

A pocket watch with a white face and black numbers, a silver pen, and a smartphone are placed on top of several Euro banknotes. The watch face shows the time as approximately 10:10. The smartphone screen displays the word 'Configuración' (Settings) in Spanish. The background consists of various Euro banknotes, including 50 Euro and 10 Euro notes.

EMPRENDE CON INTERNET

DE LA IDEA AL ÉXITO EN TRES SEMANAS

JORGE MARTÍN

www.emprendeconinternet.com

ÍNDICE

| | |
|---|----|
| PRÓLOGO | 4 |
| LA MOTIVACIÓN | 5 |
| DEFINIR POR QUÉ QUIERES CREAR UN NEGOCIO EN INTERNET..... | 7 |
| ¿ POR DÓNDE EMPEZAR ? | 7 |
| LAS REGLAS DE VENTA EN INTERNET | 9 |
| ¿QUÉ PRODUCTOS OFRECER ?..... | 10 |
| HISTORIAS DE ÉXITO | |
| DÍA 1. ELECCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO | 12 |
| 1.1.-MERCADO DE HABLA INGLESA..... | |
| 1.1.1.-WORDTRACKER..... | |
| 1.1.2.- ANÁLISIS DE LAS “KEYWORDS” | |
| DÍA 2. LA SELECCIÓN DEL DOMINIO | 20 |
| DÍA 3. COMPRA DEL ALOJAMIENTO, DEL AUTORESPONDEDOR, SERVICIOS DE PAGO ELECTRÓNICO Y AFILIADOS. | |
| 3.1.-SERVICIO DE ALOJAMIENTO | |
| 3.2.-AUTORESPONDEDOR..... | |
| 3.3.-EL SERVICIO DE PAGO | |
| 3.4.-PROGRAMAS DE AFILIACIÓN..... | |
| DÍA 4. DISEÑO DE TU PÁGINA WEB..... | |
| 4.1 Marketing..... | |
| 4.2. ESTUDIA A TU COMPETENCIA..... | |
| 4.3. REALIZAR TU WEB FÍSICAMENTE | |
| 4.4. ACCEDER A TU SERVIDOR | |
| DÍA 5. LA CARTA DE VENTAS. EL TÍTULO. | |
| DÍA 6. CONSEJOS PARA ESCRIBIR LA CARTA DE VENTAS..... | |
| DIA 7. ESCRIBIR LA CARTA DE VENTAS. | |
| DÍA 8. SEO. Optimización para motores de búsqueda. | |
| 8.1.-Cómo estructurar tus enlaces. | |
| 8.1.1-Enlaces de dominios de autoridad | |
| 8.1.2.-Volumen de enlaces. | |
| 8.1.3- Enlaces a otras páginas de nuestra web que no sea la principal. Conocido como “enlaces profundos”..... | |
| 8.1.4.-Enlaces locales. | |
| 8.1.5.- Texto en el enlace..... | |
| 8.1.6.-OTRAS CONSIDERACIONES. | |
| 8.2.- ARCHIVO Robots.txt | |

| | |
|--|-----|
| Esquema resumen de las opciones del archivo robots.txt | |
| 8.3.-SITEMAP | |
| 8.4.-PAGERANK DE GOOGLE | |
| 8.5.-HERRAMIENTAS SEO | |
| DÍA 9. CUELGA TU PÁGINA EN LA RED..... | |
| 9.1.-COMPROBACIÓN DEL CÓDIGO LIMPIO. | |
| DÍA 10. ALTA EN LOS BUSCADORES. | |
| DÍA 11. ENVÍO DE EMAILS A OTRAS WEBS..... | |
| Día 12. AUTORESPONDEDOR | |
| Día 13. UTILIZACIÓN DEL AUTORESPONDEDOR | |
| MÁRQUETING CON PERMISO..... | |
| VENTAJAS DE OBTENER UNA LISTA DE CORREO..... | |
| DÍA 14. ADWORDS. COMPRANDO EL TRÁFICO. | |
| CONSEGUIR ESTAR EN EL TOP 10..... | |
| DÍA15. DETALLES DE ADWORDS | |
| DIA 16. BOLETINES ELECTRÓNICOS | |
| DÍA17. ANALIZANDO LOS NÚMEROS | |
| DÍA 18. CONTACTAR AFILIADOS..... | |
| HERRAMIENTAS PARA AFILIADOS. | |
| DÍA 19. CREA TU BLOG. | |
| PLUGINS | |
| DÍA 20. TUS NÚMEROS..... | |
| DÍA 21. CUIDA A TUS CLIENTES..... | |
| TIENES LO NECESARIO..... | 127 |
| COSTE DE LA INVERSIÓN EN TU NEGOCIO..... | 128 |

PRÓLOGO

Es frecuente encontrar a personas que quieren formar su propio negocio pero no saben exactamente cómo ni qué. Son personas, que aunque sobradamente preparadas, se encuentran en la situación de llegar últimos. Todo está inventado, todo está hecho. Se te ocurre algo, sondeas el mercado y... Justo, ya hay otras empresas que se dedican a la actividad que habías pensado hacer.

Antes era mucho más sencillo, la gente necesitaba crear redes, contactos y todo resultaba mucho más fluido. Solo llevabas a cabo la puesta en marcha de algo que necesitaba el mercado y las cosas salían.

Ahora todo está establecido, las redes están hechas, los contactos se protegen mutuamente y es muy difícil entrar en un mercado donde te llevan la delantera desde hace muchos años y conocen el mercado mejor que tú.

Hace falta diferenciarte de ellos aportando algo más de valor que el cliente pueda apreciar realmente. Hace falta alguna idea feliz bajo unas condiciones que se dan ahora y no antes y adelantarte a los demás. Y hace falta mucho trabajo duro, no sin falta de incertidumbres.

¿Pero se puede entrar? Claro, no hay nada imposible. Pero ¿Y si te digo que ese camino consume demasiado esfuerzo en comparación con otros caminos? ¿Cómo?

Con la red.

Muy poca gente se da cuenta del poder de internet, creen que sirve solo para buscar información o que las empresas conocidas se dedican a utilizarlo como un canal más de venta.

Si pones una tienda por Internet ¿Quién te va a comprar? ¿Cómo accederán a tu web si no te conocen? Y si no te conocen ¿Cómo van a fiarse de comprarte a ti?

Todas estas preguntas y otras, se dan respuesta en este libro. De forma amena y clara. Las cosas no son complicadas, las hacemos complicadas. Pero cuando las sabemos, son muy sencillas porque ya las sabemos.

¿Crees que la gente que gana mucho dinero por internet es más inteligente que tú? No, para nada. ¿Están mejor informados que tú? Probablemente. Es un tópico, pero la información es poder.

Más de 1300 millones de personas utilizan la red para buscar información o noticias. Se trata de un mundo donde la globalización está a la orden del día. Y donde la valía de cada uno en la creación de un negocio puede demostrarse con mucha más facilidad que en el negocio tradicional.

No se da mucha publicidad a este tipo de información ¿Por qué? Bueno, cuántos más haya más competencia. Es un mercado que está naciendo y cuanto más tarde en llegar a la madurez más posibilidades de copar más. Pero ese no debería ser el objetivo de nadie.

Doy esta información porque no quiero formar parte de las barreras de poder, creo en la globalización y en que gane el que mejor lo haga. Aunque no se trata de ganar, se trata de aportar. Aportar nuestro esfuerzo, nuestras ideas y nuestra ayuda a todo el mundo.

La información que vas a obtener es fruto de muchas horas de trabajo, de investigación y de resolución de problemas. Te ruego que trates este libro como la acumulación de mucha información que se ha convertido en conocimiento.

Espero que la información dada sea considerada como algo valioso ya que aunque has pagado por ella, el provecho que puedes sacar es tan grande que puedes amortizar con creces el coste del libro. Aunque sea solo por seguir una sola de las sugerencias que se dan en este libro.

LA MOTIVACIÓN

El secreto está en ti: Tú, tu formación, tus intereses y tus actitudes.

Trata de relacionarte con gente que lo que le importa es tú valía real y el valor que puedes añadir a la vida de los demás, sin importar de dónde vienes, ni quién eres.

Si realmente quieres aportar algo y posicionarte en el lugar que te permite tus conocimientos, aptitudes y actitudes, entonces debes saber y aplicar de forma honesta varios pasos.

Ser consciente de que en la sociedad estás en el lugar que te pertoca, porque ahí es dónde te ha llevado todo lo que sabes hasta ahora, tanto en el terreno social como profesional. No pienses que has tenido mala suerte o esperes ese ascenso que nunca llega, porque "te lo mereces". Dónde estás es hasta dónde "has sabido" llegar, todo lo demás son ilusiones. Los resultados llegan a partir del conocimiento, de cultivarte. El trabajar duro viene después porque el conocimiento te orienta y enfoca hacia dónde debes trabajar.

A parte del conocimiento es necesario un enfoque. Este enfoque viene dado por nuestra educación cuando éramos pequeños. Si nos enseñaron a gastar y no valorar las cosas, a pensar que todo viene fácil, a reconocer los méritos de los demás de corazón... Al final recaeremos dónde nos lleven estos enfoques porque tenemos una mente condicionada por anteriores sentimientos. Debemos reconocer esos condicionantes para poder cambiarlos.

La motivación para adquirir dinero debe venir de un motivo sincero y honesto de querer aportar algo a la sociedad. No debe de provenir de ningún miedo a nada en concreto. Si quieres dinero para demostrar que vales (infundado por el miedo a qué pensarán de ti) o para no pasar penurias (miedo a no tener dinero), no conseguirás tenerlo de forma duradera. Porque siempre habrá algún otro miedo que aparecerá y no podrás canalizar de forma fluida lo que quieres aportar. Te acabarás creyendo tanto tu miedo que podrá hacerse realidad. Lo mejor es identificar nuestro miedo, analizar el porque de él y ser conscientes que somos nosotros los que mandamos sobre él. Sin nuestro permiso no puede hacer nada, ¿Por qué? Porque sabemos que esa posibilidad de que el miedo se haga realidad no existe porque nosotros no se lo permitiremos. ¿Por qué? Porque creemos en nosotros.

Debes de creer en ti para que desaparezcan tus miedos. Cree en ti, pero de verdad. Todos hemos visto alguna vez la determinación de algún deportista a la hora de ejecutar un salto, chutar a portería o disparar a una diana. Parece que entren en un estado de tensión en el que pueden verlo todo a cámara lenta, pensar más claramente y ser más conscientes de lo que ocurre alrededor. Este estado debe cultivarse porque lo importante es el tiempo que realmente estamos en ese estado en un grado más o menos alto. Estar mucho tiempo en ese estado permite estar lo suficientemente motivado como para dar lo mejor de nosotros. La base del éxito es que creas en ti.

La inconsciencia es la base de tu programación, por lo que siempre debes estar consciente en cada una de las decisiones que tomas. Siendo así, tú mismo, el que eliges, no tus hábitos adquiridos en el pasado.

Cuando vas a una heladería ¿No pides casi siempre el mismo helado? ¿No sabes que hay una nueva gama de sabores que salió al mercado el año pasado y quizás te gusten más? Además muchos hábitos nos llevan a estar donde no queremos estar.

Por ejemplo, un día pasamos por delante del kiosco y compramos una revista, una revista sobre hacer ejercicio, como tenemos que coger el tren nos irá muy bien para distraernos leyéndola. Pasamos la semana siguiente y vemos otro número de la misma revista, recordamos que no nos gustó mucho pero como tenemos que adelgazar y la compramos la semana pasada sería por algo. Además tienes que volver a hacer ese viaje en tren y un poco de entretenimiento te vendrá bien. La tercera semana ocurre igual, vemos la revista sobre hacer ejercicio, ese ejercicio que nunca hacemos, pero que nos sentimos motivados si la leemos. Y como compré el número de la semana anterior, sería por algo.

O sea, estamos eligiendo en base a unos hábitos adquiridos, que si los pensamos conscientemente, sin dejarnos llevar por la costumbre, nos damos cuenta que no es la elección que realmente tomaríamos ahora mismo.

Las creencias no son correctas o incorrectas, sino que independientemente de su validez son opiniones que se han transmitido una y otra vez, de

generación en generación. Entonces podrías liberarte de alguna creencia heredada que entorpece tu programación de conseguir lo que quieres. Esta...

DEFINIR POR QUÉ QUIERES CREAR UN NEGOCIO EN INTERNET.

No se trata de hacerte pasar por algún tipo de filtro, de si eres o no capaz de hacerlo. Si has pensado en ello y comprado el libro es porque serás capaz, pero es importante que sea capaz de descubrir "la razón" por la que quieres hacerlo. Ese motivo será mucho más potente que incluso el método para llevar a cabo tus proyectos.

Si tienes un motivo realmente fuerte, será fundamental para estar focalizado y mantener la constancia necesaria. No hace falta tener una mentalidad de corredor de maratón, pero sí que hay que tener claro que deberemos dejar a un lado asuntos que ahora mismo forman parte de nuestras prioridades.

Como ejercicio sería interesante que escribieras en una hoja cuales son las cosas que dejaras de hacer durante los 21 días para disponer de tres horas diarias que serán necesarias para llevar a cabo la puesta en marcha de tu proyecto.

También debes pensar en todos los beneficios que te aportará llevar a cabo la puesta en marcha. No solo los beneficios económicos de ver que vendes tu servicio o producto de forma automatizada, sino cómo irás aprendiendo y cambiando tu forma de pensar. No siempre hay que hacer las cosas de la forma difícil. También hay la forma fácil.

¿Las has escrito? ¿Estás dispuesto realmente a renunciar a realizar esas actividades o asuntos? Debes de comprometerte realmente. Sino simplemente hojea el libro que te parecerá interesante, pero no lo sigas porque no quiero hacer perder el tiempo a nadie.

A lo largo del e-book irás encontrando menciones de productos con la intención de que estés informado de lo que hay en el mercado y si crees que alguno puede valer la pena entonces comprarlo si te interesa. Todas las herramientas sirven para optimizar tu negocio y ahorrarte tiempo. Están como una opción y con la ventaja que se explica para qué sirven.

¿ POR DÓNDE EMPEZAR ?

Bien, tienes una idea que la has estado madurando durante mucho tiempo y crees que ya lo sabes todo para vender tu servicio o producto.

¿Lo venderás a empresas físicas? ¿Lo venderás directamente a la gente?

En los dos últimos párrafos se han asumido dos conceptos que es muy difícil que funcione bien en la red.

El producto o servicio te lo debe de sugerir el mercado, no lo que tú crees que necesita el mercado ¿Te has basado en datos objetivos para el estudio o crees que funcionará? ¿O interpretas que esos resultados objetivos respaldan tu idea? ¿Hasta qué punto los estudios de tu mercado engloban todos los factores?

No vendas a las empresas. Eso es porque es muy difícil que tú servicio o producto prospere. ¿Pero es posible venderles? Siempre es posible, pero el mucho más probable que consigas vender a personas de forma individual.

Vende directamente a la gente. Sí, a las personas como tú y como yo. No es que sea más fácil venderles porque no saben lo que quieren, a menudo es al contrario. Es mucho más fácil venderle un producto a 10.000 personas que a una empresa, un solo producto.

En las empresas se sigue unas normas de filtrado. Primero debes de convencer al comprador de que tu producto es muy bueno y que lo necesitan. Después éste le transmite a su jefe la posibilidad de comprar tu producto. Y no lo hará con el mismo énfasis ni las mismas ganas que tú. Éste, si le gusta el producto, se lo presentará a los jefes de proyectos o directores de departamentos. Luego estos decidirán si es adecuado técnicamente para los requisitos, lo evaluarán con productos de la competencia o los ya utilizados por la propia empresa. Si lo consideran adecuado se hará una propuesta de compra al departamento de finanzas, quién lo aprobará o no, dependiendo del presupuesto... Es decir, las probabilidades de venta se vuelven realmente pequeñas aunque tu producto sea muy bueno porque intervienen muchos factores.

Vender directamente a las personas es más sencillo porque depende de una sola decisión basada en unas necesidades. Y mediante internet se puede acceder a muchas personas a la vez.

Existen pequeños nichos de mercado que son perfectamente accesibles para que empresas pequeñas les abastezcan con un producto y obtener grandes ingresos por ello. Además de la flexibilidad que tiene una empresa pequeña para compensar errores.

Probablemente, ese nicho de mercado sea demasiado pequeño como para que una empresa de gran infraestructura pueda acceder porque necesita de unos ingresos mínimos para compensar gastos fijos.

Cuando se hace una preventa y se ofrece un producto, muchos entendidos ofrecen, además, muchos otros artículos incluidos. Informes, e-libros, software, vídeos, mini-cursos por e-mail. Otros creen que debe ofrecerse tan solo el producto que se ofrece, como:

“Este es mi producto y estoy seguro que te va a funcionar, no necesito regalarte más cosas. Esto no es un mercado chino, somos serios y este es el precio por el producto ¿Te interesa?”

¿Cuál es la mejor opción? Bueno, prueba tu mercado. Durante una temporada hazlo de una forma y luego de otra. Lo que se entiende por "testing A/B".

LAS REGLAS DE VENTA EN INTERNET

Internet se rige por otras reglas diferentes al mundo de las empresas tradicionales. Desde el punto de vista del internauta, se le da mucho valor a:

- La confianza que genera el sitio web.
- La percepción del producto o servicio que se da.
- La percepción de empresa que se da.

Existen formas para generar confianza en el potencial comprador, mejorar la percepción de nuestro producto y de la empresa.

En las universidades pueden enseñar mucho marketing, pero el que se utiliza en internet es muy diferente. Se puede decir que es el marketing de generar confianza, de psicología de las ventas.

Todos los buscadores se rigen por unas reglas para definir las prioridades en el posicionamiento de las webs dependiendo de la palabra de búsqueda. No se sabe con exactitud qué importancia tiene cada factor, pero en general se le da preferencia a:

- Los enlaces de otras páginas a tu web.
- El tipo de web que enlaza a tu propia web.
- La cantidad de tráfico, cuanta gente va a ver tu página.
- Las palabras que utilizas para explicar.
- El nombre de tu dominio.
- La calidad de la información que ofreces.

Los anteriores factores no son los únicos, pero se estima que son los más importantes. Se trata de aplicarlos de la forma más óptima posible, e ir mejorando el sitio web con más palabras clave de tu tema y buena calidad en tu contenido. De esta forma obtendremos cuantas más visitas mejor.

Algunos de los puntos que iremos tocando serán de cara a optimizar el posicionamiento en buscadores, que aplican los "robots" de los buscadores, en base a unas reglas que iré explicando.

El conocimiento, al menos, básico del inglés es muy necesario ya que las mejores webs proveedoras de servicios están en inglés en su mayoría.

(...)

¿QUÉ PRODUCTOS OFRECER ?

En teoría, por la red, se ofrecen todo tipo de productos ¿Pero existe alguno que sea más fácil para vender que otros? Desde el punto de vista de la infraestructura está claro que sí. Mejor no te pongas a vender pianos si no estás seguro de que el valor añadido que tiene va a ser percibido claramente por el internauta. Y esto es más bien difícil.

Los gastos de stock, de almacén, de espacio, de envío... Hacen que para empezar un negocio se adquiera un riesgo muy alto, ya que no vas a tener margen de maniobra para rectificar financieramente.

Entonces, ¿Vender cosas que no requiera espacio ni gastos de envío? Suena a cuento ¿Verdad? Pues no lo es. En Internet funciona muy bien todo lo que pueda enviarse por transmisión de datos, como música, software, videos, libros electrónicos y compras de viajes. Permite unos gastos de inversión muy bajos, ideal para empezar un negocio.

A partir de unos gastos de inversión de alrededor de 300 dólares será suficiente para la puesta en marcha de tu negocio. Haremos cuentas al final del libro y verás que es suficiente para empezar tu propio negocio.

Utilizaremos un ejemplo de puesta en marcha de una idea por Internet y verás que es mucho más sencillo de lo que podrías pensar.

Te adelanto cuáles pueden ser los mejores temas sobre los que hacer un producto:

- 1) Libros de "Cómo hacer..."

Si por tu experiencia tienes ciertos conocimientos que podrían interesar a alguien, compártelos.

2) Libros de autoayuda y/o relaciones.

Hay mucha gente que quiere aprender más, y el tema de relaciones, algo permanente en el día a día, tiene mucho interés.

3) Temas financieros.

4) Cómo hacer dinero.

5) Salud, fitness y dieta.

6) Mejora de capacidades, entrenamiento. Sobretudo en el lenguaje.

7) Entretenimientos, viajes y estilo de vida.

Sin duda son temas de mucho interés y que nunca dejaran de gustar, ya que conforme evoluciona la sociedad, las necesidades de la gente cambian y siempre habrá un espabilado (¿Tú?) que se dará cuenta de las nuevas necesidades y si aporta soluciones de forma correcta, habrá tenido éxito. Los que lleguen un poco más tarde deberán aportar soluciones que se diferencien de las tuyas.

(...)

DÍA 1. ELECCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

(...)

Empieza visitando las herramientas en:

<http://www.google.com/intl/en/press/zeitgeist/index.html>

De las herramientas que se ofrecen, las siguientes, son las que ofrecen mayor información potencial.

<http://www.google.com/trends> Tendencia del mercado

<http://www.google.com/insights/search/#> Estudio geográfico y de volumen del mercado.

Es bueno ir comparando los datos que nos ofrecen otras herramientas para contrastar datos. Estas herramientas no son una ciencia exacta, porque los factores en los que se ha recogido la información son variables. Pero sí, que nos sirven para determinar si una idea puede ser bien aceptada o no. Así como para desechar con total seguridad si una idea no es susceptible de llevarla a cabo, bien por excesiva competición o por falta de mercado.

Otra herramienta de consulta es:

<https://adwords.google.com/select/KeywordToolExternal> Te da una idea del volumen de búsquedas, al mes, de la palabra clave introducida, así como de sus sinónimos.

Para perfilar nuestra idea o mejorarla, te pueden inspirar sitios web como:

<http://pulse.ebay.com/> puedes investigar qué productos funcionan bien. Seleccionar el nicho de mercado que te interese (categoría) y dentro del nicho, los micro-nichos (sub-categorías). Es conveniente ver lo que alguien como ebay vende porque ya está metido en el mercado y seguro que algo hace bien para vender tantos productos.

(...)

Google [Búsqueda avanzada](#) [Preferencias](#)
 Buscar en: la Web páginas en español páginas de España

La Web Resultados 1 - 10 de aproximadamente 379.000.000 de musica.

MUSICA.COM - letras de **musica**, videos de **musica**...
 En **musica.com** podrás encontrar gratis: videos de **musica**, letras de canciones, wallpapers de **musica**, foros de **musica**, juegos de **musica** (trivial) y fotos de ...
www.musica.com/ - 37k - [En caché](#) - [Páginas similares](#)

Videos musicales [Letras de música, videos de música](#)
 Letras de canciones [Daddy Yankee](#)
 Videos de música [TOP 100 \(+\)](#)
 Wisin y Yandel [I Kissed a Girl](#)

[Más resultados de musica.com >](#)

Videos Musicales - **MUSICA.COM**
 COM - Letras de canciones, videos de **musica**, wallpapers, fotos. ... Las letras disponibles en **musica.com** tienen propósitos meramente educativos. ...
www.musica.com/letras.asp?video=musica - 37k - [En caché](#) - [Páginas similares](#)

Yahoo! **Música** | Escuchar **musica** y ver videos gratis
 Escucha **musica** y ver videos gratis en Yahoo! **Música**. Puedes crear tu emisora de radio, ver videos musicales, escuchar **musica** gratis y ver videos del artista ...
new.es.music.yahoo.com/ - 35k - [En caché](#) - [Páginas similares](#)

Musica
 Escucha y descarga tus canciones favoritas y originales en Nokia
www.music.nokia.es

Bajar Musica Gratis
 Selección de sitios web de calidad para bajar **musica** gratis
www.Url.org

Bajar Musica Ahora
 Acceso a miles de canciones para bajar con esta Barra gratuita
Actualidad.alotoolbars.com

Tonos Gratis Ahora
 Descarga Tonos Gratis!
 Promoción Limitada - Bajalos Ya.
www.Mejor-Tonos.com

Como idea general, si son más de tres, puede ser un buen mercado. Si hay muchos anuncios, tanto en la primera, como en la segunda página del buscador Google, entonces es un mercado muy competitivo, más de 20 anuncios.

Si no aparece ningún anuncio por las palabras clave o sinónimos de tu micro-nicho. Entonces, es un mercado demasiado arriesgado para meterse. Es mejor no tratar de crear tu propio mercado, sino basarse en los que ya existen. Utiliza, para asegurarte de ello, sinónimos que te ofrece la herramienta de Google como <https://adwords.google.com/select/KeywordToolExternal>.

Google AdWords

Administración de campañas | Informes | Analytics | Mi cuenta

Información general de la cuenta | Resumen de campañas | Herramientas | Seguimiento de conversiones | Optimizador de sitios web

Herramientas > Herramienta para palabras clave

Herramienta para palabras clave

Utilice la Herramienta para palabras clave para obtener nuevas ideas sobre palabras clave. Seleccione una de las opciones siguientes pa frases descriptivas, o especifique la URL de su sitio web. [Sugerencias para utilizar la Herramienta para palabras clave](#)

Nota importante: No podemos garantizar que estas palabras clave mejoren el rendimiento de su campaña. Asimismo, nos reservamos nuevas palabras clave que añada a la misma. Usted es el único responsable de las palabras clave que selecciona, así como de asegurari mismas no vulnera ninguna ley.

Los resultados se adaptan a **Español, España** [Editar](#)

¿De qué forma desearia generar ideas para palabras clave?

Palabras o frases descriptivas
(por ejemplo, té verde)

Contenido de sitio web
(por ejemplo, www.ejemplo.es/producto?id=74893)

Introduzca una palabra clave o una frase por línea:

Utilizar sinónimos

[▶ Filtrar mis resultados.](#)

Seleccionamos la opción de frases descriptivas. Introducimos la palabra clave de nuestro micro-nicho de mercado y obtenemos sus sinónimos y el volumen de búsquedas. Si le damos a editar, podemos poner otros países, no solo España.

Los resultados se adaptan a **Español, España** [Editar](#)

¿De qué forma desearía generar ideas para palabras clave?

Palabras o frases descriptivas
(por ejemplo, té verde)

Contenido de sitio web
(por ejemplo, [www.ejemplo.es/producto?id=74893](#))

Introduzca una palabra clave o una frase por línea:

Utilizar sinónimos

[▶ Filtrar mis resultados.](#)

[Ideas sobre palabras clave!](#)

Seleccione las columnas que desea mostrar
[Mostrar/ocultar columnas](#)

| Palabras clave | Competencia del anunciante | Volumen local de búsquedas: marzo | Volumen global de búsquedas mensuales |
|--|---------------------------------|-----------------------------------|---------------------------------------|
| Palabras clave relacionadas con los términos introducidos - ordenado por relevancia | | | |
| musica rap | <div style="width: 20%;"></div> | 22.200 | 49.500 |
| escuchar musica rap | <div style="width: 10%;"></div> | No hay datos suficientes. | 1.300 |
| descargar musica rap | <div style="width: 15%;"></div> | 880 | 1.600 |
| musica rap hiphop | <div style="width: 10%;"></div> | No hay datos suficientes. | 170 |
| musica rap español | <div style="width: 10%;"></div> | No hay datos suficientes. | 880 |
| grupos musica rap | <div style="width: 10%;"></div> | No hay datos suficientes. | 140 |
| descargas musica rap | <div style="width: 10%;"></div> | No hay datos suficientes. | 170 |
| videos musica rap | <div style="width: 10%;"></div> | No hay datos suficientes. | 1.300 |
| música rap | <div style="width: 15%;"></div> | 2.900 | 2.900 |
| descarga musica rap | <div style="width: 10%;"></div> | No hay datos suficientes. | 390 |
| foro musica rap | <div style="width: 5%;"></div> | No hay datos suficientes. | No hay datos suficientes. |
| lista de musica rap | <div style="width: 10%;"></div> | No hay datos suficientes. | 36 |

Se han obtenido 22.200 búsquedas de la frase música rap y es un mercado que aún no está saturado del todo.

Hay que tener en cuenta que la barra coloreada indica la competitividad de la palabra y que toda la barra coloreada significaría que el mercado está saturado respecto a esa palabra clave.

La siguiente columna significa el volumen de búsquedas en el mes actual y la tercera columna es el pronóstico del volumen para el próximo mes.

Ten en cuenta, que los volúmenes de búsquedas de esta herramienta se han limitado España, por lo que para ver el volumen total a nivel mundial, utiliza <http://www.google.com/insights/search/#>.

Para utilizar esta última herramienta y que te dé los números reales, porque entrando mediante el enlace anterior solo te da la gráfica sin valores, hay que entrar usando Google Adwords. Para ello se debe de tener un correo dado de alta en Google. En 2 minutos puedes dar de alta tu dirección de correo, <https://www.google.com/accounts/Login?hl=es>, añades Google Adwords a tus herramientas de la cuenta y desde ahí tienes diferentes opciones.

- [Herramienta de palabras clave por búsquedas](#) ¡Nuevo!
Consiga nuevas ideas para palabras clave basadas en consultas de búsqueda reales de Google y pertinentes para las páginas concretas de su sitio web.
- [Edición de palabras clave negativas de la campaña](#)
Ahora ya puede administrar sus palabras clave negativas para reducir los clics no válidos en el nivel de campaña.
- [Exclusión de sitios y categorías](#)
Defina mejor su orientación en la red de Google evitando que sus anuncios se publiquen en determinados sitios web o categorías de páginas web.
- [Exclusión de direcciones IP](#)
Defina mejor su orientación evitando que desde determinadas direcciones IP se puedan visualizar sus anuncios.
- [Estimador de tráfico](#)
¿Está pensando en probar con una palabra clave nueva? Introdúzcala aquí y obtendrá una aproximación de su rendimiento.
- [Estadísticas de búsqueda](#) ¡Nuevo!
Compare patrones de volumen de búsqueda en regiones, categorías y franjas horarias específicas indicando palabras clave en esta herramienta.
- [Seguimiento de conversiones](#)
Ha llegado el momento de aumentar la eficiencia de su campaña y de mejorar su ROI. Descubra cuáles son los mejores anuncios para lograr sus objetivos.
- [Mi historial de cambios](#)
Examine los cambios realizados en su cuenta desde el 1 de enero de 2006.

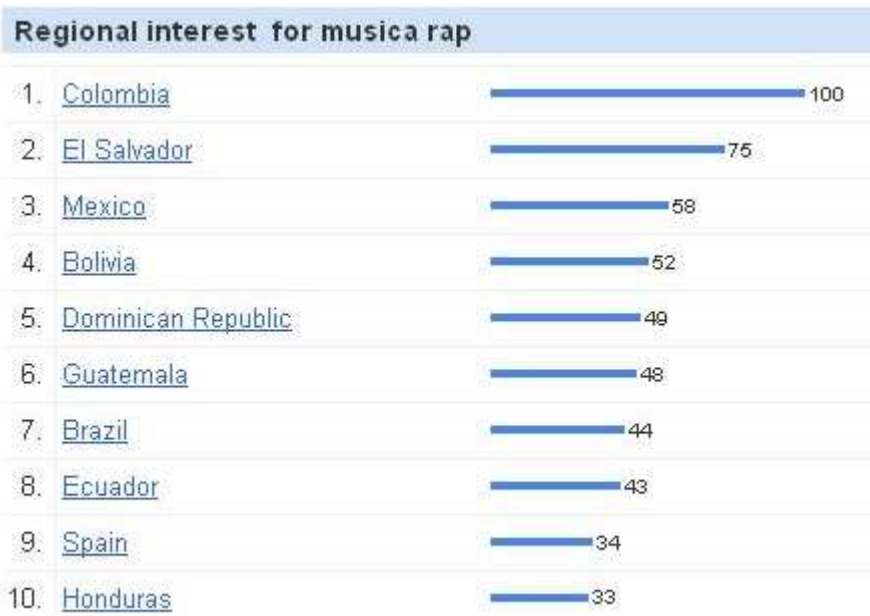
Optimizar su sitio web

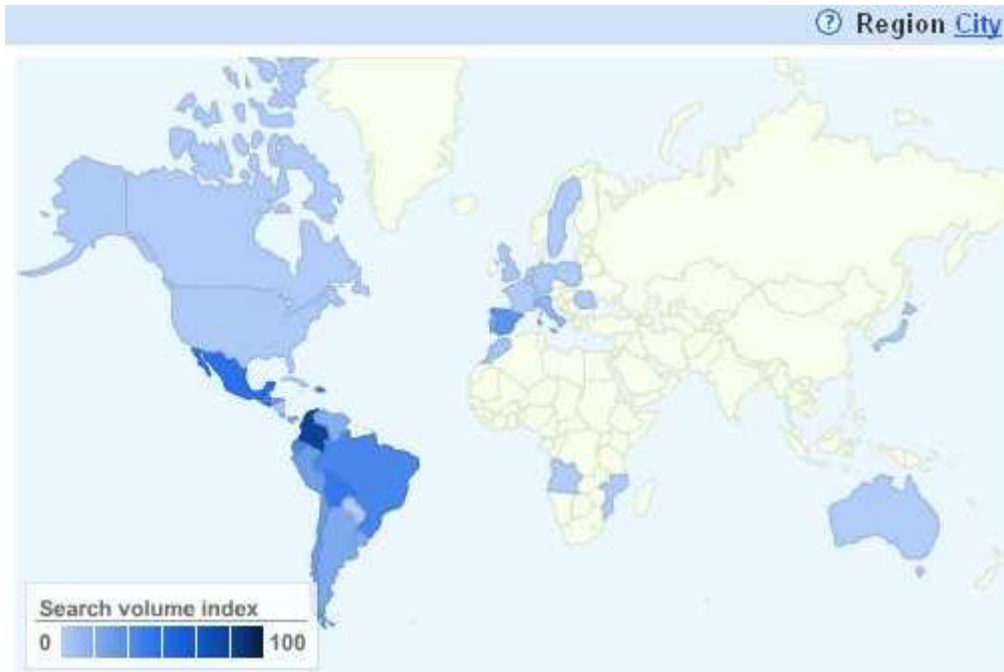
- [Optimizador de sitios web](#)
Experimente con varias versiones de una misma página en su sitio web con el objetivo de descubrir cuál es el mejor contenido para impulsar su negocio.

Administrar su cuenta sin conexión

- [Descargar el Editor de AdWords](#)
Nuestra aplicación de administración de campañas le permite introducir modificaciones sin necesidad de estar conectado y, a continuación, subir sus campañas ya revisadas. (Disponible en [determinados idiomas](#).)

Con Google insight, puedes ver la tendencia del micro-nicho y los datos normalizados de otros países.





El resultado es que el máximo volumen de búsquedas se tiene en Colombia y por ejemplo en España, es del 34% de ese máximo volumen de búsquedas. Si 22.200 eran las búsquedas el mes de Marzo de musica rap, entonces en Colombia, las búsquedas serán tres veces más, unas 67.000 búsquedas.

Para ver lo competitiva que está una frase, es interesante ver el coste por clic de las palabras clave en Google Adwords. Para ello, se selecciona mostrar CPC promedio estimado, como indica la imagen.

| Palabras clave | Competencia del anunciante | Volumen local de búsquedas: marzo | |
|--|---|-----------------------------------|-------|
| Palabras clave relacionadas con los términos introducidos - ordenado por relevancia | | | |
| musica rap | <div style="width: 100%; height: 10px; background-color: green;"></div> | 22.200 | |
| escuchar musica rap | <div style="width: 100%; height: 10px; background-color: green;"></div> | No hay datos suficientes. | |
| descargar musica rap | <div style="width: 100%; height: 10px; background-color: green;"></div> | 880 | |
| musica rap hiphop | <div style="width: 100%; height: 10px; background-color: green;"></div> | No hay datos suficientes. | |
| musica rap español | <div style="width: 100%; height: 10px; background-color: green;"></div> | No hay datos suficientes. | |
| grupos musica rap | <div style="width: 100%; height: 10px; background-color: green;"></div> | No hay datos suficientes. | |
| descargas musica rap | <div style="width: 100%; height: 10px; background-color: green;"></div> | No hay datos suficientes. | |
| videos musica rap | <div style="width: 100%; height: 10px; background-color: green;"></div> | No hay datos suficientes. | 1.300 |
| música rap | <div style="width: 100%; height: 10px; background-color: green;"></div> | 2.900 | 2.900 |

| Seleccione las columnas que desea mostrar: | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Mostrar/ocultar columnas | |
| <input type="checkbox"/> Mostrar/ocultar columnas | |
| <input type="checkbox"/> Mostrar posición del anuncio estimada | |
| <input checked="" type="checkbox"/> Mostrar CPC promedio estimado | |
| <input type="checkbox"/> Mostrar tendencias de volumen de búsquedas | |
| <input type="checkbox"/> Mostrar volumen más elevado registrado en | |
| <input type="checkbox"/> Ocultar competencia del anunciante | |
| <input type="checkbox"/> Ocultar volumen local de búsquedas | |
| <input type="checkbox"/> Ocultar volumen global de búsquedas mensuales | |
| <input type="checkbox"/> Mostrar todas | |
| <input type="checkbox"/> Mostrar valores predeterminados | |

(...)

¿De qué forma desearía generar ideas para palabras clave?

Palabras o frases descriptivas
(por ejemplo, té verde)

Contenido de sitio web
(por ejemplo, www.ejemplo.es/producto?id=74893)

Introduzca una palabra clave o una frase por línea:

Utilizar sinónimos

[► Filtrar mis resultados.](#)

Calcular estimaciones utilizando una oferta de CPC máximo diferente:
Euros (EUR €) [?]

Seleccione las columnas que desea mostrar

| Palabras clave | Prom. CPC estimado [?] | Competencia del anunciante [?] | Volumen local de búsquedas: marzo [?] | Volumen global de búsquedas mensuales [?] |
|--|---------------------------------|---|--|--|
| Palabras clave relacionadas con los términos introducidos - ordenado por relevancia | | | | |
| musica rap | €0,51 | | 22.200 | 49.500 |
| escuchar musica rap | €0,05 | | No hay datos suficientes. | 1.300 |
| descargar musica rap | €0,27 | | 880 | 1.600 |
| musica rap hiphop | €0,05 | | No hay datos suficientes. | 170 |
| musica rap español | €0,05 | | No hay datos suficientes. | 880 |
| grupos musica rap | €0,05 | | No hay datos suficientes. | 140 |

(...)

Ejemplo:

Si me interesa investigar la idea vender accesorios para loros, seguiré los siguientes pasos.

- 1) Teclar en Google las palabras clave por las que se denomina el micro-nicho de mercado. Utilizar diferentes sinónimos para ver realmente la competitividad del mercado.

Google [Búsqueda avanzada](#)
 Buscar en: la Web páginas en español páginas de España

La Web Resultados 1 - 10 de aproximadamente 104.000 de **accesorios para loros**

Accesorios para animales Enlaces patrocinados

www.zooplus.es/accesorios_animales Cientos de **accesorios para animales** de compañía - 10 % dto bienvenida

MedicAnimal™ y tu mascota Enlaces patrocinados

www.MedicAnimal.com Puedes ahorrar hasta un 70% cuando compras solo en MedicAnimal™

Jaulas para loros y más

www.teonikeo.com Excelente relación calidad precio. Envío a todo el país.

Tienda LoroAdictos:

Tienda de productos **para loros**: jaulas, libros, juguetes, **accesorios**, perchas, dvd, parques, transportines, alimentación y pienso **para loros**...

tienda.loroadictos.com/ - 25k - [En caché](#) - [Páginas similares](#)

Aves » ACCESORIOS : Centro Veterinario Punta - Tienda online **para** ...

Aves » : ACCESORIOS : Tienda online **para** mascotas del Centro Veterinario Punta. ...

Columpio de madera **para loros** de tamaño mediano. ...

tienda.vetpunta.com/index.php/cPath/51_137/aves/accesorios - 74k - [En caché](#) - [Páginas similares](#)

Tienda de mascotas Online especialistas en Jaulas para Loros y ...

Todo **para** el cuidado de su mascotas. Alimentos y **accesorios para** perros, gatos, ... Jaula **para loros** Eclectus 245,28EUR. enviogratuito atención al cliente ...

www.mascotasalfalfa.com/ - 109k - [En caché](#) - [Páginas similares](#)

Pinpet

Puede salvar la vida de su mascota
 Productos personalizados mascotas
www.pinpet.info

Accesorios para animales

Casetas, transportines, jaulas, etc...
 Venta online, servimos a todo España
www.ferbar.es

Todo para sus pájaros

Alimentación, higiene, tratamientos
 Tienda Villalba 91 851 77 40
agritzoovillalba.com/Pajaros

Accesorios Loros

Información sobre **Accesorios Loros**
 Encuentra **Accesorios Loros** con Ask
www.Ask.com

Tienda loros roedor gatos

Alimentación , **Accesorios**, Jaulas
 Con mas de 900 productos

Veo que efectivamente “accesorios para loros” tiene enlaces patrocinados a la derecha y son diez. Puede ser un nicho de mercado interesante. No está muy competido.

2) Estudio en <https://adwords.google.com/select/KeywordToolExternal>, el volumen de búsquedas de cada mes.

| Palabras clave | Competencia del anunciante | Volumen de búsquedas aproximado: marzo | Prom. volumen de búsquedas aprox. | Amplia |
|--|----------------------------|--|-----------------------------------|------------------------|
| Palabras clave relacionadas con los términos introducidos - ordenado por relevancia | | | | |
| accesorios loros | <input type="text"/> | No hay datos suficientes. | 170 | Añadir |
| accesorios para loros | <input type="text"/> | 140 | 91 | Añadir |
| accesorios loro | <input type="text"/> | No hay datos suficientes. | 28 | Añadir |
| accesorios foros | <input type="text"/> | No hay datos suficientes. | 140 | Añadir |
| Añadir las 4 » | | | | |
| Descargar todas las palabras clave: texto , csv (para Excel) , csv | | | | |
| Palabras clave adicionales a tener en cuenta - ordenado por relevancia | | | | |
| tiendas gatos | <input type="text"/> | No hay datos suficientes. | 590 | Añadir |
| accesorios perros | <input type="text"/> | 8.100 | 6.600 | Añadir |
| tienda loros | <input type="text"/> | 720 | 720 | Añadir |
| productos perros | <input type="text"/> | 3.600 | 2.900 | Añadir |
| alimento perros | <input type="text"/> | 2.900 | 1.600 | Añadir |
| perros comida | <input type="text"/> | 12.100 | 8.100 | Añadir |
| tienda animales | <input type="text"/> | 49.500 | 40.500 | Añadir |
| accesorios hurones | <input type="text"/> | No hay datos suficientes. | 390 | Añadir |
| tienda perros | <input type="text"/> | 6.600 | 5.400 | Añadir |
| jaulas loros | <input type="text"/> | 5.400 | 3.600 | Añadir |
| accesorios iguanas | <input type="text"/> | 91 | 73 | Añadir |
| accesorios ardillas | <input type="text"/> | No hay datos suficientes. | 58 | Añadir |

accesorios loros 170

accesorios para loros 141

accesorios loro 28

jaulas loros 5400

para loros 5400

jaula loro 5400

jaulas loro 880

todo loros 480

jaula loros 1600

juguetes loros 132

(...)

La competencia es muy baja en este micro-nicho por lo que probablemente, las pocas búsquedas puedan ser compensadas por la baja competencia.

Ya he comprobado que existía competencia, 10 anuncios de enlaces patrocinados por lo que el micro-nicho debe ser rentable para que existan anunciantes de esos productos.

Pero aún debo de corroborar con más datos la idea. Para ello veo la competitividad con la herramienta de Google Adwords.

(...)

ACCIÓN DÍA 1: Estudiar con las herramientas propuestas y el método propuesto, nuestra propia idea de negocio. Si puede tener éxito o no.

Buscar alternativas a la idea de negocio si el micro-nicho al que debe enfocarse no va a ser rentable por ser muy competitivo o por tener pocas búsquedas.

DÍA 2. LA SELECCIÓN DEL DOMINIO

(...)

No le pongas el que más te pueda gustar. Hay que pensar y estudiar muy bien el nombre porque de eso depende de lo fácil que será que te encuentren en los buscadores.

- Se trata de dar con las palabras más adecuadas que definan tu página.
- Palabras que se empleen mucho en las búsquedas.
- También es importante que las palabras que utilices para elegir el nombre de tu dominio se hayan utilizado lo menos posible como nombres para otros dominios.

¿Complicado? En realidad no, es sencillo. Ponle un nombre a tu sitio web que sea corto, fácil de recordar y si es posible poco usado por otros dominios.

El nombre servirá para:

- Como dirección para encontrar en los buscadores
- Te define tu identidad
- Determina la relevancia de tu página web entre otras muchas webs.

Imagina que quieres hacer una web para promocionar tu web de venta de música rap personalizada. Si incluyes palabras clave en el nombre del dominio tendrás:

- Un reconocimiento óptimo de tu producto por parte del internauta.
- Mayor reconocimiento en vínculos externos que apuntan al sitio.
- Mayor reconocimiento en los enlaces y títulos.
- Mayor reconocimiento en los enlaces de dirección de los buscadores.

En contra se tiene:

- Posibilidad de confusión con otros sitios que tengan un nombre similar.
- Las palabras clave ya no pueden modificarse si notamos un cambio en la tendencia y somos demasiado específicos con el nombre que demos a la web.

Se trata de crear una web que aporte un producto, pero siempre con la máxima visibilidad posible para poder darnos a conocer. Si no nos conocen, no podemos vender.

Podemos ir a algún sitio web para comprobar qué nombres están cogidos y elegir el nuestro.

Pero antes, pensemos un poco el nombre. Debería incluir la palabra rap y otras palabras clave que fueran muy buscadas. Con ayuda de wordtracker se puede buscar una vez más, pero también con ayuda de la web de google para insertar anuncios, porque nos da sugerencias de palabras clave en el rango de un año, no solo de 60 días como ofrece wordtracker.

<https://adwords.google.com/select/KeywordToolExternal>

Tecleando rap, nos dará sugerencias que pueden resultar de inestimable ayuda. Esta herramienta nos dará muchos resultados de palabras, deberemos escoger aquellas palabras con un alto volumen de búsquedas y sean más apropiadas a nuestra idea del producto.

Ejemplo de Clickbank:

Si tienes una web también puedes utilizarla para vender productos de otros, no solo los tuyos. El programa de afiliados de Clickbank, es de los mejores. Están especializados en productos digitales. Aunque son pocos los productos en Español, están incorporando cada vez más productos de habla castellana.

Si te interesa vender los productos en español que se ofrecen, darse de alta es muy sencillo. Tan solo hay que introducir tu nombre de usuario y contraseña y se te ofrece tu código para promocionar el producto.



Search the ClickBank Marketplace

Category: Subcat:

Keywords: Sort by:

Product Type: Language:

Show: results per page

Use the ClickBank Marketplace drop-down categories and sub-categories, the keyword search engine, and the sort by function to find digital products. Click "[view pitch page](#)" under the product to view how the product will be presented to customers. Check the stats under each product to determine how much you can earn for converted customer referrals. Once you have a product you want to promote, click "[create hoplink](#)" under the product and begin referring sales today.

[Search Help](#) | [Rankings Help](#) | [Marketplace FAQ](#)

- List of Categories**
- Business to Business
 - Health & Fitness
 - Home & Family
 - Computing & Internet
 - Money & Employment
 - Marketing & Ads
 - Fun & Entertainment
 - Sports & Recreation
 - Society & Culture

ELECCIÓN DE LOS PRODUCTOS

Hay muchos productos entre los que elegir, sobretodo, en inglés. Están clasificados por un factor llamado "gravity", es un indicador de la cantidad de afiliados que están consiguiendo ventas.

No conviene promocionar productos cuya comisión de venta sea inferior a 10 dólares, porque si utilizas pago por clic para atraer visitas a tu web, resulta muy complicado rentabilizarlo.

%Sale: Significa la comisión de la venta.

%refd: Porcentaje de ventas procedentes de afiliados.

%grav: Es la cantidad de afiliados que promocionan una oferta.

Marketplace > Marketing & Ads

Search the ClickBank Marketplace

Category: Subcat:

Keywords: Sort by:

Product Type: Language:

Show: results per page

Affili
To f
lang
and
drop

[Prev](#)

1) Ganancias Con AdWords 2.0 - Gana 60% En 2 Productos. De Cada 100 Visitantes Se Realizan 5 Ventas. Gana Hasta \$44 Dólares Por Cada Cliente Que Envíes A Nuestro Sitio Web. Ganas 60% De Comisión En El Primer Producto De \$47 Y También En El Segundo De \$37. Un Mismo Cliente Puede Comprar Los Dos. No 1 En Ventas.
\$/sale: \$24.38 | Future \$: - | Total \$/sale: \$24.38 | %/sale: 60.0% | %refd: 82.0% | grav: 24.47
[view pitch page](#) | [create hoplink](#)

2) Secretos Para Hacer Millones En Internet. Gana Más De \$25 Dólares Por Cada Venta. Nuestro Nuevo Sitio Web Vende En Grande, Diseño Y Carta De Venta Nuevos. Nuestros Afiliados Estan Ganando Cientos De Dólares Diarios. Para Afiliarte Gratis Visita: www.semillonario.com/afiliados.htm -.
\$/sale: \$23.04 | Future \$: - | Total \$/sale: \$23.04 | %/sale: 60.0% | %refd: 69.0% | grav: 18.20
[view pitch page](#) | [create hoplink](#)

Antes de elegir un producto, conviene indagar un poco sobre:

- 1) **La página web que lo promueve:** ¿Cómo es la web? ¿Es profesional? ¿Es clara de entender? ¿Sigue las mínimas directrices de marketing?
- 2) **Si el dueño del producto ofrece ayudas de promoción a sus afiliados:** Es frecuente que ofrezcan información sobre el producto, imágenes, enlaces.
- 3) **El dueño ofrece tracking de conversión:** Es decir, permite instalar tu código en su web para que puedas rastrear las ventas que solo consigues tu.

Elegir un producto con las comisiones muy altas es muy interesante, pero mejor elegir un producto que no sea muy popular y en cambio te parezca interesante. Si el producto tiene %refd y el % grav muy altos, significa que habrá mucha competitividad, con lo que hay menos a repartir.

Y las tres preguntas que deberías hacerle antes de promocionar su producto son:

- **¿Cuánto gana tu mayor afiliado cada mes?** La respuesta debe de ser como mínimo de 20.000 euros al mes. Cuanta más alta mejor, cuesta lo mismo promover una oferta que otra, por lo que elige la que más potencial tiene si dudas entre varias.
- **¿Están los mejores afiliados haciendo sus ventas a través de pago por clic, comprando el tráfico?** Si es así, ya sabes que es una buena estrategia comprar el tráfico porque saldrá rentable. Siempre mejor tener una web que ya tenga muchas visitas, pero las webs necesitan cierto tiempo para atraer visitas (lo veremos más adelante).
- **Si me decido a afiliarme ¿Estás dispuesto a ayudarme y a facilitarme información de tu producto?** Hay algunos que siempre te dirán que sí y con los que será muy cómodo trabajar y otros que ni siquiera te contestarán. Si ni te contestan, mejor no promoverlos. Hay muchos productos interesantes como para complicarse promocionando un producto en el que no ofrecen soporte.

Search the ClickBank Marketplace

Category: Subcat:

Keywords: Sort by:

Product Type: Language:

Show: results per page

1) Reverse Phone Detective. Dont Miss Out* Add A Search Box To Your Website - Now You Can Even Show Teaser Results! Our Affiliate Center Includes Free Graphics, Seo Articles, Ppc Keyword Lists, Banners, And More. Just Visit
[Http://www.reversephonedetective.com/affiliates.html](http://www.reversephonedetective.com/affiliates.html).

[\\$/sale: \\$16.35](#) | [Future \\$: -](#) | [Total \\$/sale: \\$16.35](#) | [%/sale: 75.0%](#) | [%refd: 96.0%](#) | [grav: 396.91](#)
[view pitch page](#) | [create hoplink](#)

2) Gov-Resources.com - **Pool Your Bonuses With Our Sites! Promote The Highest Converting Public Records Site On Cbl

[\\$/sale: \\$20.38](#) | [Future \\$: -](#) | [Total \\$/sale: \\$20.38](#) | [%/sale: 75.0%](#) | [%refd: 95.0%](#) | [grav: 196.56](#)
[view pitch page](#) | [create hoplink](#)

3) Government-Records.com - **Pool Your Bonuses With Our Sites! Over 200 Million Real Public Records And Growing! Promote The Highest Quality Public Records Service On Cbl! Telephone Customer Support Coming Soon. Always Raising The Bar!

[\\$/sale: \\$23.11](#) | [Future \\$: -](#) | [Total \\$/sale: \\$23.11](#) | [%/sale: 75.0%](#) | [%refd: 97.0%](#) | [grav: 129.45](#)
[view pitch page](#) | [create hoplink](#)

4) The Magic Of Making Up (Get Your Ex Back. A Hungry Crowd That Is Desperate For Help Makes You A Lot Of Easy Sales. Help Keep Relationships Together And Make 75% Commission Too. Virtually Unlimited Traffic Now And In The Future. For Free Articles, Video And Help See Affiliate Page.

[\\$/sale: \\$25.85](#) | [Future \\$: -](#) | [Total \\$/sale: \\$25.85](#) | [%/sale: 75.0%](#) | [%refd: 92.0%](#) | [grav: 152.28](#)
[view pitch page](#) | [create hoplink](#)

5) Rocket Spanish! *New* Higher Payout! Cutting Edge Product! High Conversions! High Searches, See Learn Spanish In Google. 75% Paid On All Sales Up To *New* \$100 Max Payout! See [Http://www.rocketlanguages.com/affiliates/](http://www.rocketlanguages.com/affiliates/) Or Email Marketing@rocketlanguages.com. Check Other Rocket Products!

[\\$/sale: \\$81.24](#) | [Future \\$: -](#) | [Total \\$/sale: \\$81.24](#) | [%/sale: 70.0%](#) | [%refd: 79.0%](#) | [grav: 84.31](#)
[view pitch page](#) | [create hoplink](#)

ACCIÓN DÍA 3: Estudia que autorespondedor te puede interesar más, date de alta en Paypal y estudia las mejores opciones para darte de alta en algún servicio de afiliados.

(...)

DÍA 10. ALTA EN LOS BUSCADORES.

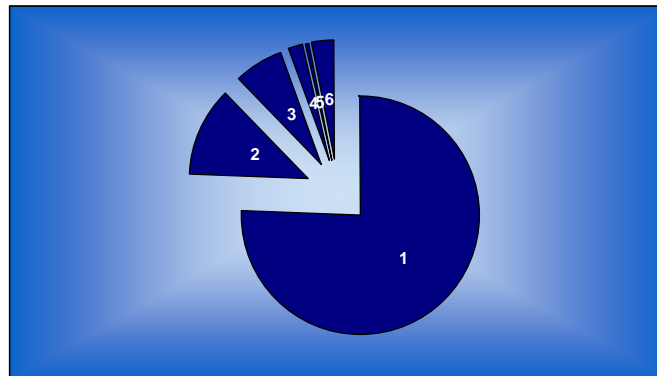
(...)

Ahora que ya tenemos la página colgada en el servidor y con el código sin errores, es el momento de decirle a los motores de búsqueda que existimos.

Hay billones de páginas en internet, así que conviene darse de alta para ser encontrado por los buscadores.

Los buscadores más utilizados son los indicados a continuación:

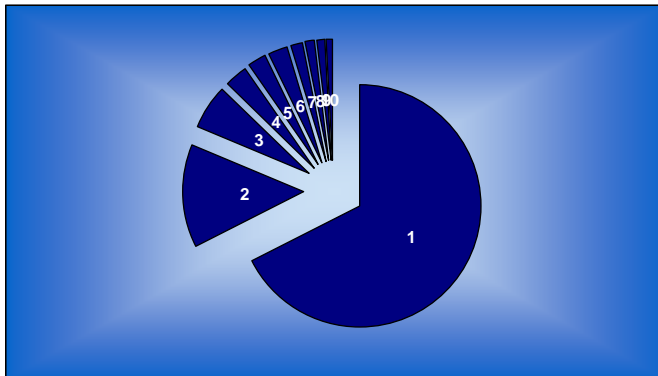
Según un sondeo realizado por la consultora "net provider", Google es el buscador más utilizado en España por los navegantes y la partición es la siguiente:



Uso en la petición de búsquedas

- 1) 77,93% Google
- 2) 12,61% Yahoo
- 3) 6,76% MSN
- 4) 2,25% Ozú
- 5) 0,45% Lycos
- 6) 3,15% Otros

En el mundo, las estadísticas son las siguientes (Diciembre de 2007):



- 1) 62,4% Google sites
- 2) 12,8% Yahoo sites
- 3) 5,2% Baidu.com
- 4) 2,9% Microsoft sites
- 5) 2,4% NHN corporation
- 6) 2,2% Ebay
- 7) 1,6% Time warner network
- 8) 1,1 % Ask network
- 9) 0,9% Yandex
- 10) 0,8% Alibaba.com

Uso en la petición de búsquedas

Estas estadísticas deben servir para hacernos una idea de la importancia de los buscadores Google y Yahoo! para saber qué buscadores tienen prioridad a la hora de enfocar nuestra publicidad.

(...)