa.</p>
Dirección web:	http://www.infonos.com/como_hacer_tu_boletin
Acceso:	Adquisición de licencia.
Actualizado:	
Editor:	Álvaro Mendoza.

InfonoNews – Internet & Marketing Tips Newsletter

Desde 1998 ayudándote a construir tu negocio on line

Newsletter patrocinado Por cortesía de
www.Marketing-Inteligente.com.com



**"Que Te Parece Si
Te Muestro 314
Formas De Llevar
Toneladas De
Tráfico
Cualificado A Tus
Páginas Web"**

- Suscripción Gratis -

Ahora puedes suscribirte
GRATUITAMENTE a nuestro
**NEWSLETTER "Solo Promoción
Web - SpW"** para recibir en tu
dirección de correo electrónico,
Ideas Frescas Para Promocionar Tu
Sitio Web, Técnicas, Trucos y
Recursos, la mayoría de ellos
gratuitos, que te ayudarán a lanzar
tu negocio en internet.

www.marketing-inteligente.com