

7 Errores Fatales Que Debe Evitar En La Promoción De Su Negocio

Autor: Omar Jareño Vargas
www.CapsulasDeMarketing.com

*** * * Introducción * * ***

Varias son las causas por las que muchos pequeños negocios y emprendedores en internet no consiguen resultados con sus empresas, no tienen ventas ni logran captar la atención de los visitantes.

Aunque los motivos varían según la situación particular de cada negocio, existen algunos errores que se repiten en todos ellos, que usted debe conocer e identificar.

Si consigue evitar estos errores frecuentes, su empresa en internet estará en una mejor posición frente a su competencia, lo que sin duda le ayudará a potenciar su negocio y por lo tanto contribuirá a que consiga mejores resultados de los que tiene ahora.

De esto le quiero hablar hoy de "7 Errores Fatales Que Debe Evitar En La Promoción De Su Negocio"

Por eso, déjeme decirle cuales son, para que una vez tomados los correctivos de su parte, pueda con su esfuerzo y trabajo continuo ayudarse a tener la posibilidad de obtener mejores "Resultados" en los negocios en internet.

*** * * ERROR FATAL N° 1 * * ***

No Utilizar El E-mail Marketing

Son pocos los negocios que usan el correo electrónico como herramienta comunicacional y de ventas y los pocos que lo utilizan, no hacen un uso efectivo del e-mail marketing, por lo cual lo hacen mal o no lo aprovechan en su máximo potencial.

Esta comprobado que solo el 5% de los visitantes compran a la primera visita, la mayoría lo hacen después de la sexta o séptima, por eso su principal objetivo como comerciante on-line es "Crear Relaciones Duraderas entre los visitantes y su sitio Web" y nada mejor que ganando la confianza de sus visitantes y posicionándose como experto en su mercado diana utilizando un boletín electrónico, mensual, quincenal o semanal.

Utilizar un boletín electrónico por suscripción voluntaria (Opti-In), es la mejor forma de hacer marketing, además de fidelizar a sus visitantes también lo hará con aquellos que ya le han comprado la primera vez, con la que las relaciones con el permanecerán vivas y aumentara la posibilidad de hacer una segunda, tercera, cuarta o quinta venta.

*** * * ERROR FATAL N° 2 * * ***

Inscribir Su Sitio Web Utilizando Los Servicios "Free For All" o FFA

NO Utilices JAMÁS sitios del tipo "Free For All" o FFA .

En este caso, su popularidad disminuirá en lugar de aumentar.

Es fácil detectar este tipo de sitios: generalmente tienen algún programa informático o sistema bien sea gratuito o muy económico, para inscribir sus páginas en cientos o miles de buscadores, directorios o tableros de anuncios clasificados.

Nunca haga uso de esos servicios pues perjudicará su negocio!

La inscripción tanto en buscadores, directorios o tableros de anuncios clasificados es una inscripción que usted tiene que realizar de manera individual es decir uno a uno.

*** * * ERROR FATAL N° 3 * * ***

No Darle la Importancia Que Se Merece A La Popularidad De Los Enlaces

NO cometa el error de pensar que la popularidad de sus enlaces no es importante.

La mayoría de las veces, el estar listado en otros websites y el tener sus páginas optimizadas suele ser suficiente para lograr un buen posicionamiento en las búsquedas, mientras mayor sea la cantidad de enlaces apuntando a su sitio web, mayor será la cantidad de visitas que va a tener y mayor será la posibilidad de hacer ventas.

El tráfico es la sangre vital de los negocios en Internet, sin tráfico no hay visitantes cualificados y sin visitantes usted No Tiene Negocio.

Por lo tanto debe asegurarse de tener la mayor cantidad de páginas apuntando a su sitio web.

Debe tener siempre en mente la siguiente Regla:

CERO ENLACES = CERO TRAFICO = CERO VENTAS = CERO DINERO

*** * * ERROR FATAL N° 4 * * ***

Participar De Programas o Sistemas de Intercambios de Enlaces o Banners

NO Participe de programas o sistemas de intercambio de enlaces o banners, muchos buscadores penalizan esta acción quitándole de sus listas.

*** * * ERROR FATAL N° 5 * * ***

Querer Vender En Los Foros, Comunidades o en las Redes Sociales

Nunca intente promocionar o vender ¡Absolutamente Nada dentro de Los Foros, Comunidades o en las Redes Sociales!...

Es la forma más rápida de destruir su credibilidad y de espantar para siempre a los que si lo haces bien, podrían haber sido unos excelentes clientes.

Es el error más común del 90% de los que ponen sus post en los Foros, comunidades y redes sociales.

*** * * ERROR FATAL N° 6 * * ***

Promocionar "Clonando" Los Mensajes De Otros

Es hoy día muy popular entre los emprendedores en Internet el estar apuntado a algún Programa de Afiliados.

Si este es su caso y está promocionando un producto o un servicio de terceros a través de este tipo de programas, escúchame bien.

"Nunca, Jamás" Utilice los mensajes de otros, ni los mensajes estándar prediseñados del programa de afiliados, ni en su e-mail promocional, ni en su carta de ventas previa a llevar a su prospecto a la página de compras del programa de afiliados.

Usted debe crear su propia carta de ventas, sus propios mensajes de e-mail, conseguirá mejores resultados que la "mayoría", ¿por qué?, por que no estará haciendo lo que hacen todos, lo que hace la "mayoría", usted con

esta acción se estará alejando de los demás que están apuntados promocionando los mismo productos o servicios dentro del programa de afiliados, con lo cual se estará diferenciando, estará creando su [Propuesta Única de Venta \(PUV\)](#) y créame es mucho más efectivo que diseñe usted propio e-mail y su propia carta de ventas.

Lo Contrario lo utilizan la mayoría de los afiliados que promueven el mismo programa que usted, y le aseguro que esto reducirá el índice de clicks y al final el índice de ventas que conseguirá.

*** * * ERROR FATAL N° 7 * * ***

Utilizar Siempre Los Mismos Mensajes

Cambie el texto de sus anuncios regularmente, esta comprobado que los anuncios, los mensajes, sino son cambiados con regularidad, terminan convirtiéndose y siendo percibidos como parte de la "Decoración" de la web, por sus visitantes.

Si está trabajando anuncios de Pago Por Clic (PPC) (Google AdWords, o Yahoo Overture), el simple hecho de cambiar regularmente los textos de los anuncios, aumentará un 34% el ratio de clic/through, en los tres o cuatro días posteriores a realizar el cambio de sus anuncios.

Su visitante puede que haya visto su anuncio alguna vez que buscaba información por alguna de las palabras claves que usted tenía colocadas en él. Incluso a lo mejor se sintió motivado por su anuncio y pincho en él para llegar a su carta de ventas, pero en aquel momento no estaba preparado para comprar.

Unos días después vuelve a buscar la misma información y vuelve a ver su anuncio, pero ya lo conoce y por lo tanto no va a pinchar en él.

El echo de que usted cambie el texto de sus anuncios, lo que va conseguir es que cuando esta persona regrese nuevamente a buscar la información, este visitante que ya esta en mejor disposición para ser motivado, ve un anuncio nuevo que no conoce y esta relacionado con lo que esta buscando, entonces vuelve a pinchar en su nuevo anuncio y llega de nuevo a su carta de ventas, es posible que ahora esta en mejor predisposición para realizar la compra y así de esta manera usted va a ganar un nuevo cliente.

Esto que le estoy comentando, está basado en el echo de que la gente busca información en internet por los mismos conceptos que le preocupan o sobre

los que quiere encontrar esta información, varias veces, lo que es lo mismo o resumiendo buscan la misma información repetidamente.

Ahora usted a cambiado el texto de su anuncio y este cibernauta que ya está en mejor disposición para ser motivado para la compra, ve un anuncio nuevo que no conoce y que esta relacionado con lo que esta buscando, entonces vuelve a pinchar en ese nuevo anuncio y llega a su carta de ventas.

Al esta mas predispuesto a la compra usted puede haber ganado un nuevo cliente, gracias al haber cambiado el texto de sus anuncios.

>>> **CONCLUSIÓN** <<<

Mi consejo final:

Siga al pie de la letra estas recomendaciones, evite cada uno de estos 7 errores Fatales promocionando su negocio en internet.

Le recomiendo que usted imprima esta lista y la mantenga siempre a la vista, porque posiblemente ayudará a sobrevivir y a mantener en el tiempo a su negocio.

Gracias por visitarnos ☺

Un Saludo Cordial de...

Omar Jareño

Ceo de [Capsulas de Marketing.com](http://www.capsulasdemarketing.com)

===== **Autorización** =====

Se autoriza la reproducción de este artículo siempre y cuando se haga en su totalidad, se den los créditos respectivos al autor y se incluyan los enlaces activos a la fuente. Deberá incluir al final del artículo los siguientes datos con los enlaces activos (es decir, que se puedan pulsar):

Nombre del Autor: Omar Jareño Vargas

Web: <http://www.capsulasdemarketing.com>

Una vez que lo publique, le agradeceríamos nos enviara un e-mail a: info@capsulasdemarketing.com indicándonos los siguientes datos:

Título Del Artículo:

Web o Boletín donde se Publicará:

Fecha de Publicación:

===== **Autorización** =====

Recursos Recomendados

Manual Práctico: Aprenda a Diferenciarse y Ganar Clientes, Con Su PUV

**¡140 Páginas De Contenido Real, Sólo
Contenido Relevante y Ejercicios Prácticos**

**Antes Disponibles Para Las Grandes Agencias de
Marketing y Publicidad y Unos Pocos Privilegiados!**



Aprenderás paso a paso de forma clara y sencilla como nunca antes otro experto de habla hispana lo ha presentado, cómo desarrollar tu estrategia de diferenciación y posicionamiento empresarial que te llevarán a sintetizar en tu PUV, el mensaje en torno al cual girarán todas tus estrategias de marketing y publicidad.

Las "Estrategias de Diferenciación y Posicionamiento Empresarial", que sólo estaban al alcance de las Grandes Agencias De Publicidad, y de unos pocos privilegiados, desde ahora TODAS a tu disposición.

Olvídate para siempre de contratar una Agencia de Publicidad que te cobre miles de dólares para ayudarle a diferenciar y posicionar su empresa...

**¡ Es Sin Lugar A Dudas,
El Mejor Y Más Completo Manual Práctico
Sobre PUV´s Que Se Halla Escrito Jamás
En El Marketing De Habla Hispana!!!**

Más Info

Recursos Recomendados

Manual Práctico:

Secretos Para Promocionar Tú Página Web, Sin Gastar Un Sólo Céntimo

¡ Nada de Palabras de RELLENO Inútiles,
Sólo Trucos, Técnicas y Estrategias Prácticas !



La única cosa mejor que conseguir tráfico web, es conseguir tráfico web **GRATIS!** **Espectacular Manual Práctico Recomendado** para la pequeña y mediana empresa, autónomo, emprendedor o webmaster que necesiten promocionar su sitio web sin tener que gastar dinero.

Cualquier persona puede conseguir mucho tráfico web, si hacen ciertas cosas...y este manual te **DESVELA** detalladamente y por primera vez, esas cosas...

Trucos, Técnicas y Estrategias probadas para conseguir promocionar tu web, Sí Pones en Práctica los sistemas revelados en este manual, conseguirás un continuo flujo virtualmente ilimitado de visitantes cualificados y potenciales clientes a tu negocio en la red.

Más Info

Sobre el autor

Omar Jareño Vargas, desde el año 1986, ha desarrollado su carrera profesional en el entorno de la Pequeña y Mediana empresa.

Es uno de los principales expertos en marketing en la red hispana, que te ayudará a desarrollar tu negocio en Internet.

Es autor de varios libros importantes de Marketing en Internet y comercio electrónico, cursos y audio seminarios, disponibles en Internet.

Colabora como Articulista y Asesor Experto de Marketing en portales especializados de Internet en España como:

<http://www.CapsulasDeMarketing.com>

<http://www.Emagister.com>

<http://www.SecretosEnRed.com>

<http://www.omarjareno.com/>

<http://www.puromarketing.com>

<http://www.Marketing-xxi.com>



Participa con asiduidad en cursos, jornadas, talleres y seminarios con las últimas tendencias de marketing y comercio electrónico, tanto de ámbito nacional como internacional.

Ahora esta aquí a su total y completa disposición para ofrecerle toda su experiencia y conocimientos adquiridos frutos de sus estudios continuos del comercio electrónico, para ayudarle a desarrollar un negocio fuerte y exitoso en la red.

Visita su web personal: www.OmarJareno.com, desde donde él mismo podrá asesorarte.

También encontrarás información relevante.

Conferencias – Cursos - Seminarios

Si va a dictar una Conferencia, Seminario o Curso en Vivo a su Equipo de Trabajo, o Grupos Grandes y Necesita un Orador Experto en Marketing y en Desarrollo de Negocios en Internet, póngase en Contacto con nosotros a través de los teléfonos: 0034 981256119 - 0034 629577788 o

Escribanos un email a info@omarjareno.com

Referencias en Internet

- ❑ Mi sitio web www.OmarJareno.com
- ❑ Articulista y Asesor Experto de Marketing:
www.CapsulasDeMarketing.com
- ❑ Editor del Boletín de www.CapsulasDeMarketing.com
- ❑ Director de www.PcShopGalicia.com
- ❑ Editor de www.PcShopGalicia.com

Bitácoras – Blogs

- ❑ Artículos e Ideas Frescas De Marketing Para Emprendedores De Negocios On-Line
<http://capsulasdemarketing.blogspot.com>
- ❑ Secretos Desvelados de Marketing en Internet
<http://omarjareno.blogspot.com>

P.D.: ¿Quieres saber algo más sobre mi?
Puedes buscar aquí: [Omar Jareño en Google](#)

• Para cualquier información o consulta comercial puedes dirigirte por los siguientes medios de contacto:

Atención telefónica

Tel: +34 881 914461

Tel: +34 629 577788

Horario

Lunes a Viernes:

1:30 PM a 7:30 PM

Si lo prefieres a través de la dirección de correo electrónico:
info@omarjareno.com