



Emprender en internet en tan solo 10 pasos

FRANCICO GONZÁLEZ

WWW.GANARDINEROENBOG.COM

Emprender en internet en tan solo 10 pasos

Es tu hora de crear tu propio negocio online...

Ser emprendedor es fácil, por lo menos esta es la promesa de muchas páginas que no te cuentan todos los detalles.

[Emprender en internet](#) es más fácil que hacerlo desde un negocio físico, de esto no cabe la menor duda.

Menos inversión, menos riesgo, es más rápido poder comenzar. Sin embargo, existen algunos factores a tener en cuenta. Y de estos factores o pasos que pretendemos hablar en este reporte.

Hazte estas preguntas para comenzar;

¿Quieres generar múltiples ingresos?

¿Tienes algo para compartir?

¿Ya has intentado otros sistemas que no funcionan?

¿Quieres algo alcanzable y real?

¿Crees que lo puedes hacer?

Si ha respondido sí es hora de comenzar...

Francisco González

www.ganardineroenblog.com

Distribuya este E-Book Libremente

Usted tiene permiso para poder distribuir este Ebook libremente, puede enviarlo por email a sus listas, imprimirlo y repartirlo, añadirlo a su web o blog, incluirlo en su boletín, compartirlo en sus redes sociales o donde mejor le interese.

La única condición que ponemos es que no puede alterar o modificar su contenido incluyendo las imágenes, los links y la firma.

Este Ebook es indicado para personas que están interesadas en este tipo de productos y necesitan orientaciones sobre cómo utilizar los recursos necesarios.

Ofrezca este Ebook como descarga en su web o blog y proporcione más contenido para sus visitantes.



Ganardineroenblog.com

Contenido

Introducción	6
1 Define tu temática	7
2 Crea comunidades	8
3 Establece relaciones de confianza.....	9
4 Comparte contenido de valor	9
5 Haz video Tips	10
6 Invierte en tráfico web.....	11
7 Ofrece tus productos o los de otros.....	12
8 Edúcate	13
9 Crea tu lista	14
10 Se contante y coherente	15
Nuestros libros	16

Introducción

Emprender puede ser tan fácil o tan difícil como queramos interpretarlo. Si bien todo parte de una idea, existen algunas diferencias sobre la forma de emprender. En este reporte hablaremos principalmente sobre emprendimientos online.

Entendemos que este tipo de emprendimiento es más fácil y rápido que los emprendimientos físicos. Entre otras cosas porque las inversiones son mínimas y podemos comenzar de inmediato.

Solo necesitaremos una buena idea, algunas herramientas online, en algunos casos alguna pequeña inversión y sobre todo mucho trabajo y dedicación. Sin este último paso ningún negocio tiene posibilidades de crecer.

Internet nos ofrece una oportunidad única para crear nuestro negocio. Desde un simple blog podremos comenzar, una página web básica, incluso desde una red social o un canal de YouTube.

No debería ser desconocido a estas alturas que cualquiera puede generar ingresos con su idea. Y es de estos temas que queremos tratar, brevemente, sin demasiadas complicaciones.

En tan solo unos pasos podremos comenzar. Del resto del trabajo dependerá el éxito de tu emprendimiento.

Esperamos que la lectura sea agradable y te aporte el valor suficiente para que lo tomes en cuenta.

1 Define tu temática

Uno de los errores más comunes de algunos emprendedores es no saber definir la temática de la que van a tratar. Con el paso del tiempo se encuentran desmotivados y no saben por dónde continuar.

Este paso será vital en cualquier emprendimiento, sea este físico u online. La lógica nos dice que, si hacemos lo que más nos gusta, será más fácil alcanzar nuestras metas y será más fácil trabajar sin descanso hasta conseguirlas.

Elegir una temática que no conocemos o no nos gusta es sinónimo de fracaso. Entonces, porque no comenzar con buen pie eligiendo algo que realmente nos guste.

Una vez que tenemos clara la temática de la que vamos a tratar es hora de ponernos en marcha. Crear un plan será vital, antes incluso de comenzar. De este modo lo tenemos todo más organizado y nos resultara más fácil continuar y finalmente conseguir el éxito.

Internet funciona con nichos y [palabras clave](#), estas son las que las personas buscan. Dicho de otro modo, son las palabras por las que las personas buscan los temas que les interesan.

Es por ello que el nicho o temática debe tener una relación estrecha con dichas búsquedas y estas deberán de aparecer en nuestras páginas y artículos. De este modo será más fácil que nos encuentren.

El nicho elegido debe tener, del mismo modo que el anterior, búsquedas demostradas. Esto quiere decir que debe de haber una demanda, que existan personas interesadas.

Existen en internet cientos de nichos, una vez elegimos el nuestro, podemos fraccionarlo hasta el punto que podamos manejar. No es nada recomendable entrar en un nicho de mercado o temática muy extensa debido a que existe mucha competencia y nuestras opciones disminuyen.

Lo ideal sería encontrar un “micro nicho” o “sub nicho” dentro del nicho elegido. Por ejemplo, si te interesa la salud y has pensado en crear un emprendimiento relacionado con perder peso, es mejor idea dedicarte a ofrecer productos, información, trucos y experiencias relacionadas con perder peso.

Si quieres ser más específico puedes fraccionar hasta el punto de hablar solo de una forma de perder peso, incluso de un solo programa o entrenamiento.

2 Crea comunidades

Un buen emprendedor online se caracteriza por la amplitud de su comunidad, sin esta simplemente su negocio no podrá funcionar. Una comunidad no es otra cosa que encontrar las personas adecuadas o audiencia para tu negocio.

Hoy en día existen muchas herramientas y recursos que nos ayudan a estar más cerca de nuestros clientes o seguidores. Facebook es un buen ejemplo de ello. Puedes crear tantas fans pages como te interese y conseguir una buena audiencia de personas interesadas.

YouTube es otra referencia que podremos utilizar para generar suscriptores y/o personas interesadas en nuestras propuestas. Los propios buscadores, haciendo un buen trabajo seo, nos facilitan encontrar y crear dicha comunidad.

Claro que no solo tenemos que crearla, mantenerla será prioritario para alcanzar nuestras metas. Aportar propuestas de valor es uno de los pasos inevitables para generar confianza que finalmente se transforme en ventas.

Personalizar es otro de los puntos a tener en cuenta en tu comunidad, debes ser tú mismo. Actualizaciones con frecuencia fortalecerán tus vínculos con tu comunidad.

3 Establece relaciones de confianza

Es muy importante la comunicación uno a uno con la gente que te sigue. Esta es la forma en que tú podrás mostrarte tal cual eres y dar soluciones a las personas que te siguen.

De este modo podrán ver que eres una persona real aplicando ese servicio al que estás dispuesto a dar para establecer relaciones de confianza que te traerá grandes ganancias.

Esta técnica no solo se refiere a nivel monetario, también se refiere a nivel de aprendizaje. Aportando soluciones a sus problemas podrás testear y ver lo que funciona.

Poco a poco estableces una relación de confianza que te ayudara en un futuro a saber lo que el cliente necesita. Los dos lados ganan, el cliente se siente satisfecho y tu consigues ventas.

4 Comparte contenido de valor

Existe una ley muy básica en los negocios, físicos u online, se trata de dar para recibir. Cuando aportas contenido de valor en tu sitio web o comunidad, bien enfocado en el tema que estas desarrollando, estas ayudando a las personas y estas te lo agradecerán.

Las personas valoran mucho el valor que aportas, esto es un hecho. Visitar tus contenidos les será agradable y generarás la confianza necesaria para que más adelante adquieran los productos que recomiendas.

El contenido puede ser de varias formas, puede crear artículos, hacer webinars, pequeños videos, podcast, incluso hangouts en vivo o entrevistas a expertos.

Cuanto más variado tu contenido sea, más valor estarás aportando y mayor confianza estarás consiguiendo. Esto te dará un plus extra de comunicación con el que poder interactuar con tus suscriptores.

5 Haz video Tips

Si te gustan los videos, puedes hacer video Tips utilizando tu canal de YouTube o los videos en Facebook. Esta es otra de las formas más efectivas tanto para generar confianza como para conseguir más ventas.

Según el nicho de mercado elegido podrás crear tutoriales, trucos o sugerencias aportando información gratuita que de alguna manera pueda ayudar a las personas interesadas.

Puedes ofrecer en la descripción tus productos o simplemente invitarles a suscribirse a tu canal. Cualquiera de las estrategias nombradas surtirá el efecto deseado.

Invitando a suscribirse a tu canal y/o a tu sitio web estas consiguiendo más seguidores que más adelante se convertirán en amigos, clientes y evangelizadores (Llevarán tu propuesta por caminos que de otro modo nunca conseguirías).

Gracias por visitar este Libro Electrónico

Puedes leer la versión completa de este libro electrónico en diferentes formatos:

- HTML(Gratis / Disponible a todos los usuarios)
- PDF / TXT(Disponible a miembros V.I.P. Los miembros con una membresía básica pueden acceder hasta 5 libros electrónicos en formato PDF/TXT durante el mes.)
- Epub y Mobipocket (Exclusivos para miembros V.I.P.)

Para descargar este libro completo, tan solo seleccione el formato deseado, abajo:

