

10 Claves para Emprender con Éxito en Internet.



Muchos piensan que crear un negocio en internet es crear una página web.

Otros creen que para vender en internet es suficiente con montar una tienda online.

A menudo se imaginan ganando dinero en “**piloto automático**” porque han visto a otras personas hacerlo.

Muy pocos tienen en cuenta muchos aspectos ocultos que existen en el camino del emprendimiento online.

En esta guía me gustaría revelar las **10 Claves Fundamentales para emprender con éxito en internet**.

También quiero dejar claro que estas claves son para *personas que no tienen demasiados recursos económicos y desean buscarse la vida emprendiendo un negocio por internet*.

De entrada el principal recurso con el que puedes contar es con el conocimiento. No lo olvides porque este será tu mayor aliado.

#1 – Desarrolla la Mentalidad.

Es la primera clave a trabajar. Si no tienes una mentalidad correcta el resto no funcionará.

Es necesario que cultives aspectos internos que puedan llegar a bloquear tu negocio.

Si no evolucionas por dentro, tu proyecto tampoco lo hará por fuera.

Un ejemplo sencillo:

Si baso mi proyecto en una necesidad económica, mi proyecto tendrá una gran carga emocional bastante grande.

Si mi proyecto tarda en rentar, tendré ansiedad continua esperando resultados y acabaré frustrado.

En este caso, tendría que **cultivar la paciencia y adoptar una mentalidad de campesino.**

Piensa que ahora son tiempos de siembra y que tarde o temprano llegarán momentos de recogida....

Cambiar una mentalidad de necesidad no es fácil y deberás trabajar en ello.

Busca dentro de ti los motivos reales que te llevan a emprender tu camino.

Recuerda que la mentalidad es el 90% de éxito en cualquier negocio.

El problema es que no somos conscientes de nuestras debilidades y mucho menos de nuestras fortalezas.

A la larga esto termina por afectar a nuestro negocio.

Trabaja el desarrollo personal de por vida.

Tu Negocio será un reflejo de tu interior como si de un espejo se tratara... – Rubén Molinero

#2 – Organización y Enfoque desde el principio.

Desde mi experiencia personal siempre supe que era necesario hacerlo. Pero nunca pensé que lo fuera tanto.

Saber desde un principio lo que quieres hacer realmente marcará claramente tu destino.

Normalmente al empezar vamos como pollos sin cabeza, y esto es normal.

Trabaja bien esta parte porque de lo contrario perderás mucho tiempo y en ocasiones dinero.

Atent@ a esto. Debes de buscar aquello que te guste realmente.

Piensa que vas a invertir muchísimo tiempo y energía al día en tu proyecto y **si no te apasiona lo que haces acabarás perdiendo el interés.**

Una vez que tengas claro lo que te gusta, deberás organizar tu proyecto lo de la mejor manera posible.

No te preocupes por perder excesivo tiempo en esta parte. Tendrás que hacerlo varias veces en tu camino.

Busca un problema que puedas solucionar.

Las personas buscan soluciones a algo.

Si tu producto o servicio no soluciona nada entonces nadie va a comprarlo. – Rubén Molinero

La repetición es la madre del aprendizaje: no enfoques tu negocio en la necesidad y mucho menos en la escasez.

#3 – Infraestructura Online.

Cuando hablo de infraestructura me refiero a [crear una página web](#), [un blog](#), [una tienda online](#), etc.

Es de vital importancia que dispongas de un sitio web (escenario) para plantear toda la comunicación de tu proyecto.

Es el escenario de la película que vas a montar.

Necesitarás conocimientos acerca de este tema, aunque siempre puedes delegar parte del trabajo (todo dependerá del tamaño de tu bolsillo).

No caigas en el error de creer que al acabar de montar la web la función habrá terminado. Muchos se quedan aquí. Y otros saben que **esto no ha hecho más que empezar.**

Monto una web y ya está...

Monto una tienda y ya está...

Es como montar una tienda en medio de un campo que no pasa nadie. Por muy bonita y chula que la decores no conseguirás vender nada puesto que no hay nadie a quién vender.

Es necesario que lleves a tu web a personas altamente interesadas en tus productos o servicios.

De nada vale que tengas una tienda online donde vendes biblias, si tus visitantes son personas ateas.

Aunque este ejemplo parezca obvio, puedo asegurarte que este es el error más típico.

#4 – Combinar tu Persona Online y Offline.

Esta parte me parece esencial y te explico el por qué.

Tu entorno va a ejercer una fuerte presión en tus decisiones.

Muchas veces incluso te sentirás confus@ con esto.

Y a veces dudarás si lo estás haciendo bien.

No intentes cambiar a las personas que te rodean para justificar tu visión de emprender online. – Rubén Molinero

Acepta tu entorno tal y como es.

A veces sentirás unas ganas locas de expresar al mundo lo que sientes. Pero siento decirte que no todos te comprenderán.

¿Sabes cuándo lo harán? cuando tú aceptes que es normal que no te entiendan. Mira, siempre puedes dedicarles [esta carta](#).

Conseguir el equilibrio en este aspecto va a ser esencial para que puedas trabajar más cómod@.

Hay personas muy negativas que pueden entorpecer tu camino.

Son momentos de cambio, y el conocimiento poco a poco va a hacer que cambies muchas cosas incluyendo a los que te rodean.

Esto es algo inevitable que puede suceder con el tiempo. Lo que antes te gustaba ahora quizás no tanto...

El conocimiento mueve montañas – Rubén Molinero

Pero no te preocupes porque el cambio siempre es para bien.

#5 – Automatizar y Outsourcing.

Llegará el momento de que no puedas más. Por eso es necesario que también aprendas y conozcas nuevas maneras de hacer las cosas.

Querer saber de todo está muy bien. **Pero querer hacerlo todo, no lo está tanto.**

Estamos en la era de la automatización.

Intenta siempre automatizar tu negocio. Muchos de ellos pueden funcionar “en automático”.

Ten esto presente, si tu negocio no es escalable, algo falla.

Imagina que quieres dedicarte a la formación online:

Si grabas totalmente el curso en vídeos estarías automatizando todo el proceso.

Mientras duermes puedes estar enseñando a tus alumnos a través de vídeos ya grabados gracias a una plataforma de formación online.

Automatizando tu negocio no requerirá del esfuerzo continuo de tu persona.

El outsourcing también puede ser necesario que lo conozcas. En pocas palabras consiste en externalizar trabajo hacia otras empresas, es decir subcontratar servicios.

Dependiendo de tu proyecto deberás utilizarlo en mayor o menor medida. Recuerda este aspecto.

#6 – Creación de Contenido.

Para muchos esta parte no es interesante pero yo la considero necesaria.

Cualquier proyecto necesita comunicar...

¿El qué? todo aquello que pueda ser útil a tu cliente potencial. Debes de informarle y ofrecerle contenido que pueda ser de su interés.

Estamos en la era de la información. Y esto es lo que buscamos a día de hoy, respuestas a muchas de nuestras preguntas.

Muchas personas dicen que no saben de qué hablar. Que su producto o servicio es muy complicado y especial (esto me lo he encontrado miles de veces).

Un ejemplo que me pasó recientemente:

Yo soy dentista... ¿qué contenido voy yo a crear en internet?

Muchísimo y muy variado...

Se me ocurre. ¿Cómo evitar las caries? Consejos para mejorar la salud dental... ¿Cómo evitar el miedo a los dentistas? Factores a tener en cuenta para elegir una buena clínica dental... ¿Cómo blanquear los dientes?, etc, etc, etc.

Todas estas cuestiones son las que se formulan tus potenciales clientes, y muchas otras más, le contesté...

Debemos pensar en aquellas preguntas que tu “cliente” puede formularse para atraer su atención.

La creación de contenido no es únicamente escribir artículos en un blog.

El formato del contenido también se puede crear en vídeos, podcast (audios grabados), ilustraciones en imágenes, etc.

Cada uno debe de buscar con cual se siente más identificad@.

Y si tienes la capacidad de crear contenido y comunicarlo en diferentes canales mucho mejor.

#7 – Email Marketing.

Muchos dicen que ha muerto. Esto es mentira.

De hecho el email se seguirá utilizando cada vez más. Es el canal más privado e íntimo que existe en las comunicaciones.

Lo primero que hago cuando empieza mi nuevo día, es abrir mi email (y además durante el día lo hago varias veces).

Sin duda si quieres que tu negocio online funcione deberás plantear estrategias de email marketing.

Y te aconsejo lo tengas en cuenta desde el principio.

Este es un error muy típico cuando empezamos.

No crear una lista de suscriptores (newsletter) de nuestro sitio web.

Creo que es el motor principal de un negocio.

Es un canal de comunicación íntimo y directo.

Debes de capturar las direcciones de email de tus visitantes para poder informarles en un futuro de tus productos y servicios.

Cuanto mayor sea tu lista sin olvidar la calidad, mucho mejor.

Lo más seguro es que si estás leyendo esta guía sea porque a cambio entregaste tu email.

Con lo que hemos creado un canal de comunicación contigo.

Eres un nuevo emprendedor y nosotros tenemos mucha información útil que puede ser de tu interés.

Piensa en ello.

#8 – SEO / SEM Tráfico y Visitas en tu Sitio.

De nada nos vale tener nuestro negocio en la red si no lo visita nadie.

Esta parte se convierte en vital y obsesiva para muchos.

SEO (*Search Engine Optimization*) – Optimización de motores de búsqueda. Tener conocimientos de SEO es muy importante. Entender de seo es un mundo. No es necesario que te conviertas en un gran experto pero te aconsejo que por lo menos tengas algunas nociones para manejarte con tu sitio web.

Piensa que la mayoría de proyectos son abandonados por la falta de visitas. Muchas personas montan una tienda online y al ver que no tienen visitas, la abandonan.

Recuerda siempre el ejemplo de la tienda en el medio del campo. Nadie te va a visitar al principio. Es algo que tendrás que trabajar. Practicar seo es una buena manera de hacerlo (aunque no es la única).

SEM (Search Engine Marketing) – Marketing de Buscadores. Un buen ejemplo sería el PPC (pago por clic) con su famoso sistema Adwords. Es una buena alternativa para conseguir tráfico haciendo inversiones de dinero.

No caigas en el error de pensar que al invertir dinero vas a tener beneficio seguro.

Necesitarás buenos conocimientos para crear correctamente una campaña. Ser experto en PPC es todo un arte.

Este servicio puedes delegarlo a profesionales o aprenderlo tú mismo. Existe mucha formación respecto a este tema. Si te interesa este capítulo más adelante hablaremos de ello ;)

#9 – Analítica Web. Después de hacer siempre Analizar.

Siempre he sido una persona que ha puesto en duda muchas cosas. Quizás ha sido porque me ha gustado mucho experimentar.

Para estar seguro de algo y poder hablar, antes lo he tenido que probar.

En los negocios por internet esto es esencial.

Debes sacar tus propias conclusiones en tu proyecto.

Tu proyecto es único. Tu idea es única. Y tú eres el único que puedes comprenderlo.

Equivocarse es inevitable. Sin embargo es el camino hacia el éxito. – Rubén Molinero.

Sin embargo en el análisis web existen muchas pautas importantes que deberás conocer.

Como ya tenemos tu email, te enviaremos más información acerca de la analítica web. Hemos conseguido entrevistar a uno de los mayores expertos sobre el tema.

#10 – Marketing de Afiliados. Todos Ganan.

Tener otras fuentes de ingreso puede suponer un sustento muy interesante para tu negocio.

Muchas webs y negocios viven del marketing de afiliados.

Derivar visitas de un sitio a otro, ganar dinero haciendo clics en banners, vender un producto que no es tuyo y ganar una gran comisión... es todo un maravilloso mundo que si te gusta quedarás enganchad@.

Aunque el marketing de afiliados es un mundo voy a intentar explicártelo con un sencillo ejemplo:

Imagina que tienes un curso online con un entrenamiento que ayuda a personas a bajar de peso.

A través de marketing de afiliados puedes ofrecer productos dietéticos. Tú no te dedicas a vender estos productos directamente pero puedes pactar con una tienda online que lo haga.

Toda persona que compre un producto en esa tienda de tu parte (llevados por una cookie) va a hacer que cobres una comisión.

Esto significaría un incremento en la facturación de tu negocio bastante sustancial. *Y lo más importante es que esto son ventas automáticas.*

La cara B del marketing de afiliados sería:

Cuando tienes tu negocio bien constituido puedes plantear un sistema de afiliados para otras personas que quieran colaborar. Ellos venderán tus productos a cambio de una comisión.

Es como tener un ejército de comerciales por todo el mundo pagándoles únicamente por lo que vendan. ¡Esto es increíble!

Este es el verdadero secreto de los negocios del siglo XXI, la colaboración y el WIN-WIN (ganar-ganar).

Para Finalizar...

Como último consejo me gustaría que enfocaras tu negocio desde el punto de vista colaborativo.

No actúes desde la competencia.

Como puedes apreciar los mejores negocios por internet son colaborativos.

Es mejor plantearlos desde la unión antes que desde la rivalidad.

Intenta tener esto bien presente.

Espero que estas 10 claves te hayan servido para tener una idea más clara en tu camino del emprendimiento online.

A partir de ahora te enviaré toda la información y recursos que un nuevo emprendedor necesitar. Espero que la saques provecho ;)

¡Nos vemos pronto!

Rubén Molinero

www.siemprendes.com