

DESPIDE A TU JEFE

¡Y ÚNASE A LA REVOLUCIÓN DEL
MARKETING EN INTERNET!



**PAQUETES VIP
PODER**

MAINTENANT ZEN

"Consejos sobre cómo crear en secreto un flujo de ingresos en línea mientras trabaja de 9 a 5, ¡y trabaje a tiempo completo antes de darse cuenta!"

AVISO LEGAL

El editor se ha esforzado por ser lo más preciso y completo posible en la creación de este informe, aunque en ningún momento garantiza ni representa que el contenido de este informe sea preciso debido a la naturaleza rápidamente cambiante de Internet.

Aunque se ha hecho todo lo posible para verificar la información proporcionada en esta publicación, el editor no asume ninguna responsabilidad por errores, omisiones o interpretación contraria del tema. Cualquier daño a personas, pueblos u organizaciones específicas no es intencional.

En los libros de instrucciones, como cualquier otra cosa en la vida, no hay garantía de ingresos. Se invita a los lectores a responder a su propio juicio de sus circunstancias individuales y actuar en consecuencia.

Este libro no está destinado a ser utilizado como una fuente de asesoramiento legal, comercial, contable o financiero. Se recomienda a todos los lectores que busquen los servicios de profesionales legales, comerciales, contables y financieros competentes.

Le recomendamos que imprima este libro para facilitar su lectura.

INDICE

Capítulo 1 Introducción.

Capítulo 2: Conceptos clave de este libro.

Trabajar a tiempo parcial con una mentalidad de trabajo a tiempo completo El arte de crear activos en línea

Invierta en sus activos externalizando

Capítulo 3: Monetice sus habilidades básicas Monetice sus habilidades de escritura. Monetiza tus habilidades de diseño gráfico Monetiza tus habilidades de diseño gráfico. Analiza estadísticas.

Programación

Redes

Capítulo 4: Elegir los modelos correctos

Blogging

Marketing de afiliados

Marketing de redes en línea

Marketing de nichos

Servicios autónomos.

mercadeo por Internet

Capítulo 5: Trabaja 4 horas al día y jubilate en 6 meses Piensa a largo plazo

Construya su negocio alrededor de sus intereses.

Invierte tu sueldo en tu negocio. apoyar a las personas negativas

Capítulo 6: Resumen

¡Por su éxito!

"Consejos sobre cómo crear en secreto un flujo de ingresos en línea mientras trabajas de 9 a 5, ¡y trabajar a tiempo completo antes de que te des cuenta!

Capítulo 1 Introducción

¡Bienvenido al libro electrónico Despide a tu jefe y únete a la revolución del marketing en Internet!

La mayoría de la gente le encantaría iniciar un negocio en casa. Aman la libertad de poder trabajar cuando quieren y donde quieren. Sin embargo, no es fácil lograr esto ya que muchos de ellos están estancados en la rutina.

Sienten que están controlados por sus jefes. Ellos piensan que tomaría demasiado tiempo.

¡Algunos de ellos incluso se quejan de estar demasiado cansados para hacer algo tan pronto como llegan a casa!

Sean cuales sean sus excusas, seguramente encontrará la solución en este libro.

(o al menos sabrá qué hacer para empezar). ¡El hecho de que pueda tomar este libro y leerlo muestra su iniciativa y debe felicitarse por haber dado el primer paso!

Internet es un lugar lleno de infinitas posibilidades. Es muy fácil encontrar un modelo de negocio que genere dinero para cualquier persona, siempre que se esfuerce por aprender y trabajar duro.

Todo lo que necesitas es que creas en ti mismo y creas que puedes liberarte de los grilletes de tu trabajo de 9 a 5 y encontrar formas de hacerlo realidad.

Después de todo, si realmente quieres algo, harás cualquier cosa para encontrar formas de lograr tus objetivos.

Muy bien ! ¡Comencemos de inmediato!

Capítulo 2: Conceptos clave de este libro

En este libro aprenderá todo lo siguiente:

¡El tipo de mentalidad que debemos adoptar si queremos salir de la rutina!

¡Cómo convertir tus habilidades en tus mejores activos!

¡Cómo elegir un modelo de negocio y aplicarle sus habilidades!

Cómo simplemente invertir 4 horas al día y poder renunciar a tu trabajo o despedir a tu jefe... ¡en 6 meses!

¡Muchos recursos para comenzar AHORA!

Trabaja a tiempo parcial con una mentalidad de trabajo a tiempo completo.

Una de las razones más importantes por las que las personas fallan en el marketing en Internet (o no logran salir de su carrera loca) es la mentalidad incorrecta sobre el marketing en Internet.

Sí, es cierto que tienes que dedicar el resto de horas que te quedan después del trabajo a trabajar a tiempo parcial en tu negocio. Pero eso NO significa que vaya a adoptar una mentalidad de medio tiempo o poco entusiasta hacia su negocio.

Imagina esta analogía...

Supongamos que un avión despegar a 150 MPH. Tendrá que "rodar" a cierta velocidad antes de que el avión adquiera la velocidad suficiente para despegar. ¿Crees que el avión podrá despegar solo si conduces a 100 km/h? Claro que no ! ¡No despegará aunque vuelas a 140 km/h!

La comercialización del Internet es exactamente así. Deberá trabajar a un cierto ritmo antes de:

Desarrolle el conocimiento necesario para construir su negocio (realmente no puede "conducir" lejos si está constantemente atascado en la segunda marcha).

Debe mostrar a los demás que está lo suficientemente comprometido antes de que estén listos para asociarse con usted (después de todo, nadie quiere asociarse con un comercializador que no hace todo lo posible, especialmente si saben que no está listo para hacerlo). comprometerse).

- especialmente si saben que no estás constantemente disponible).

Debe construir una reputación lo suficientemente sólida porque reducirá su trabajo de promoción: la velocidad de la confianza entre usted y sus clientes es muy importante.

El arte de construir activos en línea

Cuando inicia su negocio en línea, debe poder generar activos si desea dejar su trabajo. Déjame explicarte:

Un trabajo de 9 a 5 es solo un ingreso a corto plazo. Puede ser alta o baja, pero fundamentalmente siempre es de corto plazo... ¿Por qué? ¡Porque tan pronto como dejas de trabajar, inmediatamente dejas de ganar dinero!

Su jefe puede tolerar su pereza durante unos días, pero si no trabaja, ¡nunca más le pagarán, ya sea semanal, diario o mensual!

Si continúa intercambiando tiempo por dinero, ¡nunca será liberado de su trabajo!

Los activos en línea son diferentes. Aquí hay algunos principios que puede aplicar a su mentalidad en línea:

Aproveche Internet: puede atraer tráfico de motores de búsqueda o marketing viral.

Apóyate en otros vendedores de Internet. Sin embargo, no es necesario crear una lista de correo electrónico

ha creado un producto fantástico que inspirará a los clientes a comprar ya los afiliados a vender una y otra vez.

Aproveche su lista de correo. El dinero definitivamente está en la lista. Lleva entre 15 y 30 minutos crear un correo electrónico decente para su lista de correo. La ventaja del marketing por correo electrónico es que tomará la misma cantidad de tiempo para enviar por correo electrónico su lista, ya sea 100 o 100,000.

Aproveche su reputación en línea: un bloguero puede comenzar sin suscriptores de RSS, pero cuanto más bloguee y más trabaje en red, publicará con el mismo esfuerzo pero con más personas leyendo su blog (y podrá monetizar el tráfico). !).

Aproveche el trabajo subcontratado. Si se gana bien la vida, puede subcontratar su trabajo a otras personas y dedicar más tiempo a comercializar sus productos (¡y por lo tanto ganar más dinero!).

Echa un vistazo a este gráfico, por ejemplo:



Tomemos el ejemplo de un vendedor de Internet típico...

La línea azul representa su trabajo de 9 a 5. Puede obtener aumentos y bonificaciones (de ahí la curva ascendente) y su salario definitivamente superará sus ganancias en línea en los primeros meses, pero después de un tiempo, cuando sus activos en línea comiencen a generar ingresos residuales,

podrá renunciar a su trabajo una vez que todas las piezas estén en su lugar.

Invierta en sus activos externalizando

No todos pueden hacer todo al mismo tiempo. Incluso si eres competente en todas las tareas (aunque no domines ninguna de ellas...), aún necesitarás subcontratar de vez en cuando, porque la necesidad de crear más y más activos NO debería estar limitada por tu tiempo a solas, pero creando más aprovechando el tiempo de otras personas.

Recuerda este principio: la suma del todo es mayor que la suma de las partes.

Puede subcontratar algunas tareas como redacción, gráficos o servicios de SEO, pero en última instancia, debe desarrollar un objetivo (usando un modelo comercial probado) que lo reunirá todo y creará una sinergia.

En el próximo capítulo, veremos un poco las competencias básicas, que también están relacionadas con la subcontratación en general.

Capítulo 3: Monetice sus habilidades básicas

La mejor manera de comenzar su negocio con el pie derecho es examinarse a sí mismo y ver cuáles son sus mejores habilidades. Aquí hay una lista de modelos de negocios en los que puede sobresalir:

Escribiendo

Diseño gráfico
Estadísticas
Programación
Redes

Monetiza tus habilidades de escritura

Un escritor siempre es buscado en los círculos de marketing en Internet. Podrá monetizar en redacción fantasma, redacción de textos publicitarios, blogs, redacción de artículos, publicación de boletines y creación de contenido.

Al contrario de lo que algunas personas pueden suponer, crear un producto escrito es una de las tareas más abrumadoras que una persona puede emprender. A menos que tenga una habilidad especial para escribir, ninguna persona en su sano juicio producirá libros electrónicos en masa (a menos que esté dispuesta a hacer grandes sacrificios para alcanzar sus metas financieras).

Los escritores también son un gran activo para el lanzamiento de productos en el campo del marketing en Internet. Podrá encontrar socios de empresas conjuntas fácilmente si está dispuesto a poner sus habilidades de escritura a trabajar escribiendo cartas de ventas, cursos electrónicos y correos electrónicos promocionales.

Recursos recomendados

Monetiza tus habilidades de diseño gráfico

Los diseñadores gráficos también son muy importantes en el nicho de marketing en Internet. Un diseñador gráfico puede ganar fácilmente cien dólares por portadas de correo electrónico, banners de blogs y gráficos de sitios de buena calidad.

Incluso puede vender el archivo PSD de Photoshop otorgando los derechos para que alguien pueda cambiarle el nombre en su propio sitio.

Una de las razones por las que un diseñador gráfico (o artista) siempre tiene demanda es que los gráficos tienden a venderse solos.

De hecho, la gente juzga un libro por su portada y es muy importante explotar este factor psicológico. Puede ser la diferencia entre conseguir una venta y NO conseguir una venta.

Recursos recomendados

Análisis de estadísticas

Por sorprendente que parezca, ganar dinero en línea se basa en el análisis de estadísticas. Puede aprender mucho analizando datos como sus tasas de clics (cuántas personas hacen clic en sus enlaces o anuncios), sus impresiones (cuántas veces se cargan su página o anuncios) y sus tasas de conversión: cuánto dinero gana cada vez que alguien visita tu sitio web!

Podrá realizar un seguimiento adecuado de sus estadísticas utilizando las siguientes herramientas: Google Analytics y Statcounter. Regístrese aquí para obtener una cuenta gratuita e instrucciones sobre cómo usar estas herramientas.

Programación

Si es bueno programando, podrá sobresalir cuando se trata de instalar scripts como Butterfly Marketing Script, JV Manager y muchos otros que requieren habilidades técnicas.

Las habilidades de HTML y PHP también son útiles para blogs y otro software web.

Redes

Esta habilidad es muy valiosa cuando se trata de encontrar socios y subcontratistas de JV.

Al igual que en el mundo real, la creación de redes es igual de importante cuando se trata de entablar amistades y hacer que las personas promocionen sus productos.

Si desea sobresalir en marketing en Internet, no tiene que sentarse frente a su computadora y no hablar con nadie. Una persona que es buena en la creación de redes fuera de línea también puede hacer lo mismo en línea, solo que el medio utilizado es diferente (utilizando MSN o SKYPE o Yahoo! Messenger).

También puede asistir a World Internet Summits (WIS) u otras convenciones de marketing en Internet para conocer a otros especialistas en marketing y oradores.

Recursos recomendados

Es el foro más popular en Internet cuando se trata de marketing en Internet. ¡Conozca a mucha gente y construya redes/relaciones en el Warrior Forum!

Capítulo 4: Elegir los modelos correctos

(Diagrama de Análisis FODA - Fortalezas, Debilidades, Oportunidades, Amenazas)

Aquí hay algunos consejos sobre qué oportunidades pueden ser adecuadas para usted y cómo puede crear una estrategia para crear sus ingresos en línea para que pueda renunciar a su trabajo.

bloguear

Blogging es uno de los modelos más simples que puede probar. Casi cualquier persona puede convertirse en un blogger. Incluso aquellos que no saben escribir (blogs de imágenes).

Pros: ¡Puedes bloguear sobre lo que quieras! Concéntrese en su pasión y comparta sus pensamientos con el mundo. Si tienes buen contenido, la gente vendrá a tu blog y podrás monetizarlo a través de publicidad o programas de afiliados. El costo inicial es de solo \$ 9 y cuesta alrededor de \$ 5 por mes para mantener este modelo comercial (solo paga

para nombre de dominio y hospedaje mensual respectivamente). ¡Incluso puedes registrar algunos blogs gratis!

Debilidades: puede llevar mucho tiempo generar tráfico: la persona promedio que bloguea de manera constante pero lenta puede dejar su trabajo en uno o dos años. Si desea lograr la libertad en la mitad del tiempo, necesita bloguear y relacionarse con otros blogueros de manera más agresiva.

Las Oportunidades: Es posible que al principio no te veas ganando dinero, pero para compensar, puedes bloguear para otros (por una tarifa) o incluso inscribirte en un programa de PAGO POR PUBLICACIÓN y recibir un pago por bloguear.

Amenazas: Cada DOS SEGUNDOS nace o se crea un blog. ¡Así que puedes imaginarte la competencia a la que te enfrentarás!

Curso de acción sugerido: ¡Registre un nombre de dominio personal ahora! Esto es muy importante porque la persona más importante del mundo eres TÚ, y obtener un dominio a tu nombre es lo más importante que debes hacer. Entonces puedes empezar a escribir un blog sobre ti.

La comercialización del afiliado

El marketing de afiliación es uno de los modelos más lucrativos en Internet. Puede promocionar los productos de otras personas y recibir comisiones por sus esfuerzos sin ver a un solo cliente o hablar con nadie.

Ventajas: en algunos casos, ni siquiera necesita un nombre de dominio o un sitio web. ¡Puede ganar grandes comisiones de hasta el 50% o incluso el 100%! No es necesario que se concentre en la creación de productos, simplemente dirija el tráfico al sitio del comerciante y observe cómo aumentan sus ingresos (si lo hace bien, por supuesto).

Debilidades: deberá investigar un buen programa de afiliados y generar tráfico para obtener resultados.

Oportunidades: ¡Las oportunidades son ilimitadas ya que siempre salen nuevos productos todos los días y se necesitan afiliados en todas partes!

Amenazas: Compites con MILES de afiliados y estos afiliados son tu competencia. Algunos programas incluso ofrecen programas de dos niveles y los afiliados establecidos probablemente tengan docenas de afiliados debajo de ellos.

Curso de acción sugerido: Regístrese como afiliado en Commission Junction, Clickbank o Amazon. Encuentre buenos productos para promocionar, especialmente aquellos con buena "gravedad". "gravedad".

mercadeo en red en línea

Si el mercadeo en red es su taza de té, debe aprender a explorar nuevas oportunidades mediante la promoción de programas de mercadeo en red en Internet.

Pros: Al igual que con el marketing de afiliación, no necesita ver a nadie para promocionar sus programas en línea. Tiene usuarios de Internet de todo el mundo como clientes potenciales para sus grupos de afiliados.

Debilidades: Es probable que construir un negocio de mercadeo en red en línea sea impersonal. Tenga cuidado de no adoptar una mentalidad de "construir y quemar".

Oportunidades: puede reclutar fácilmente a más personas en línea que haciendo algo fuera de línea (donde está limitado por el tiempo y el espacio).

Amenazas: Globalización: las líneas descendentes no son tan leales como solían ser debido a la abundancia de oportunidades disponibles en Internet.

Curso de acción sugerido: Regístrese en un sistema de prospección de mercadeo en red que lo ayudará a generar muchos clientes potenciales nuevos mientras gana dinero.

la comercialización del lugar

El marketing de nicho es un término que se usa para referirse a los nichos a los que las personas pueden dirigirse para ganar dinero en línea sin centrarse en nichos de "oportunidad comercial" o "dinero" (como el marketing en Internet o el mercadeo en red).

Se dirige a nichos como la superación personal, el entrenamiento de perros, los juegos, las películas u otras cosas que no entran en la categoría de nichos para ganar dinero.

Fortalezas: Puedes concentrarte en tu pasión y convertirte en un experto en ella. Digamos que eres un experto en vehículos todo terreno, así que habla de ello y monetiza a través de este nicho.

Debilidades: Tienes que planificar todo y asegurarte de que tu tráfico esté bien dirigido y que seas un experto en este campo. Diferentes nichos producen diferentes resultados.

Oportunidades: las oportunidades de marketing de nicho son infinitas. Todo lo que necesita hacer es encontrar un nicho en el que pueda sobresalir y que nadie más esté apuntando (por supuesto, eso es muy raro, pero muchos nichos no están tan llenos).

Amenazas: un nicho sin explotar es raro, por lo que la mayoría de las personas optan por subnichos más raros.

Curso de acción sugerido: haga una búsqueda en Google de FORO "SU NICHOS" (Ejemplo: si está apuntando al nicho de juegos, escriba "foro de juegos"). ¡Este será tu mercado!

Servicios autónomos

La forma más rápida de ganar dinero en línea: ofrezca sus servicios como autónomo en función de sus principales habilidades y gane dinero inmediatamente explotando su experiencia.

Ventajas: Rápido y bien pagado si tienes la clientela adecuada. De hecho, es una de las formas más rápidas de renunciar a su trabajo de tiempo completo: ¡convírtase en un trabajador independiente y sea el jefe de su propio tiempo!

Debilidades: Debe tener una habilidad y comercializar sus servicios. También necesita hacer crecer su base de clientes y hacer que le recomienden otros negocios.

Oportunidades: los escritores, diseñadores gráficos y otros talentos tienen una gran demanda, especialmente en Internet.

Amenazas: Estás compitiendo con otros freelancers, ¡muchos de ellos están vendiendo sus servicios DEMASIADO CARO!

Pasos a seguir: Accede a E-lance y busca trabajo allí.

mercadeo por Internet

El nicho en línea más popular: la mayoría de las veces se trata de enseñar a otros cómo hacer dinero en línea o nichos de oportunidades comerciales.

Pros: aquí hay un enorme mercado hambriento que busca encontrar el santo grial de ganar dinero en línea. Si tiene un producto que puede ayudarlos a ganar dinero, ahorrar dinero, ahorrar tiempo, ahorrar esfuerzo o, en general, administrar su negocio, entonces tiene un gran mercado aquí.

Debilidades: este es un nicho en el que debe asegurarse de que está produciendo resultados para sus clientes potenciales. ¡No seas un hipócrita diciéndoles a otros que puedes enseñarles cómo ganar dinero en línea cuando no has ganado ni un centavo!

Les opportunités : Il y a beaucoup de niches comme les droits de revente, les droits de label privé, la création de produits, l'optimisation des moteurs de recherche et bien d'autres - vous devez juste trouver le marché avec lequel vous êtes le más cómodo.

Amenazas: Este es el nicho MÁS COMPETITIVO en línea: todos luchan por el mismo pastel, pero la gente también está lista para comprar...

Curso de acción sugerido: vaya a Make Your Living Online y aprenda todo al respecto.

Capítulo 5: Trabaja 4 horas diarias y jubilate en 6 meses

Ahora que ha descubierto algunos modelos de negocios con los que puede trabajar, ¡debe comenzar de inmediato! ¡Tomar medidas ahora!

¡Aquí hay algunos consejos que te ayudarán y te permitirán alcanzar tus metas en 6 meses!

pensar a largo plazo

No pienses solo en ganar "lo suficiente". Es necesario pensar a largo plazo y construir un negocio sostenible.

Es como apuntar a las estrellas. Si apuntas a las estrellas, es posible que no puedas despejar el cielo, pero al menos puedes atravesar la barrera.

Si apunta demasiado bajo o demasiado a corto plazo, fracasará fácilmente porque la mayoría de las veces, no alcanzamos nuestras metas para estar a la altura de nuestras expectativas.

Construya su negocio alrededor de sus intereses

En algunos modelos de negocio como los blogs, tienes que ser un apasionado de lo que haces.

Si no construye su negocio en torno a sus intereses, la gente podrá sentirlo.

para sentirlo Se verá "falso" y no podrá mantener sus intereses. En poco tiempo, estarás pensando en rendirte.

Si su negocio está enfocado en sus intereses, no sentirá que está aceptando otro trabajo. Después de todo, tener UN trabajo es bastante difícil. Queremos liberarnos de nuestro trabajo, no buscar otro.

Invierte tu sueldo en tu negocio

Algunos modelos de negocios requieren que hagas ciertas inversiones. Como la subcontratación, la compra de nombres de dominio, el tráfico pagado, etc. No crea en el mito de que iniciar un negocio en línea no cuesta nada: es económico pero no gratuito.

La ventaja de tener un trabajo es que puedes invertir parte de tu salario para hacer las cosas. Después de todo, solo tiene 4 horas y fines de semana para construir su negocio. Debes aprender a invertir tu tiempo Y tu dinero sabiamente para lograr los máximos resultados.

apoyar a las personas negativas

La idea de ganar dinero por Internet es un concepto extraño para muchas personas. Si les dices que quieres renunciar a tu trabajo dentro de 6 meses, te mirarán raro.

En algunos casos, intentarán desanimarte. Por lo tanto, debe tener objetivos muy claros, de lo contrario, nunca podrá dejar su trabajo dentro de los 6 meses (o en algunos casos, dentro de los 2 años). No querrás que la gente se ría de ti si no alcanzas tu meta de 6 meses, ¡así que tienes que tener éxito a TODO COSTO!

Capítulo 6: Resumen

Lo más importante que debe recordar es romper sus barreras mentales. Lo único que nos frena somos nosotros mismos.

Le dije a mi amigo que hiciera un sitio. Respondió que era una idea brillante y que la lanzaría UN DÍA (¡mientras decía que su trabajo apestaba!).

Nunca tomó acción, y hoy todavía está atrapado en su rutina diciendo que "algún día" lanzará su sitio...

Toma tus sueños y metas en serio.

¡Trate su negocio en Internet como un negocio real y podrá despedir a su jefe en poco tiempo!

¡Por tu éxito!

