

Confesiones de un webmaster

Selección inversa de nichos de mercado



Jorge Martín

www.EmprendeConInternet.com

Copyright 2010 EmprendeConInternet.com. Todos los derechos reservados.

Este documento es facilitado por EmprendeConInternet.com con carácter informativo solo a usuarios con factura de compra de "Confesiones de un webmaster".

Este documento contiene información de estrategias de negocio, métodos de marketing y diferentes métodos bajo mi propia experiencia. Podría ser que no reprodujera los mismos resultados satisfactorios para el lector. Depende de muchos factores como el mercado, productos escogidos y la experiencia del webmaster.

Contenido

INTRODUCCIÓN	4
1.-EL CAMINO DURO NO ES SIEMPRE EL MEJOR CAMINO.	5
1.1.-¿IDEAS NUEVAS O IDEAS QUE YA FUNCIONAN?.....	5
2.- DOS TIPOS DE MERCADO	7
2.2.-¿CUÁNTO QUIERES GANAR AL MES EN CADA NICHOS?	8
2.3.-¿QUIÉN TIENE ÉXITO EN TU NICHOS DE MERCADO?	8
2.4.-DÓNDE ESCOGER PRODUCTOS EN ESPAÑOL.....	12
3.- ANÁLISIS DE WEBS QUE REALMENTE VENDEN	13
4.-¿QUIÉNES ENVÍAN EL TRÁFICO?.....	16
5.-¿PRODUCTOS DE MERCADO 1 Ó MERCADO 2?	19
6.-CÓMO COPIAR EL SISTEMA DE LAS WEBS DE ÉXITO	19
6.1.-COPIAR UN SISTEMA QUE VENDE	19
6.2.-APLICA EL MISMO CONCEPTO EN TODO LO QUE HAGAS	21
7.-TUS PASOS A PARTIR DE AHORA	21
8.-ENLACES DE INTERÉS	22

INTRODUCCIÓN

Felicidades por haber dado un paso adelante en la consecución de tus logros. Tus logros que no son otros que los de ganar dinero. No hay nada de malo en ello, el dinero es necesario para conseguir la tan ansiada libertad en tiempo y en dinero.

Quizás ya has probado con diferentes métodos para ganar dinero en internet y no te han funcionado. Bueno, aquí te explico cómo escoger los nichos de mercado lucrativos. Si al principio no funciona, persevera y aplica pequeños cambios, testea y analiza lo que puede ocurrir, porque la llama estará a punto de prender.

No hace falta inventar la rueda, hace falta inventar algún accesorio que le dé más prestaciones. Algo que parecerá obvio cuando se sepa, como todo.

Esta es la forma de adentrarse en nichos de mercado. Si quieres aportar algo demasiado nuevo, los riesgos de que no funcione son muy grandes.

Bienvenido al sistema que estabas buscando...

1.-EL CAMINO DURO NO ES SIEMPRE EL MEJOR CAMINO.

Nos han enseñado, desde pequeños, que el trabajo duro es necesario para conseguir lo que nos proponemos. Todos hemos trabajado muy duro para conseguir lo que tenemos.

Si lo piensas bien, verás que muchas veces, las personas que están teniendo éxito es porque han basado su éxito en el trabajo duro de otros.

No diré que no es bueno trabajar duro (¿Bueno para quién?), pero sí que no es imprescindible.

Mucha gente que tiene éxito, normalmente, no intercambian su trabajo por dinero. Trabajan para ellos mismos, consiguiendo montar un negocio de forma eficiente y efectiva. Trabajan en su negocio, no para el negocio.

Es esta mentalidad que debes tener para conseguir el éxito. Y no tiene porque ser solo dinero. Usar el trabajo de los demás para aportar tu propio valor a la sociedad es un camino elegante, eficiente y rápido.

¿Por qué no te han enseñado esto antes? Bueno, si nos preguntamos también quién dirige la educación de la sociedad (los ricos), nos hacemos una idea. No quieren ceder una parte del pastel.

Debido a la naturaleza "abierta" de internet, podrás descubrir cómo y dónde encontrar el trabajo duro ya hecho y gratis.

1.1.-¿IDEAS NUEVAS O IDEAS QUE YA FUNCIONAN?

Como comentaba en la introducción, es realmente difícil hacer que un negocio funcione a partir de ideas muy innovadoras. Es cierto que el mundo evoluciona más rápidamente con ideas innovadoras, pero también es cierto que estas ideas geniales, están reservadas a unos pocos.

Hay muchos emprendedores que quieren llevar a cabo sus ideas de negocio, sus innovadoras ideas... Y fracasan estrepitosamente. Yo prefiero primero ganarme el margen de poder fallar con las ideas más convencionales y luego, si es mi deseo, "apostar" por otra idea más innovadora.

Es cierto que a veces estas ideas innovadoras triunfan, pero la estadística no juega a favor del emprendedor, ni mucho menos.

Muchas personas buscan atajos, trucos o secretos para ganar mucho dinero y no se dan cuenta que todo está delante de nuestros ojos, solo que no estamos educados para identificarlo.

Cuando ves anuncios en la televisión o los oyes en la radio, estás viendo el sistema que otros utilizan para prosperar. Y en especial, en internet, es realmente sencillo determinar qué hacen otros para copiarles y aportar nuestro grano de arena con mejoras a otras opciones.

Siempre asaltan dudas a la gente:

- ¿Es un mercado ya muy copado?
- ¿Es demasiado tarde?
- ¿Soy demasiado mayor?
- ¿Demasiada inversión?

Es así como nos han educado, con miedo al riesgo, así es fácil tener a las ovejas controladas.

Dónde hay abundancia ¿Por qué no va haber para ti? En realidad, hay para todos. Si das valor, recibirás valor, no hay más.

Y en internet... En el mercado español hay muchos de mercado aún vírgenes. Lo puedes comprobar con la herramienta de palabras clave de Google Adwords <https://adwords.google.com/select/KeywordToolExternal>, si escribes palabras relacionadas con un tema, te saldrán las búsquedas al mes relacionadas con palabras similares. Además también tienes un indicador de "la competencia" que existe para cada palabra clave, en internet.

Selección inversa de nichos de mercado es la selección de una necesidad que un grupo de gente necesita satisfacer y ver cómo la satisfacen otros, qué procesos utilizan para copiarlos y obtener ingresos.

(...)

2.4.-DÓNDE ESCOGER PRODUCTOS EN ESPAÑOL

En "Mis experiencias en el marketing de afiliados" de www.emprendeconinternet.com explicaba a qué sitios webs ir para escoger los productos que se pueden vender con cierta facilidad en internet.

En ebay también puede verse, clicando en:

<http://pulse.ebay.es/>

Podrás conocer por categorías los productos más vendidos ¿Eso te da una idea?

Existen sitios web para afiliados como Commission Junction que te indican lo vendible que es un producto.

En Commision Junction (<http://es.cj.com/>)

En el ebook recomiendo escoger productos que son la solución a alguna emergencia como "evitar el acné", "discursos de boda", "dietas para personas con sobrepeso"...

Son webs en las que se ven las estadísticas de los productos que se venden más y son totalmente reales. Cuando hayas estado un tiempo mirando los productos, te harás una idea muy clara de "**qué vender**" y "**cómo vender**".

Lo mejor es vender productos que ya se vendan, por ejemplo que en www.clickbank.com (también en español) tengan un "gravity" superior a 30. Si es bajo te arriesgas a que no se venda bien y si es muy alto mejor porque es un producto que se vende mucho.

No pierdas el tiempo es escoger productos que creas que son buenos, pero no tengas datos sobre ellos. Perdí más de un año intentando vender productos que eran buenos, pero no se vendían en internet.

No es el producto lo que determina la venta, es la demanda ya creada previamente por los otros afiliados de los productos. Se trata de llevarte tu parte del pastel.

Puedes ver qué webs promocionan el producto que te interesa tecleando en Google "nombre del producto" y verás muchas webs que los promocionan. Tan solo mira qué títulos utilizan, cómo venden el producto y cómo hacen el SEO.

Tu búsqueda entre las webs de los afiliados te dirá claramente cómo están ofreciendo el producto y como lo habrán testeado, tan solo tienes que copiar su método, como te explicaré.

(...)

3.- ANÁLISIS DE WEBS QUE REALMENTE VENDEN

Para ver qué es lo que están ganando de forma aproximada es necesario ver el tráfico que tienen y analizar los datos que comentaré a continuación:

(...)

5.-¿PRODUCTOS DE MERCADO 1 Ó MERCADO 2?

Será mejor un producto que aunque tenga poco volumen de tráfico, siempre se le pueda realizar varias ventas al mismo usuario.

Hemos visto un producto sobre encuestas que solo podía venderse una vez y otro producto que tenía ventas recurrentes, donde el comprador aún está interesado en seguir comprando.

Aunque el producto de encuestas remuneradas tenía un "gravity" superior a 50 y el productos de para afiliados tenía un "gravity" de 33, hemos deducido que conviene más promover el segundo producto.

En este caso la diferencia era clara respecto al volumen de dinero que movía un tipo de producto y otro. El que tenía ventas recurrentes movía un volumen de dinero 13 veces mayor. No siempre la diferencia tiene que ser tan grande, pero en este ejemplo, hemos visto que, en general, si vendes un producto con ventas recurrentes, tendrás más opciones de ganar más dinero.

(...)

6.-CÓMO COPIAR EL SISTEMA DE LAS WEBS DE ÉXITO

Cuando digo copiar me refiero al sistema que utilizan, no a la web entera. Primero porque no es ético y después porque tan solo te traería problemas.

El sistema implica las ventas posteriores a la primera venta que la web hace, el tipo de ofertas que promociona, el método de venta recurrente, qué productos vende...

6.1.-COPIAR UN SISTEMA QUE VENDE

Lo más importante del proceso de venta en internet es la conversión que ofrece la web. Es decir, de cada 100 visitas cuántos compran. Es significativo que de cada 100 visitas te compren 2 (2% conversión) en lugar de 1 (1% de conversión) porque significa que por la misma cantidad de tráfico que llevo a la web, tendré el doble de ventas.

En "Mis experiencias en el marketing de afiliados" de www.emprendeconinternet.com explico cómo mejorar los ratios de conversión de las webs.

(...)

7.-TUS PASOS A PARTIR DE AHORA

En los diferentes webs para afiliados puedes encontrar muchos productos para promocionar, unos con más potencial que otros. Ahora ya sabes ver qué potencial ofrecen y cómo ganarte tu parte del pastel.

También sabes cómo hacer que tu web venda y sin crear un solo producto, tan solo tienes que aplicar los sencillos pasos que he ido explicando de forma sencilla.

El éxito no depende de aquel que sabe como tenerlo, depende de quién aplica esos conocimientos y pone en marcha sus ideas.

Este ebook es realmente bueno, si aplicas lo que se explica podrá ser el principio de un sinfín de alegrías.

Si te ha interesado este ebook, quizás te interese "Mis experiencias en el márketing de afiliados" en www.emprendeconinternet.com , cuyos enlaces del ebook te facilito en esta lista:

(...)