



**Negocios
Digitales 101**

DESCUBRE LOS 8 MODELOS MÁS LUCRATIVOS

8 Negocios por internet que puedes
comenzar hoy mismo desde la
comodidad de tu casa

Spreadsheetsensei.com



**SPREAD SHEETS
SENSEI**

<https://cursosengrupo.com/>

Copyright And Disclaime

Ninguna parte de esta publicación puede ser reproducida o transmitida por ninguna forma o medio, mecánica o electrónica, incluyendo fotocopias y grabaciones o cualquier otro sistema disponible sin autorización escrita de parte del autor.

Este libro ha sido escrito con fines meramente informativos. Cada esfuerzo se ha hecho para hacer de este libro electrónico lo más completo y preciso posible. Sin embargo, puede haber errores tipográficos o de contenido. Además, este libro proporciona información sólo hasta la fecha de publicación. Por lo tanto, este libro electrónico debe ser utilizado como una guía - no como la fuente última.

El propósito de este libro electrónico es educar. El autor y el editor no garantizan que la información contenida en este libro electrónico esté totalmente completa y no será responsable de los errores u omisiones. El autor y editor tendrán la responsabilidad a ninguna persona o entidad con respecto a cualquier pérdida o daño causado o presuntamente causado directa o indirectamente por este libro electrónico.

Tabla de Contenidos

Introducción.....	6
Estadísticas sobre cómo ganar dinero online.....	8
Qué aprenderás.....	11
Capítulo 1: El negocio de productos de información	
Cómo está la gente ganando dinero con los productos de información...	13
Cómo crear tu primer producto de información.....	15
¿Qué precio poner a su e-book?.....	17
Crear su página Personal/Ventas.....	19
Capítulo 2: Marketing de afiliación.....	21
Cómo iniciarse en el marketing de afiliación.....	22
Mejores prácticas y consejos del marketing de afiliación.....	25
Capítulo 3: Negocio de creación de Software	27
Cómo obtener beneficios económicos de software.....	28
Cómo crear su propio software.....	29
Capítulo 4: Modelo de membresía.....	32
Crear su propia página web de membresía.....	33
Capítulo 5: eBay.....	35
Vender cosas que has hecho.....	35
Comprar y vender.....	36
Capítulo 6: Envío y entrega.....	38
Cómo empezar en el envío y entrega.....	39
Crear una tienda de eCommerce.....	41
Capítulo 7: Marketing CPA.....	44
Empezar.....	45
Cómo ser aceptado en la Red CPA.....	46
Capítulo 8: Bloguear.....	48
¡Cómo empezar y tener éxito!.....	50
Poner a punto un Blog.....	50

Crear publicaciones de Blog.....	52
El SEO y otras formas de marketing del blog.....	54
Otros modelos de industrias que están funcionando.....	56
Conclusión y sumario.....	57
Como empezar.....	58
¡Aún hay mucho más!.....	59
Su plan de acción.....	60

Introducción

Hay un sinnúmero de excelentes razones para estar interesado en ganar dinero Online y no es exagerado decir que esta es una decisión que puede cambiar su vida entera.

Ganar dinero online es atractivo en primer lugar a muchas personas por la libertad que les ofrece. Si usted puede ganar dinero online significa que usted puede trabajar desde cualquier lugar del mundo. Para algunas personas esto significa trabajar desde casa, que es una gran manera de tener un estilo de vida mucho más relajado.

¿Imagínese que no tiene que levantarse temprano para ir al trabajo, que pueda escoger y elegir sus horas de trabajo, o trabajar en la cama cuando no esté de humor? A quien no le gustaría esto

Otros serán más ambiciosos con su capacidad para trabajar desde su casa y en su lugar la utilizarán como una forma de viajar por el mundo como un "nómada digital". Si usted tiene un modelo de negocio en línea que funciona puede ganarse la vida en cualquier parte del mundo siempre y cuando usted tenga una computadora portátil y una conexión a Internet. ¿Por qué no ver el mundo y tener algunas experiencias increíbles a lo largo del camino?

Esto abre un nuevo concepto llamado "diseño de estilo de vida". El diseño de estilo de vida significa decidir qué tipo de vida le gustaría vivir y luego hacer un plan para adaptarse a ese estilo de vida - en lugar de caer en un trabajo y luego ser obligado a cambiar su vida alrededor de eso.

No es sólo la falta de trayecto que hace que trabajar online sea "más libre" sino que Muchos modelos de negocios online tienen la ventaja de ser formas de ingresos "pasiva". Lo que esto significa es que usted puede ganar dinero incluso mientras está durmiendo o relajándose con los amigos. En última instancia, si usted es muy inteligente con su modelo de negocio online, puede llegar a generar un ingreso masivo, ¡mientras que pasa muy poco tiempo trabajando realmente!

Pero hay otros beneficios masivos a ganar dinero online también. Por ejemplo, ganar dinero a través de un modelo de negocio online esencialmente significa que usted está ejecutando su propio negocio lo cual es una experiencia muy gratificante y satisfactoria. Puede hacer algo que realmente le importa y ser su propio jefe con su propio nombre de empresa, su propio logotipo y su propia declaración de la misión.

Luego está el hecho de que potencialmente puede ganar mucho más en línea. La mayor parte de los mejores modelos de negocios online son altamente apalancables y tienen muy pocos gastos generales. Con usted siendo la única fuente de ingresos y posiblemente único empleado, para empezar, se puede generar una enorme cantidad de dinero y el progreso será mucho más rápido de lo que lo sería si subiera la escalera corporativa de manera tradicional.

¿Pero tal vez todo esto suena un poco como un sueño imposible? Tal vez usted no piensa que tiene lo que se necesita para ser un vendedor exitoso en Internet, propietario de un sitio web o desarrollador de aplicaciones?

En realidad, resulta que este tipo de negocio es más común de lo que piensa. Y se está volviendo mucho más común mientras lees esto. Con toda probabilidad, estos modelos de negocio en línea son una mirada hacia el futuro. Un día, podemos encontrar que muy pocos de nosotros terminaremos trabajando en entornos corporativos, mal ventilados.

Para demostrar que esto es posible hoy en día, te mostrare algunas estadísticas bastante impresionantes en relación con los negocios online...

Estadísticas sobre cómo ganar dinero online



- 8% de los comerciantes afiliados ganan entre \$ 50K- \$ 100K
- 12% de los comerciantes afiliados ganan más de \$ 100K
- Muchos productos de afiliados ofrecen hasta un 75% de comisión!
- Más de un tercio de las empresas están introduciendo un "programa de transformación digital" en la compra con la promesa de ganar dinero en línea
- Otro tercio ya han puesto un programa de este tipo en su lugar!
- En 2015, la comercialización de contenidos generó 3 veces el número de clientes potenciales para los negocios que el marketing tradicional
- El 73% de las organizaciones B2B utilizan la comercialización de vídeo
- 78% de las empresas han abierto departamentos de medios sociales
- 91% de todos los consumidores abren su correo electrónico diariamente
- El 66% de los clientes estadounidenses mayores de 15 años han adquirido un producto a través de una campaña publicitaria de correo electrónico
- Correo electrónico de publicidad tiene un ROI de 4.300%!
- Uno de cada cinco estadounidenses ahora trabaja desde su casa (gracias a Internet)
- Ese total asciende a 53 millones de estadounidenses independientes
- 54% de los vendedores creen que la demanda del SEO será más alta en los próximos años
- El 96% de los vendedores basan su negocio en la optimización de motores de búsqueda

- Irónicamente, la optimización de motores de búsqueda es el término más popular de búsqueda en Google en relación con la comercialización
- Los anuncios en búsquedas representaron \$ 9,1 billones de la inversión publicitaria en el primer semestre de 2022

¡Y todavía Podría seguir y seguir con más datos!

Así que el punto es, ganar dinero online es de hecho algo que va hacia arriba y que cada vez más personas y empresas se están interesando y adentrando en esta industria. No es raro o poco común ganar dinero online ahora -. Es algo que más de 50 millones de estadounidenses están haciendo e incluso grandes empresas ahora están haciendo la mayor parte de su negocio en línea.

Aún más, es que este libro te va a mostrar lo fácil que es empezar a ganar dinero online. Veras que hay un sinnúmero de métodos diferentes que puedes utilizar para ganar dinero y muchos de ellos son increíblemente simples y no requieren ninguna inversión por adelantado.

Es decir, que si usted está tan interesado y le dedica el tiempo que necesita , puede ir empezar a hacer dinero en línea esta noche.

Y eso es otra cosa interesante a considerar. Ganar dinero online es algo que se puede hacer mientras mantiene su trabajo actual.

Esto no tiene por qué significar dar el paso aterrador de renunciar a su trabajo actual y poner todos sus huevos en una canasta. Usted puede comenzar a ganar dinero en línea hoy y puede comenzar a considerar dejar su trabajo una vez que usted esté haciendo un ingreso estable y decida que es seguro y razonable hacerlo.

O bien, puede continuar manejando un “negocio secundario por tiempo indefinido y potencialmente duplicar, ¡triplicar o cuadruplicar sus ingresos! Si el trabajo que tiene actualmente le gusta.

Qué aprenderás en este Ebook

En este libro, aprenderá los diferentes modelos de negocio online que existen actualmente en los cuales usted puede comenzar a ganar dinero. Estos son métodos probados que actualmente están siendo utilizados por un sinnúmero de personas y que pueden ayudarle a beneficiarse de forma inmediata. Eche un vistazo a través de cada capítulo y aprende cómo funciona cada uno. De esta manera, puede decidir qué método es el mas adecuado para usted y como puede comenzar de una vez por todas.

A continuación le presento un pequeño adelanto de lo que aprenderá a través de este ebook:

- Cómo crear un producto de información
- Cómo vender productos de afiliados
- Cómo crear y vender una pieza de software
- Cómo hacer dinero de un 'software como servicio' modelo de negocio
- Cómo hacer dinero de un sitio web o blog
- Qué es CPA y cómo se puede utilizar para hacer dinero
- Cómo manejar un negocio a través de eBay

- Cómo promover un sitio web, blog o tienda de comercio electrónico
- Cómo crear un negocio de envío
- Cómo crear un sitio de membresía
- ¡Y mucho más!

Capítulo 1: El negocio de productos de información



Un producto digital es esencialmente un producto que no tiene es físico y que se puede guardar en un ordenador, teléfono inteligente o tableta.

Un producto de información por su parte es un producto que gira en torno a proporcionar información. Eso significa algo así como un libro electrónico, un podcast o un curso online.

Por lo que un producto informativo digital es algo que cumple estos dos requisitos... ¡Un ejemplo de esto es este mismo libro electrónico! Este libro electrónico es informativo porque estás aprendiendo con él y es digital porque sólo existe en un archivo en su disco duro.

La creación y venta de un producto digital es actualmente uno de los modelos de negocio más populares y más eficaces que hay. La razón de esto es que ofrece un increíble ROI y es altamente versátil.

Cuando se crea y vende un producto digital, está proporcionando valor en la forma de la información contenida en el mismo. Esto es lo que le permite cobrar dinero por su producto y es lo que lo hace que sea deseable para su público.

Al mismo tiempo, sin embargo, un producto digital tiene muy poca sobrecarga. Puede haber algo de inversión inicial involucrado en la creación de su producto ya que necesitará externalizar el proceso o pagar a alguien para crearlo para usted, pero después de eso, a continuación, será capaz de vender tantas copias como desee sin que le cueste un solo centavo. No hay ningún costo asociado con el almacenamiento, no hay entrega y no hay materiales.

En los negocios, esto se conoce como "COGS" o "El costo de explotación '.

Con un valor alto y sin gastos generales, un producto digital puede proporcionar beneficios casi del 100% en cada venta. Lo bueno es que es muy versátil y fácil de crear y vender. No es necesario estar en contacto con un contratista de fabricación, o encontrar el capital inicial, o aprender a codificar... Siempre y cuando usted entienda cómo escribir en un procesador de textos, esta opción está disponible para todo el mundo.

Cómo está la gente ganando dinero con los productos de información

Entonces, ¿cómo podemos convertir este modelo de negocio en una máquina de hacer dinero? Un buen ejemplo al que podemos recurrir es "DoubleYourDating" (www.doublingyourdating.com).


Essential Dating Knowledge



Double Your Dating Book

Learn the foundation of David DeAngelo's teachings. Exact steps and specific directions to help you be more successful with women...



Attraction Isn't a Choice Book

As a man, the most important skill you will ever discover is how to trigger SEXUAL ATTRACTION inside of a...



Advanced Dating Techniques

Here you'll get intensive "boot camp style" training with step-by-step techniques for overcoming fear, approaching women, getting emails and phone...



Monthly Interviews

Every month I release one of these amazing interviews with a guy who is VERY successful with women.

Este es un sitio web que vende una amplia variedad de diferentes productos informativos, todos ellos relacionados con la manera de atraer y conocer mujeres.

Los propietarios de este negocio invierten un poco de tiempo y dinero en la ejecución del sitio y su promoción y luego generan ingresos de las personas que deciden que les gustaría obtener más información y por lo tanto compran los libros. Esto funciona porque los productos que venden tienen una muy fuerte "propuesta de valor", lo que quiere decir que resuelven un problema claro y sencillo y prometen hacer la vida de los compradores mejor de forma cuantificable.

Esto hace que sea mucho más fácil su promoción.

En este caso, 'citas' es el nicho de mercado (es decir, el tema) y este es uno de los nichos más populares y rentables que hay. Otras opciones populares incluyen "hacer dinero en línea", "estilo", "pérdida de peso", "la construcción de músculo". Recuerde, los libros electrónicos son sólo una opción. También puede vender una serie de vídeo, un curso en línea, un "informe" más corto o una gama de otros productos de información.

¿Cómo funciona este modelo de negocio?

Este modelo de negocio funciona en gran medida con publicaciones en su blog, lo que le ayudará a atraer más tráfico a su sitio web. Cuanto más se añade contenido a su sitio web por medio de su

blog, más gente va a ser capaz de encontrar su sitio web a través de Google y más personas podrán compartir su contenido en los medios de comunicación social.

Agregar contenido a su blog también le permite construir confianza con su público. Las personas que disfrutan de su contenido en el sitio web se encontrarán con ganas de más y confiarán en lo que tengas que decir. Esto significa que va a ser mucho más probable que quieran comprar sus productos cuando vean que proporcionan aún más información de valor por un pequeño pago.

Lo que acabo de decir es la base para 'el contenido de marketing ', que veremos más cuando nos encontremos en el capítulo dedicado a los blogs.

En realidad, también hay otros métodos que puede utilizar para vender un producto digital. Por ejemplo, se puede vender un producto digital a través de las redes sociales, en foros o incluso a través de Amazon (para Kindle). Otra opción es dejar que otras personas promuevan su producto por usted y simplemente tomar parte de las ganancias.

Cómo crear su primer producto de información

Así que hay un montón de opciones cuando se trata de vender un producto digital. En pocas palabras, esta es una de las maneras más simples y más fáciles de conseguir un producto que puede iniciar a promover y comercializar.

Pero, ¿cómo puedes crear un producto?

Hay un montón de opciones aquí, pero en muchos casos, usted será capaz de manejar simplemente la creación de su producto digital usted mismo. Si usted está vendiendo un libro electrónico, por ejemplo, sólo tiene que crear un documento de gran tamaño MSWord, incluya algunas imágenes y un buen formato y guarde el archivo final en formato PDF. Alternativamente, si va a crear una serie de vídeos, puedes filmarte a ti mismo en una cámara y luego editar el video cuidadosamente utilizando un software de edición como Adobe Photo Shop.

Creando un curso por correo electrónico es aún más fácil. Para ello, todo lo que necesita es escribir algunos mensajes de correo electrónico y luego inscribirse en un servicio de email marketing que pueda usar para que automáticamente puedas enviar mensajes de correo electrónico. Una buena opción es [AWeber](#) y la que recomiendo es [Aweber.com](#).

El consejo principal al hacer esto es que se asegure de crear un producto digital del que este orgulloso y que demuestre su conocimiento en el tema.

Es muy importante que llegue a crear a un producto digital del que esté orgulloso ya que de esta manera usted será capaz de promoverlo mucho más fácil. Cuando hablas de un producto que realmente crees, su pasión se encontrará con la gente y serán mucho más propensos a creer en lo que estás ofreciendo. Si eres un poco tímido y no confías en la calidad de lo que has creado, entonces su comercialización carecerá de convicción y que no va a atraer clientes para la compra de su producto.

En cuanto a la creación de producto en base a sus fortaleza, lo que quiero decir es que elija un tema que usted conoce y que sea relevante para nicho de mercado. ¡Si eres un gran escritor entonces que esperas, escribe un libro electrónico! Si no eres tan bueno en la escritura, pero tienes un don con la cámara, ¡pues filme una serie de videos! Si no puede hacer ninguna de esas cosas, entonces considere el uso de capturas de pantalla de su ordenador / cree presentaciones de diapositivas y luego nárrelas.

Por otra parte, otra opción popular es simplemente externalizar la creación de su producto de información digital. Hay miles de escritores, editores de vídeo y otras personas capacitadas en la web y cualquiera de ellos probablemente estarán encantados de ayudarle.

Los mejores lugares para encontrar estas personas son por lo general los sitios de trabajo independiente que incluyen la talla de 'Elance' (www.elance.com) o 'UpWork' (www.upwork.com). En cualquiera de éstos debería ser capaz de encontrar a alguien con las habilidades que necesita y desde allí le costará entre \$ 100 y \$ 1.000 dependiendo de la naturaleza del trabajo que necesita hacer y la calidad que busca (buenos escritores cobran por lo general más de \$ 3 por 100 palabras).

¿Qué precio poner a su eBook?

Una vez que tenga su producto digital, la siguiente pregunta es cuánto quiere cobrar por ello. Esto por supuesto es decisión suya, aunque usted no querrá cobrar demasiado y alejar a su público. Recomendamos alrededor de \$ 7 para un informe corto o \$ 17-27 para un libro electrónico largo (más de 10.000 palabras).

Lo que encontrará al mirar alrededor de la web es que hay un montón de ejemplos de libros electrónicos que se venden a precios ridículos - a veces tanto como \$ 50, \$ 100 o más. Mientras esto sucede, los libros muy rara vez se las arreglan para proporcionar un valor real por dinero que cuestan y en el largo plazo, esto puede conducir a una reputación dañada y clientes inconformes. Del mismo modo, le resultará mucho más fácil de vender un libro más barato para empezar hasta que haya construido una reputación por sí mismo como alguien en quien se puede confiar y que ofrece contenido de primera calidad.

Un buen consejo es comenzar con algo pequeño para probar el mercado. No se enfoque en crear el libro electrónico para poner fin a todos los libros electrónicos. En su lugar, comience con algo pequeño, como un informe, véndalo por \$ 7.

Esto le permite iniciar rápidamente y fácilmente a perfeccionar su modelo de negocio y generar ingresos sin invertir demasiado o crear demasiado riesgo. Sólo una vez que usted ha visto que este método está funcionando y que está ganando dinero, podrá ir invirtiendo más en el modelo de negocio con un producto más grande a un precio más alto.

¡Recuerde también - no hay nada que le impida experimentar con puntos de precio y poner en marcha 'tests y ensayos' para ver cuál es el más rentable!

Crear su página de ventas o landing page

Una de las herramientas más importantes cuando se trata de la comercialización de un producto de afiliado es crear un landing page. Esto es esencialmente una sola página, también conocida como 'página de ventas', que se dedica exclusivamente a la venta de un único producto.

Una página de ventas o landing page se verá diferente a las otras páginas de su sitio web, ya que no tiene vínculos con otras partes de la página, sin anuncios y no hay imágenes que distraen. En otras palabras, todo en la página está ahí para servir al único objetivo de vender copias de su producto de información o cualquier otra cosa que sea que usted está vendiendo.


A menudo, estas páginas son largas y estrechas y contienen una gran cantidad de texto y una gran cantidad de botones de 'Comprar ahora'. Aquellos botones Comprar ahora son su "llamado a la acción" y por supuesto que contienen el enlace de afiliado que acaba de adquirir.

La verdadera magia de la página de destino es el texto. Toda la copia aquí va a ser dirigida a persuadir a la gente a comprar el producto y aquí es donde realmente va a ganar su dinero. Su objetivo es ser lo más convincente posible mientras no se malinterprete lo que está vendiendo.

La manera de hacer esto es recordar "la propuesta de valor". Esto significa centrarse en lo que hace el producto para la gente. ¿Cómo van a ser sus vidas mejor después de haber usado el producto? Tal vez van a tener éxito con el sexo opuesto, o tal vez van a ser mucho más ricos y más felices.

Su trabajo consiste en conseguir que se imaginen esa posibilidad y que desean realmente. Al mismo tiempo, usted señala sus actuales deficiencias en su situación y por qué sus intentos previos para mejorar su suerte en la vida pueden haber fallado. En otras palabras, usted presenta un problema y luego proporciona la solución - que la solución es el libro electrónico que está vendiendo o el curso en línea.

Una manera fácil y rápida de crear una página de ventas es mediante el uso de OptimizePress (<http://optimizepress.com>), que es un plugin para Wordpress.





Fully Responsive "Mobile Ready" Pages Instantly

OptimizePress automatically generates fully responsive pages for you when you with no extra work. So now your landing pages, sales pages and membership sites will all look stunning on any device

OptimizePress + WordPress (Comes in Theme & Plugin Formats)

OptimizePress comes in WordPress Theme & Plugin formats, so is fully integrated with the WordPress CMS. You can use the plugin version of OP with any other theme if you want to keep your main blog design.

You also benefit from the power of the WordPress eco-system and the thousands of plugins available to add additional functionality and optimization to your websites

Una vez que tenga esta página de destino terminada, estará bien equipado para comercializar su producto con mucha facilidad.

¡Por ejemplo, si usted paga por la publicidad entonces todo lo que necesita hacer es asegurarse de que esos anuncios están enviando el tipo correcto de tráfico a su página de ventas!

Del mismo modo, se puede repartir a mano o con flyers con la URL de su página de ventas, o se puede mencionarlo en una publicación en las redes sociales.

¡Si has escrito bien el guión de ventas a continuación, se puede esperar un gran número de personas que tropiezan en esa página para terminar la conversión - convirtiéndose en clientes de pago!

Capítulo 2: Marketing de afiliación



El marketing de afiliación es muy interesante, ya que en realidad es similar al último modelo de negocio que vimos pero con una diferencia fundamental: no necesitas un producto propio.

Así que, si pensabas que la creación de un producto digital era de bajo riesgo, esto es aún de más bajo riesgo.

¿Cómo es esto posible? Simple: usted está vendiendo productos de otra persona. Sus beneficios vendrán luego en lugar de la comisión hecha en ese producto que es mucho más alta en la web de lo que es para los vendedores de puerta a puerta. Para poner las cosas en perspectiva, a veces se puede hacer tanto como 100% de comisión sobre un producto digital. ¡Eso significa que ganan en realidad más que el creador del producto!

Entonces, ¿cómo funciona esto? ¿Por qué estarían interesados en ofrecerle más dinero que a ellos mismos? Como ya comentamos, un producto digital no tiene COGS lo que significa que ofrece un 100% de ganancia.

El creador del producto puede vender tantas copias de su producto como desee después y después obtener afiliados para vender más de su producto por encima de eso. Puede ser que no reciban el 100% de sus ventas, pero lo que siguen siendo las ventas adicionales generan beneficios adicionales por encima de lo que ya ganó. Y cuanto más comisión le ofrecen a usted, más gente va a tener su producto y empezar a promoverlo.

¡Esto significa que pueden terminar con una legión de personas que venden sus productos mientras obtienen beneficios!

Desde su punto de vista, también tiene mucho sentido. No sólo está consiguiendo vender un producto sin tener que invertir tiempo y dinero en la creación - pero también es capaz de elegir un vendedor probado y comprobado. ¡En otras palabras, se puede elegir algo que ya se sabe que se está vendiendo muy bien!

Y no hay límite para sus ganancias, aquí tampoco: si quieres más dinero, sólo tienes que encontrar un producto más caro. ¡O tal vez usted termine por tomar 2 o 10 productos de afiliados y ganar de todos ellos!

Cómo iniciarse en el marketing de afiliación

Entonces, ¿significa que esto realmente funciona?

Para empezar, es necesario encontrar el producto que desea vender. La forma más sencilla de hacerlo es a través de una red de afiliados como JVZoo (www.jvzoo.com), Commission Junction (www.cj.com), ClickBank (www.clickbank.com), WSOPro (www.warriorforum.com/warrior-Especiales-ofertas/) u otros.

JVZoo.com

Home Affiliates Sellers MarketPlace Tools Hosting Need Help?

Sell it... Promote it... Deliver it...

There are no out-of-pocket costs to become a JVZoo seller. You can create as many buy buttons as you like and add as many projects as you want to our marketplace!

BECOME A SELLER **BECOME AN AFFILIATE**

Instant Affiliate Payments
Say goodbye to all other third party seller tools. JVZoo incorporates everything you need in one convenient place.

Global Vendor Access
By sending a buyer to one of our vendors you are automatically cooked to any other product in our marketplace.

Tracking & Statistics
Necessary tools to make well informed decisions and quickly figure out what is working for you and what is not.

Stylish Button Creation
Choose from a variety of pre-tested buy buttons. Instantly create dime sales that count sales left.

Seamlessly Integrated
Say goodbye to all other third party seller tools. JVZoo incorporates everything you need in one convenient place.

PayPal Payments
JVZoo runs on a split payment system that not only protects you better but it also keeps your affiliates happy.

RECENTLY PAID CLIENT EARNINGS:
\$179,317,439.58

Become a JVZoo Affiliate
It is free to become an affiliate at JVZoo. You will have instant access to all of our affiliate tools and training. Simply fill out the form on the bottom of this page and you can start earning instantly paid commissions today.

LEARN MORE

Aquí será capaz de encontrar una lista masiva de productos de afiliados, junto con la cantidad que han vendido, la comisión que están ofreciendo y su precio. A continuación, encontrará algo que le guste y que se adapte a su nicho de mercado y que aplique para una "red de afiliados".

Ese vínculo es básicamente una URL especial que dirige a la gente a la página donde pueden comprar el producto el cual contiene una cookie que almacena en su ordenador los clic que le han dado en el enlace. Si hacen clic en el enlace y luego compran el producto dentro de un plazo determinado, eso se registra como su venta y obtienes el dinero. Muy sencillo!

CLICKBANK®

AFFILIATE MARKETPLACE CUSTOMER SUPPORT CREATE ACCOUNT LOGIN

Categories

- Arts & Entertainment
- Business/Investing
- Computers/Internet
- E-Business & E-Marketing
- Education
- Employment & Jobs
- Fiction
- Food, Wine & Cooking
- Games
- Green Products
- Health & Fitness**
 - Addiction
 - Beauty
 - Dental Health
 - Diets & Weight Loss

When you decide to make nutrition and exercise a priority, it's helpful to have experts to turn to for ideas to get started, workout plans, and advice on what to eat. Our health and fitness experts and coaches are here to guide you on your journey toward a better you.

Showing 1-20 of 97 results

Hemorrhoid NO MORE HEMORRHOID NO M \$37.00	AMAZING ABS SOLUTION AMAZING ABS SOLU \$57.00	THE RENEGADE DIET THE RENEGADE DIET \$19.95	The Ayurveda Experience THE AYURVEDA EXPE \$37.00
The Kidney Disease Solution THE KIDNEY DISEASE \$67.00	Get Lean Program GET LEAN TRANSFOR \$87.00	COMMANDO TRAINING COMMANDO TRAINI \$99.00	Challenge Diet CHALLENGE DIET \$37.00

Su trabajo, entonces es promover simplemente un enlace de afiliado, que se puede hacer de varias maneras. Es posible, por ejemplo, decidir simplemente configurar una campaña de publicidad utilizando los anuncios de Facebook o de AdWords. Mientras que usted está pagando menos por la publicidad de lo que gana por las ventas, entonces esto va a ser un método eficaz.

Otra opción es utilizar sus propios canales. Si crea una lista de correo electrónico grande, entonces usted puede enviar su enlace de afiliado en torno a esos abonados después de que se ha construido su confianza. O si usted tiene un blog, puede promover el enlace de esa manera. Usted puede incluso promover los enlaces a través de las redes sociales, o por medio de carteles y folletos en el "mundo real". ¿O qué tal un canal de YouTube?

De cualquier manera, este es un modelo de negocio muy simple y sencillo que le permite ganar mucho dinero en efectivo sin tener que invertir algo o tomar cualquier riesgo en sí mismo. Hay algunas figuras muy conocidas en la industria del marketing de afiliado, que incluyen la talla de John Chow (www.johnchow.com) que ahora es algo famoso en línea y regularmente asiste a charlas y entrevistas. Otros nombres importantes son Mark Link y Rae Hoffman. Todas estas personas viven estilos de vida que disfrutan de increíbles ingresos pasivos mientras viajan por el mundo o pasan más tiempo con sus familias.

Mejores prácticas y consejos del marketing de afiliación

Ahora usted sabe lo que es el marketing de afiliación y cómo empezar a trabajar con una red de marketing de afiliados, el siguiente aspecto a considerar es la mejor manera de tener éxito en este espacio y que necesita realmente para iniciar a generar el tipo de ingresos que usted está buscando.

Uno de los puntos más importantes en este caso es elegir el producto adecuado. Por supuesto, esto significa que usted debe elegir un producto que se esté vendiendo bien y que ofrece una gran comisión en un precio atractivo.

Pero además de eso, también hay que pensar en cómo va a vender ese producto y como podrá tener éxito en ese nicho. Esta es la parte más importante y es algo que le ayudará un montón con los diferentes modelos de negocio online en realidad.

Al vender cualquier cosa, usted tiene que buscar lo que se conoce como la "la ruta al mercado". Esto significa esencialmente la ruta que va a tomar para presentar su producto al mayor número de personas que puedan estar interesadas en él. Si usted tiene un libro electrónico en la organización de flujo, una vía hacia el mercado podría ser algo así como un blog sobre las flores, o tal vez una revista para futuras novias.

La mayoría de nosotros tenemos algunos contactos y recursos que ya podemos utilizar.

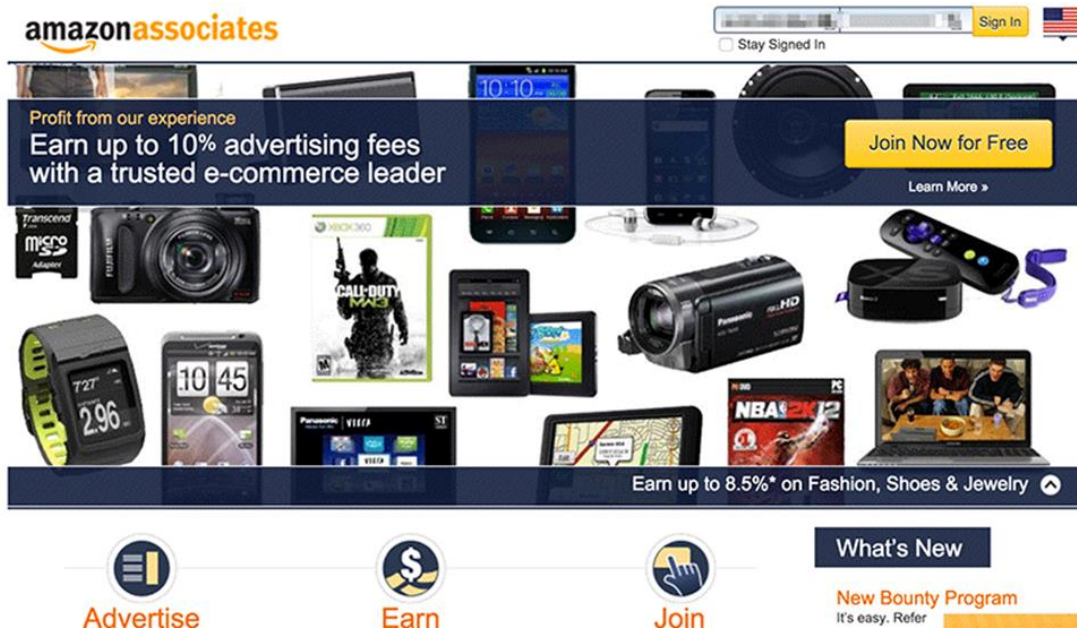
¿Tal vez resultan que está en contacto con un gran blogger en el nicho de la aptitud? ¿Tal vez por casualidad usted conoce el editor de una revista?

En lugar de elegir un producto al azar y luego tratar de construir ese público a partir de cero, elija un tema que ya tiene una ventaja inicial y luego explote esos contactos y oportunidades. Al elegir su producto, recuerde que usted no está simplemente eligiendo su producto - usted está eligiendo su mercado, ¡su estrategia de marketing y su público!

Ah, y con frecuencia esto significa que va para nichos ligeramente más pequeños. A veces es más fácil de encontrar y conectarse con un grupo de camioneros que llamar la atención entre todos los diferentes vendedores que van detrás de la multitud de citas. Una vez más, comenzando por cosas pequeñas e ir construyendo es a menudo la mejor estrategia.

¿Productos físicos?

Un último punto a considerar es que también hay una serie de programas de afiliación dirigidos a personas que desean vender productos físicos. El más conocido de ellos es el Programa de Asociados de Amazon (<https://affiliate-program.amazon.com/>). Esto le permite promocionar cualquier producto en Amazon por comisión, potencialmente la apertura a un público mucho más amplio. Tenga en cuenta sin embargo que estas ventas ofrecen comisiones mucho más pequeñas - típicamente alrededor de 3-10% del precio de venta.



Marketing Por afiliación: Comprar licencia para vender un producto

La diferencia de este modelo de negocios con el modelo de negocio de afiliados es que el dinero no está en la comisión por venta del producto sino en las próximas ventas es decir en el upsells (cuando le ofreces upgrade a tu cliente). El modelo de negocios de licencia te permite participar en las ventas backend, esto quiere decir que te pagan en todos los niveles de tu embudo de ventas y te permite compartir el cliente con el dueño de la compañía de por vida!.

La clave de este negocio está en los clientes que repiten ventas y vuelven por más producto de la compañía. Y con este negocio obtienes una ganancia por esto. Todo negocio, en línea o no, tiene cliente recurrentes. Si no fuese así, fuera muy difícil mantener un negocio a flote.

La clave de este modelo de negocio es en la construcción de relaciones a largo plazo con los clientes para que así puedas maximizar el valor de cada uno.

Este es un modelo de negocio recomendable para cualquier persona que no quiera crear su propio producto y quiera tener un negocio online como si fuese una franquicia.

Capítulo 3: Software o SaaS



Hay un problema con afiliados o productos de información: no le llegan a todo el mundo.

Una gran información del producto digital puede proporcionar un excelente valor para el usuario final y algunas personas realmente aprecian lo que pueden aprender de un libro electrónico.

Pero también hay un montón de basura por ahí. Algunos libros electrónicos son malos y tienen una mala reputación como resultado. Del mismo modo, algunas personas se creen graciosos sobre la venta de algo que, básicamente, cualquier persona con la información correcta podría hacer. Los libros electrónicos son un centavo de una docena también, lo que hace que sea mucho más difícil destacar y demostrar valor.

Eso antes de que incluso consideremos el hecho de que mucha de la información en un libro electrónico está normalmente disponible en línea de forma gratuita.

Algo un poco más ambicioso que se pueden crear en ese caso, es el software. El público en general está mucho más acostumbrado a gastar dinero en software y programas y es mucho más fácil comunicar el valor de algo que, por ejemplo, organiza sus contactos, o lleve a cabo matemáticas complejas.

Al mismo tiempo, sin embargo, el software tiene muchas de las mismas ventajas que los productos de información - una vez más, no hay ningún costo de ventas y no hay razón para gastar un montón de dinero en materiales caros.

También hay varias maneras diferentes de obtener beneficios económicos de software, que a su vez hace que sea potencialmente más atractivo para algunas personas...

Cómo obtener beneficios económicos de software

Una de las maneras más simples y directas de obtener beneficios económicos de software es, por supuesto, simplemente vender el software. Esto puede ser muy variado en cuanto al alcance y el precio.

Por ejemplo, si nos fijamos en una pieza de software, tales como Sony Vegas (software de edición de vídeo), eso le costará varios cientos de dólares por el paquete completo. Por otro lado, a continuación, tiene aplicaciones ", que se venden en la tienda Play Google o Apple App Store por 50 céntimos.

Por supuesto que es mucho más fácil ir tras el último mercado - una pequeña aplicación es más barata para desarrollar y mantener, y desde allí, tendrá una gran salida al mercado (y el sistema de pago) en forma de esas tiendas.

Otra opción con una aplicación por su parte es hacer dinero con la publicidad. En este modelo, en realidad se da la aplicación de forma gratuita, pero luego gana dinero cada vez que alguien hace clic en un anuncio o lo visualice que muestra en la parte superior de la misma.

Saas

Otra opción totalmente diferente es ir a la ruta de SaaS. Esto significa "Software como servicio" y, esencialmente, significa que usted está vendiendo el acceso a una pieza de software por un cargo fijo - al igual que una suscripción.

El sitio web de citas Match.com (www.match.com) es un buen ejemplo de esto. Otros a menudo ofrecen una suscripción gratuita con el fin de atraer a los clientes potenciales y luego alientan a mejorar su calidad de miembro mediante una cuota, que da acceso a más funciones. Ejemplos de esto incluyen Dropbox (www.dropbox.com), Evernote (www.evernote.com) y Feedly (www.feedly.com).



Cómo crear su propio software

Ahora, la creación de una pieza de software va a ser un poco más difícil que crear un producto de información. La pregunta es cuánto desafío está dispuesto a asumir.

Si usted va a crear una aplicación móvil, asumiendo que es algo simple, esto requerirá una inversión relativamente baja y que debe ser algo que la mayoría de los lectores pueden lograr. Por otro lado, sin embargo, si su intención es crear un modelo de negocio SaaS, esto implica mucho más trabajo.

Esto se debe a la creación de un software que puede ser un servicio que normalmente implica también la creación de algo que se ejecuta en el navegador y es habilitado mediante la nube. En otras palabras, la gente tiene que ser capaz de conectarse desde cualquier lugar, editar archivos, comunicarse con los demás, etc.

Esto significa, entonces, que su programa va a tener que funcionar en el servidor, lo que inmediatamente hace las cosas más complicadas como ahora tendrá que entender el funcionamiento de los servidores y es probable que tengas múltiples lenguajes de codificación con el fin de manejar lo que está pasando detrás las escenas (llamados el "back-end"). También tendrá que tratar con quejas de los clientes y los errores potenciales y en general proporcionar un servicio. Esto no es un modelo pasivo y tiene una barrera mucho más grande a la entrada.

Por supuesto, por otro lado, la creación de un modelo SaaS significa que usted tiene ingresos mucho más garantizados y potencialmente ganará mucho más de cada cliente. Una vez más, entonces, el mejor consejo es comenzar con algo mucho más simple como una aplicación móvil y luego construir los desafíos más grandes tales como una aplicación web.

De cualquier manera, usted o bien tendrá que aprender a programar o va a tener que encontrar a alguien que puede ayudarle a hacer eso. Una vez más, se puede externalizar la creación de su software yendo a Elance y UpWork. Si usted está construyendo un negocio SaaS, a continuación, tenga en cuenta que usted va a necesitar un "desarrollador full stack" lo que significa que tiene que contratar a alguien que entiende todo, desde HTML y CSS (que se utilizan en el diseño web) para PHP y Linux. En otras palabras, necesitan saber todas las etapas del proceso de codificación y cada elemento que contribuye a un pedazo del buen funcionamiento del software en la nube. Si no puede encontrar un verdadero desarrollador de pila completa, entonces es más probable que necesita un equipo.

Para aplicaciones móviles, la búsqueda de un desarrollador será un poco más simple. Asegúrese de ver una muestra de su trabajo en primer lugar aunque y de preferencia, trate de elegir a alguien que esté en su área local, de modo que se pueda trabajar juntos en el mismo equipo. Esto le ahorrará mucho tiempo.

Hazlo tú mismo

Si desea crear su propio software, ¿qué opciones tiene usted?

Por desgracia, esta es una cuestión masiva y no una que pueda ser respondida fácilmente. Basta decir que hay cientos si no miles de lenguajes de programación por ahí y el más adecuado para aprender dependerán exclusivamente de su nivel de habilidad y la naturaleza de su proyecto. Para hacer una aplicación para Android, por ejemplo, tendrá que aprender Java, así como la forma de utilizar el SDK de Android. Por el contrario, si usted está haciendo un juego de ordenador para el PC, entonces la estrategia más sencilla es probable que deberá aprender a utilizar la unidad que requerirá un poco de código en C #.

Como se ha mencionado, la creación de una aplicación web es un enorme desafío y necesitará conocer HTML y CSS, junto con PHP, Python o Ruby, y varios marcos más.

Todo esto no quiere decir que el aprendizaje de código no se puede hacer. Simplemente, debemos reconocer que no hay una sola manera de hacerlo y que tomará mucho tiempo. Si usted se está codificando, entonces debe comenzar con un proyecto simple. Cómprate un libro, haga un montón de búsqueda en Google y trabaje en algo muy simple como un ejercicio de aprendizaje para empezar.

Otra opción es utilizar algo así como una appbuilder. Estas son muy limitadas en términos de lo que pueden lograr y no será adecuada para la mayoría de los modelos de negocio online.

Por lo que esta opción es un poco más fuerte de las dos últimas. Sin embargo, si puedes crear algo realmente útil y único, ¡entonces habrás contribuido en gran medida a la web y puede estar muy orgulloso de eso! ¡Y aunque poco probable, esto tiene un potencial muy real para hacerte muy rico!

Capítulo 4: Modelo de membresía



Entonces, crear un modelo de negocio SaaS es un desafío bastante grande comparado con el modelo de negocio del marketing afiliados. Pero como hemos visto, sin duda tiene sus ventajas también. Y una de las más grandes de esas ventajas es el hecho de que le permite obtener ingresos recurrentes y le permite ganar mucho más de un solo visitante. En lugar de obtener un pago único por una descarga, se obtiene un pago recurrente de esa misma persona durante meses o incluso años.

¡Y como sucede, hay una manera más fácil de lograr esto... que es simplemente la creación de un sitio de membresía! Como su nombre indica, se trata de un sitio web o blog que cobra una tarifa recurrente por la membresía. Normalmente esto funciona mediante la presentación de cierta información de forma gratuita, pero luego para poder tener información privilegiada y tal vez poder participar en el debate / comunidad hay que inscribirse en la sección de pago.

Crear su propia página web de membresía

La buena noticia es que la creación de un sitio de membresía es en realidad relativamente simple y directo. Todo lo que necesita hacer es crear un sitio web o blog como lo haría normalmente - con ayuda de WordPress (<http://www.wordpress.org>) y luego instalar un plugin que se encargará de la tarifa recurrente en su nombre. Estos incluyen "AMember" (www.amember.com) y "MemberMouse" (<http://membermouse.com/>).

Name	Email	Phone	Membership Level	Expires	Registered	Engagement	Status	Actions
John Doe	john.doe@membermouse.com	415-555-1234	Basic Membership	Additional Content	Feb 27, 2019 12:00 pm	100%	Active	✖
Jane Smith	jane.smith@membermouse.com	415-555-5678	Basic Membership	Additional Content	Feb 16, 2019 12:00 pm	100%	Active	✖
Bob Johnson	bob.johnson@membermouse.com	415-555-9012	Basic Membership	Additional Content	Feb 16, 2019 12:00 pm	100%	Active	✖
Alice Brown	alice.brown@membermouse.com	415-555-3456	Basic Membership	Additional Content	Feb 16, 2019 12:00 pm	100%	Active	✖
Charlie White	charlie.white@membermouse.com	415-555-7890	Basic Membership	Additional Content	Feb 16, 2019 12:00 pm	100%	Active	✖
Diana Green	diana.green@membermouse.com	415-555-2345	Basic Membership	Additional Content	Feb 16, 2019 12:00 pm	100%	Active	✖
Eve Black	eve.black@membermouse.com	415-555-6789	Basic Membership	Additional Content	Feb 16, 2019 12:00 pm	100%	Active	✖
Frank Gray	frank.gray@membermouse.com	415-555-0123	Basic Membership	Additional Content	Feb 16, 2019 12:00 pm	100%	Active	✖
Grace Hall	grace.hall@membermouse.com	415-555-4567	Basic Membership	Additional Content	Feb 16, 2019 12:00 pm	100%	Active	✖
Henry King	henry.king@membermouse.com	415-555-8901	Basic Membership	Additional Content	Feb 16, 2019 12:00 pm	100%	Active	✖
Ivy Lee	ivy.lee@membermouse.com	415-555-2345	Basic Membership	Additional Content	Feb 16, 2019 12:00 pm	100%	Active	✖
Jack Miller	jack.miller@membermouse.com	415-555-6789	Basic Membership	Additional Content	Feb 16, 2019 12:00 pm	100%	Active	✖
Karen Wilson	karen.wilson@membermouse.com	415-555-0123	Basic Membership	Additional Content	Feb 16, 2019 12:00 pm	100%	Active	✖
Leo Young	leo.young@membermouse.com	415-555-4567	Basic Membership	Additional Content	Feb 16, 2019 12:00 pm	100%	Active	✖
Mia Adams	mia.adams@membermouse.com	415-555-8901	Basic Membership	Additional Content	Feb 16, 2019 12:00 pm	100%	Active	✖
Noah Baker	noah.baker@membermouse.com	415-555-2345	Basic Membership	Additional Content	Feb 16, 2019 12:00 pm	100%	Active	✖
Olivia Carter	olivia.carter@membermouse.com	415-555-6789	Basic Membership	Additional Content	Feb 16, 2019 12:00 pm	100%	Active	✖
Peter Davis	peter.davis@membermouse.com	415-555-0123	Basic Membership	Additional Content	Feb 16, 2019 12:00 pm	100%	Active	✖
Quinn Evans	quinn.evans@membermouse.com	415-555-4567	Basic Membership	Additional Content	Feb 16, 2019 12:00 pm	100%	Active	✖
Rachel Foster	rachel.foster@membermouse.com	415-555-8901	Basic Membership	Additional Content	Feb 16, 2019 12:00 pm	100%	Active	✖
Samuel Green	samuel.green@membermouse.com	415-555-2345	Basic Membership	Additional Content	Feb 16, 2019 12:00 pm	100%	Active	✖
Tina Hall	tina.hall@membermouse.com	415-555-6789	Basic Membership	Additional Content	Feb 16, 2019 12:00 pm	100%	Active	✖
Victor King	victor.king@membermouse.com	415-555-0123	Basic Membership	Additional Content	Feb 16, 2019 12:00 pm	100%	Active	✖
Wendy Lee	wendy.lee@membermouse.com	415-555-4567	Basic Membership	Additional Content	Feb 16, 2019 12:00 pm	100%	Active	✖
Xavier Miller	xavier.miller@membermouse.com	415-555-8901	Basic Membership	Additional Content	Feb 16, 2019 12:00 pm	100%	Active	✖
Yara Wilson	yara.wilson@membermouse.com	415-555-2345	Basic Membership	Additional Content	Feb 16, 2019 12:00 pm	100%	Active	✖
Zoe Young	zoe.young@membermouse.com	415-555-6789	Basic Membership	Additional Content	Feb 16, 2019 12:00 pm	100%	Active	✖



MemberMouse™ is an easy to use **WordPress membership plugin** that allows you to sell products, subscriptions and memberships, setup a password protected member's area, offer 1-click upsells and downsells, manage customers, automate customer service, track critical retention metrics and more. No matter where you're starting from, MemberMouse has the power you need to maximize revenue and get your business running like a well-oiled machine.

One System To Manage Your Entire Business

La parte difícil aquí es lograr que la gente quiera suscribirse a tu blog o sitio web cuando están tan acostumbrados a recibir el contenido en línea de forma gratuita. Con el fin de hacer que valga la pena, vas a tener que ofrecer algo que sientan que no pueden conseguir en otro lugar, o que sea más valioso que lo que están acostumbrados a recibir de forma gratuita.

La construcción de una gran comunidad es también una gran manera de hacer esto, ya que la gente les encanta recibir la interacción con otras personas que están interesadas en su tema y que les encanta sentirse como si fueran parte de un programa de membresía "exclusivo". ¡Es como estar en un club secreto!

Su trabajo cuando cree su sitio de membresía es crear algo que sea emocionante, exclusivo y raro para que la gente esté dispuesta a pagar para convertirse en una parte de ella. Y a menudo esto va a implicar dar algún contenido de forma gratuita con el fin de demostrar el valor que se ofrecen.

YouTube

Tenga en cuenta que no hay otra opción disponible para aquellos que buscan hacer dinero de los contenidos de pago. YouTube tiene una opción de 'contenido de pago' que le permite mantener ciertos vídeos detrás de un muro de pago. Esta es una gran opción ya que YouTube hará que sea más fácil para usted manejar los pagos y promocionar su contenido. Echa un vistazo a cómo hacer esto aquí: <https://support.google.com/youtube/answer/3249127?hl=en-GB> .

Capítulo 5: eBay



Hasta ahora hemos visto todos los modelos de negocio que son bastantes únicos para la web. Hemos estado buscando principalmente la venta de productos digitales o la realización de ventas de afiliados - todas las cosas que giran en torno a la información y contenido, y no implican vender ningún producto real.

Así que todo eso cambia con eBay, que en realidad es una herramienta fantástica para hacer dinero y que presenta un montón de diferentes opciones. Si usted está buscando una manera más tradicional de hacer dinero mediante la venta de productos, entonces eBay es la elección perfecta.

Vender cosas que has hecho

En realidad, se pueden combinar uno de los modelos de negocio que ya hemos visto aquí. Si lo desea, no hay nada que le impida la inclusión de su producto digital en eBay y vender de esa manera.

Del mismo modo también se puede vender cosas físicas y si usted tiene alguna habilidad en bricolaje, artes o la artesanía o cualquier otra cosa, entonces usted puede hacer dinero vendiendo estos artículos en eBay.

¿Disfruta de la fabricación de joyas en su tiempo libre? ¿Es bueno en la pintura de paisajes hermosos? Entonces ¿por qué no sube sus artículos en eBay con una palabra clave inteligente y empieza a ganar dinero con su afición? Con el tiempo usted puede configurar su propia opción de la tienda en línea y comercio electrónico, pero eBay es una gran manera de poner este negocio en movimiento y encontrar nuevos clientes.

(Otra opción es usar Etsy (www.etsy.com), que es en realidad una versión de eBay que se centra en productos para el hogar hechos a mano.)

Y, de hecho, usted ni siquiera tiene que ser particularmente genial en la artesanía para ganar dinero vendiendo artículos en eBay que ha realizado. Una vez compré un cartel que se supone que parecen estrellas que brillan en la oscuridad cuando las luces estaban apagadas. Lo que me dieron fue sin duda un gran trozo de papel A3 que alguien había salpicado con un bolígrafo fluorescente. Estaba bastante molesto (me costo \$ 15!) Y yo no estoy sugiriendo que engañe a sus clientes, pero el punto es que hay maneras inteligentes para crear valor con objetos de uso cotidiano.

Comprar y vender

Si quieres un modelo de negocio más escalable una gran opción es comprar productos y venderlos por más.

La mejor manera de hacer esto es comprar los productos al por mayor o en cantidad, y lo ideal es hacerlo directamente desde el fabricante. Cuando se hace esto, se le hará un gran descuento en los productos y potencialmente se puede esperar conseguir los artículos a menos de la mitad del precio al comprar 100 o más a la vez. Esto se llama "piedra angular de fijación de precios" y es un estándar que la mayoría de los mayoristas y revendedores se adhieren (**¡ahora eres un revendedor, por cierto!**).

Por lo que puede comprar 100 pares de pantalones vaqueros / CDs en blanco y luego se pone a vender de forma individual en eBay por el doble del precio. Esto significa que se puede vender el lote y terminar con un 100% en los ingresos. Menos los costos de la inclusión de los artículos y de la entrega y usted puede hacer el 80% de ganancia de su inversión inicial o más.

Ahora lo que hace, es simplemente tomar algo de dinero de eso y lo ponerlo en su banco como sus ganancias, entonces invierte el 150% nuevo en la compra de más de stock e inventario.

El único riesgo es aquella inversión inicial y partir de ahí, sólo estás invirtiendo la reinversión de los beneficios en más artículos. Con el tiempo, pondrá más pedidos de miles de artículos y hará miles de dólares por la venta de ellos. Y todo lo que necesita es una cuenta de eBay y una habitación lo suficientemente grande para almacenar su inventario.

Tenga en cuenta que también se puede encontrar maneras de agregar valor adicional a sí mismo con el fin de hacer aún más dinero todavía. Un buen ejemplo de esto sería pintar una caja del teléfono, o tal vez empaquetar elementos juntos y atar un arco agradable en ellos - la creación de un "paquete de regalo".

Capítulo 6: Envío y entrega



El último modelo de negocio, que implica convertirse en un revendedor en eBay, es algo que será de interés para muchas personas. Se trata de un modelo de negocio que es simple y fácil, que tiene sentido y que implica la venta de productos reales, tangibles.

Los únicos inconvenientes de este método son que necesita hacer una inversión inicial en su primer pedido y que necesita un lugar para almacenar y entregar todos sus artículos. Si no eres un fan de envolver paquetes, entonces esto no es para ti.

¿Pero qué pasa si te dijera que hay otra opción que permite que te saltes todas las partes aburridas sin dejar de hacer esencialmente la misma cosa?

Pues bien, existe ese modelo de negocio y se llama " Dropshipping ". Aquí, usted está actuando esencialmente como algo entre un revendedor y un afiliado y está cortando el intermediario - en este caso eBay.

Entonces, ¿qué es dropshipping y que esencialmente implica la venta de productos en el nombre de un proveedor al por mayor?

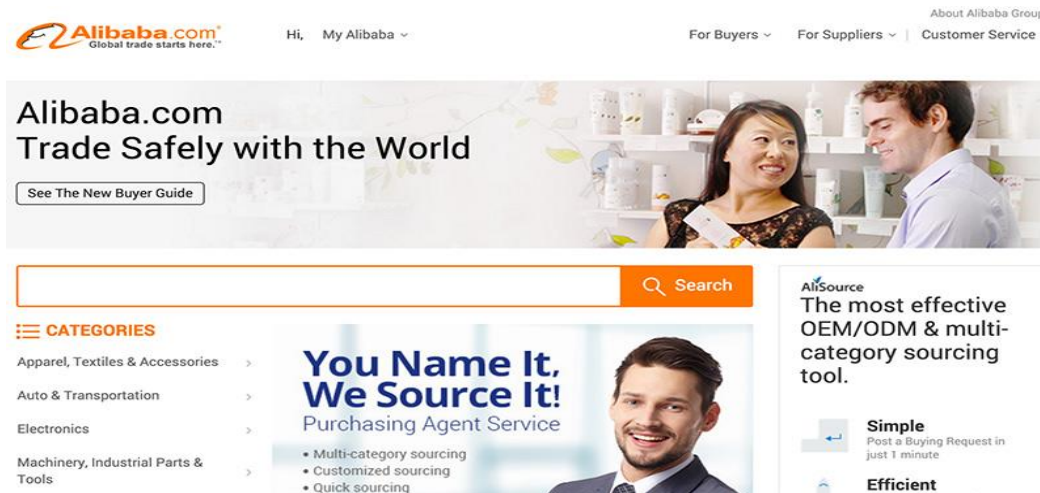
Usted da a conocer el producto tal y como lo haría normalmente y luego procesa el pago. Entonces, todo lo que hace es pasar los detalles del envío al proveedor, les pagas su cuota y ellos se encargan de enviárselo a tu cliente.

En muchos sentidos, el dropshipping es el modelo de negocio perfecto. Tienes la oportunidad de vender productos reales que atraen a una amplia gama de clientes potenciales y, al mismo tiempo, usted no tiene que preocuparse por el inventario. Mejor aún, la mayor parte de sus clientes nunca tienen que saber que estás haciendo eso. 'Privatelabolshipping' significa que usted envía el producto a su cliente desde el almacén del mayorista con su marca y la dirección del remitente en el empaquetado!

Cómo empezar en el DropShipping

El único inconveniente del dropshipping como modelo de negocio es que puede ser un poco difícil a veces encontrar mayoristas dispuestos a trabajar a largo plazo. Esto significa que puede que tenga que hacer un poco de búsqueda exhaustiva con el fin de encontrar una empresa que suministre lo que quieras vender y esté dispuesta a ofrecer el servicio de dropshipping.

Afortunadamente, hay algunas herramientas que puede utilizar para encontrar fácilmente mayoristas de dropshipping. Uno de ellos es Alibaba (www.alibaba.com) que le permite buscar fácilmente a través de un directorio de productos y luego encontrar los datos de contacto de este vendedor.



Otra es WorldwideBrands (www.worldwidebrands.com), aunque ese directorio requiere membresía pagada (Oh, mira, otro ejemplo de un sitio de membresía!).



Otra opción es apuntar directamente a los propios fabricantes. Si usted encuentra un producto que realmente le gusta, entonces lo que debe hacer simplemente es buscar quién lo hizo y encuentre sus datos de contacto. Nunca está de más probar!

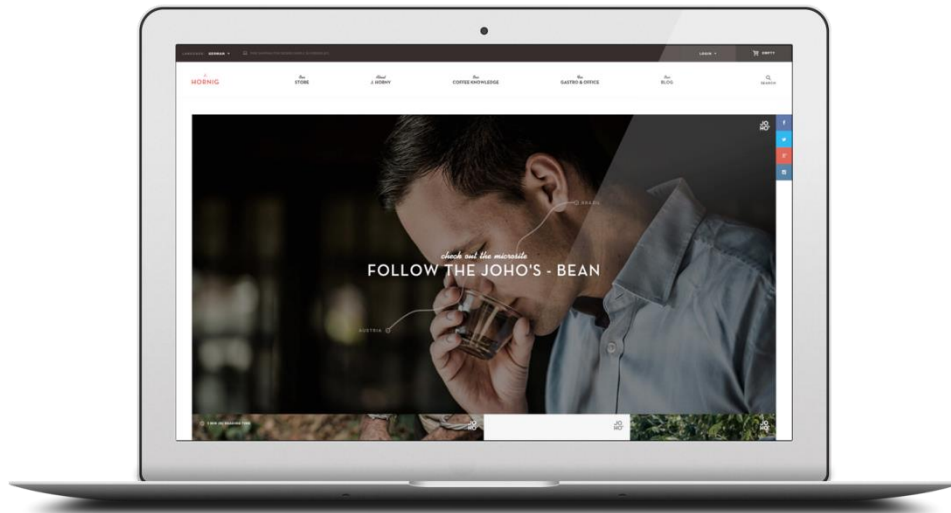
Crear una tienda eCommerce

Si usted va a convertirse en un Dropseller, crear una tienda de ecommerce va a ser muy útil cuando se trata de generar ventas. Es más, una tienda de ecommerce también puede ser muy útil cuando se trata de los otros modelos de negocio antes mencionados.

Una tienda de ecommerce es esencialmente una extensión de su sitio web o blog a través de la cual se puede vender productos. Esto mostrará una lista de sus artículos y permitirá que la gente compre

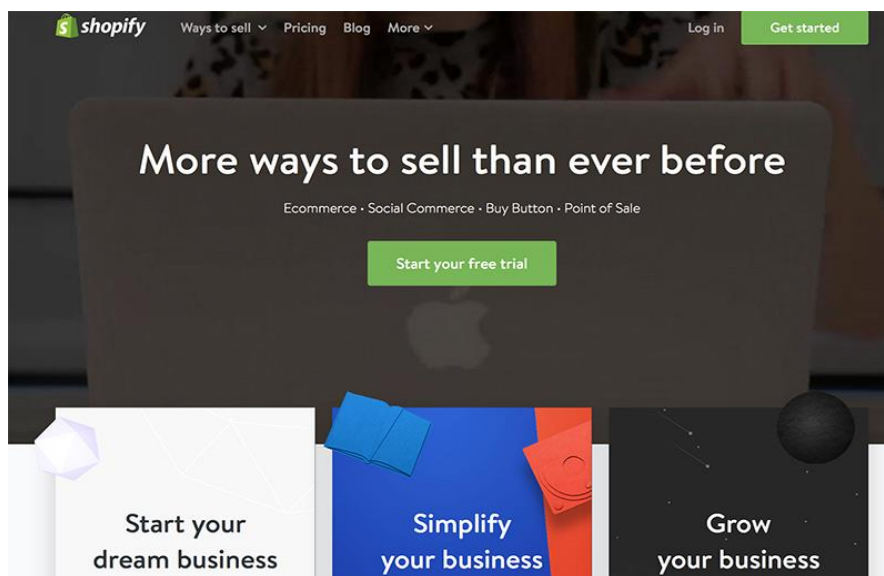
fácilmente y le administrara sus ventas - para que usted pueda pasar esta información a sus fabricantes / mayoristas.

Al igual que con la creación de un sitio de membresía, a menudo se puede crear una tienda de ecommerce simplemente mediante la adición de un plugin en su sitio web de WordPress. Una de las opciones más populares es WooCommerce (<http://www.woothemes.com/woocommerce/>), que simplemente requiere que se instale el plugin para WordPress y luego iniciar la introducción de sus artículos, sus precios y los datos de pago (para la recepción de pagos).



Si usted está buscando algo un poco más grande, a continuación, otra opción es Megento (www.magento.com). Magento funciona igual que WooCommerce excepto que no es un plugin de WordPress. Esto significa que necesitará poner una tienda Magento como un sitio diferente en el servidor y luego hacer referencia a él. A cambio, se obtiene un sistema mucho más potente, capaz de enumerar hasta 50.000 artículos (mientras que WooCommerce es adecuado para un máximo de 500 artículos).

Una ruta alternativa para ir es Shopify (www.shopify.com/). Shopify es una solución 'alojada', lo que significa que no lo instala ni la sube usted mismo.



En su lugar, Shopify es como un sitio web independiente con un inicio de sesión que le permite crear una tienda en ese sitio y luego puede enlazarla hacia su propio blog. Shopify le concede menos flexibilidad en comparación con una solución de auto-organizada como WooCommerce. Sin embargo, a cambio es algo más fácil de manejar ya que no es 'su responsabilidad' por así decirlo.

Capítulo 7: Marketing CPA



Marketing CPA significa "coste por acción". Esta es una alternativa interesante para el marketing de afiliación que es similar en muchos aspectos.

Básicamente, lo que el coste por acción significa es que le pagan cada vez que alguien lleve a cabo una determinada acción. Ahora, en muchos casos, esto podría significar que se le paga cuando alguien compra algo - en cuyo caso se trabaja de manera similar al marketing de afiliación (a excepción de que te pagan una tarifa plana). En otros casos, sin embargo, la "acción" puede significar suscribirse a una lista de correo o unirse a un sitio de membresía.

Otra diferencia es que CPA a menudo se gestiona más de manera similar PPC o exhibición de publicidad. En otras palabras, en lugar de promover un producto, puede ser que sólo tenga que colocar anuncios en su sitio web. En vez de ser pagado por cada clic, se les paga cuando alguien hace clic en el anuncio y luego toma la acción necesaria.

Empezar

Similar de nuevo al marketing de afiliación, lo primero que hay que hacer para empezar con el marketing CPA es encontrarse una plataforma donde podrás localizar las diferentes ofertas y empezar a promover los anuncios / enlaces.

En la actualidad, el marketing CPA no es tan grande como el marketing de afiliados, que es a la vez una cosa buena y una mala cosa. Es una buena cosa porque significa menos competencia para usted, pero es una mala cosa, porque es un poco más difícil encontrar buenas opciones. Del mismo modo, no hay tantas redes como JVZoo o Clickbank. Algunas de las redes de CPA están en realidad un poco mal hechas y en algunos casos incluso de dudosa reputación.

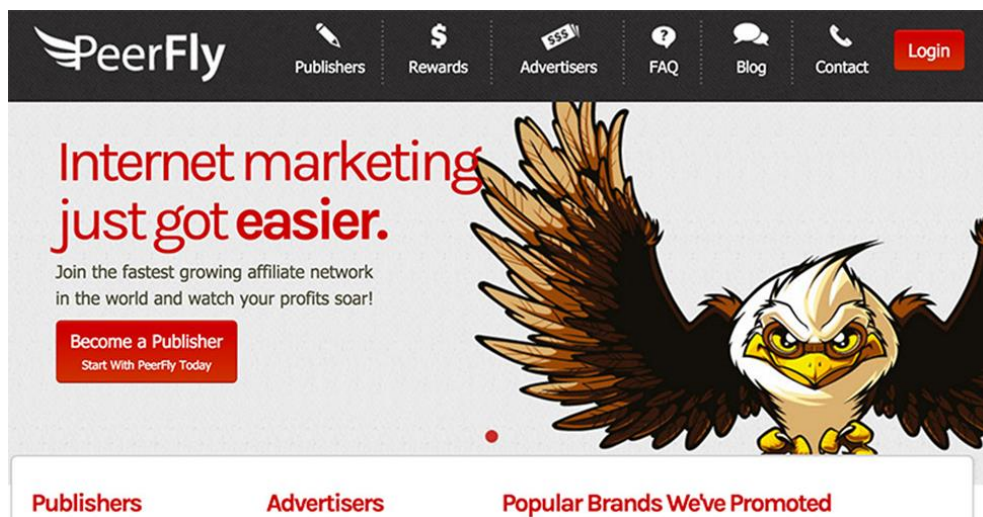
Asegúrese de hacer su investigación antes de elegir uno!

Dicho esto, algunas buenas redes de CPA para elegir incluyen Max Bounty (www.maxbounty.com), PeerFly (www.peerfly.com) o ClickBooth (www.clickbooth.com). Asegúrese de leer las críticas y navegar a través de lo que está disponible con el fin de encontrar los productos adecuados y ofertas que desea promover.



MaxBounty es imprescindible si quieres empezar en el marketing CPA

Lo que encontrará cuando mira en estas páginas es que todo el proceso es un poco más simple y más automatizado en comparación con el marketing de afiliación. Sólo tiene que registrarse como editor y luego publicar los anuncios / promociones en su sitio sin tener que tratar directamente con la marca que está ofreciendo la promoción de CPA. En otras palabras, este sistema es mucho más cercano al uso de AdSense o de otro tipo de anuncios "pago por click".



PeerFly es otra gran red de CPA que es posible que desee agregar a la lista.

Cómo ser aceptado en la Red CPA

Una de las partes más duras de Marketing de CPA es que tiene que ser 'aceptado' en la red y en el trato específico.

Con el fin de asegurarse de que están ofreciendo a sus clientes el mejor servicio, redes de CPA se aseguran de vetar a los editores con los que trabajan en estrecha colaboración. Ellos quieren

asegurarse de que estás representando las ofertas que promociona bien y que las marcas con las que trabaja se sienten orgullosas de estar asociado con su negocio.

Todo esto significa que si usted tiene un sitio web que parece que fue hecho por un niño de 13 años de edad, usted va a tener dificultades para ser aceptado. Del mismo modo, si usted no tiene experiencia previa o ejemplos de su trabajo, entonces es posible que también tenga dificultades.

Así que la solución es asegurarse de que usted tiene un buen sitio web que pueda demostrar a esas redes que está entregando valor a su audiencia y que está llegando a un público más amplio. Esto quiere decir que la CPA podría no ser la mejor opción para aquellos que estén empezando con su primer modelo de negocio en línea – ya que van a necesitar construir algo de tracción en primer lugar.

Otro consejo para ser aceptado en las redes de CPA es coger el teléfono y darles una llamada. Pida hablar con un gerente de afiliados y de esta manera se puede plantear su caso fuerte por el cual cree que debería ser aceptado. Esta es una estrategia que puedes utilizar para que te acepten rápido en vez de estar esperando un tiempo para ser aceptados.

Capítulo 8: Bloguear



Por supuesto, la primera cosa que viene a la mente de muchas personas cuando se habla de maneras de hacer dinero en línea es el blogging.

Un blog exitoso es una herramienta muy valiosa, ya que en esencia proporciona una plataforma a través de la cual se puede promover cualquier otro tipo de modelo de negocio.

Por ejemplo, si ha elegido convertirse en un comercializador de afiliados, la creación de un blog popular con un público grande que lea su contenido es una de las mejores maneras de vender estos productos. Del mismo modo, si quiere ser un dropseller, entonces usted puede beneficiarse realmente de un blog por la simple creación de una tienda de ecommerce y puede utilizar el blog para promover eso. Ya hemos visto que en realidad se necesita tener un buen sitio web o blog en su lugar si usted planea el Marketing de la CPA. Lo mismo ocurre doble para las páginas de suscripción.

Hay más opciones con los blogs también. Una es utilizar la publicidad PPC como AdSense. AdSense son los anuncios de Google que pagan cada vez que alguien hace clic en ellos. Sólo tiene que añadir un poco de "ads script" en su sitio web y luego se le mostrarán anuncios diferentes en momentos diferentes.

¿O tal vez lo que desea es utilizar anuncios gráficos?

Hágase lo suficientemente grande y muchas marcas le pagarán mensualmente para presentar sus anuncios en su sitio. Del mismo modo, se puede utilizar un blog para poner en marcha todo tipo de otros negocios o los patrocinadores les pueden pagar por recomendar sus productos. Puede utilizar un sitio web incluso para vender un servicio - si usted ofrece el servicio de diseño web o servicios de la escritura entonces su sitio web puede ser un gran lugar para demostrar su talento y sus conocimientos.

Hay innumerables ejemplos de personas que han llegado a ser muy ricas a través de la ejecución de un blog. Pat Flynn que posee (www.smartpassiveincome.com) es un ejemplo de ello. Pat es un tipo que habla de ganar dinero en Internet y que en realidad posee varios blogs y sitios web, incluyendo una dirigida a los camiones de comida que publica sus ganancias a partir de ahí. El blog de Pat es muy fácil de leer y ofrece un montón de buena información y, como resultado, ha alcanzado el estatus de superestrella y prácticamente está invitado a todos los grandes eventos.

Esto es sólo un tipo corriente! Pat gana su dinero principalmente a través de anuncios en las páginas web y por medio de las ventas de productos de información.

Otro gran ejemplo es The Art of Manliness (www.artofmanliness.com). Este blog fue fundado por Brett McKay en 2008 y se centra en una serie de temas relacionados con lo que significa ser un hombre en el siglo 21. Es un lugar único que le permite cubrir diversos temas que van desde el recorte de barba, hasta el levantamiento de pesas, a la manera de fumar un cigarro y beber whisky. La página es ahora un gran éxito y ofrece mucho más que un ingreso de tiempo completo a Brett y su familia. Él hace su ingreso a través de diversos tipos de publicidad, comisión por venta de productos físicos y mediante la venta de sus propios productos a través de una tienda de ecommerce.

Cómo empezar, y tener éxito!

El problema con el funcionamiento de un blog es que no es fácil. Para que un blog pueda convertirse en rentable, a menudo es necesario que usted tenga que estar recibiendo cientos de miles de visitas al día y debe de tener una forma inteligente de monetización en su lugar.

La pregunta es, ¿cómo se puede llegar a este punto?

Creando un Blog

Afortunadamente, la creación de un blog es un proceso relativamente fácil. Para ello, tendrá que encontrar una cuenta de hospedaje y un nombre de dominio y es probable que desee utilizar un CMS como WordPress.

Una cuenta de alojamiento es básicamente lo que le da el "espacio" para almacenar sus archivos en la web. Tendrá que pagar una cuota mensual o anual con el fin de alquilar UN espacio en un "servidor", que es un ordenador gigante que permanece constantemente conectado a la red en todo momento. Se colocan los archivos de página web en él y asegura que sean capaces de ser servidos cuando alguien quiere encontrarlos.

Con el fin de encontrar esos archivos, sus visitantes tendrán que usar su nombre de dominio o URL. Esta es la dirección que la gente escribe con el fin de encontrar su sitio web y esta dirección se va a apuntar al directorio específico del servidor para que a las personas les aparezca su sitio web cuando navegan por allí.

Afortunadamente, la búsqueda de alojamiento y un nombre de dominio son dos tareas relativamente fáciles y no le costará mucho más de \$ 200 al año, para empezar (tops). Aquí es donde la creación de una empresa SaaS sería mucho más complicado - porque se necesitaría mucho más espacio y velocidad del servidor con el fin de permitir que miles de usuarios suban y editen archivos a medida que lo necesiten.

Un gran ejemplo de un sitio de alojamiento que también ofrece registro de dominios y alojamiento web es Blue Host (bluehost.com). Una búsqueda rápida en Google le llevará a muchos, muchos más.

Luego viene la CMS. CMS significa "Sistema de Gestión de Contenidos", y, esencialmente, lo que es esto, es una herramienta que le permitirá cambiar fácilmente el aspecto de su sitio web y agregar y eliminar páginas de contenido.

El CMS más conocido es el de WordPress y es altamente recomendable que elija esta opción. WordPress le permitirá crear un sitio web en cuestión de minutos en lugar de meses, podrá administrar sus archivos y parecerá altamente profesional. WordPress no es una herramienta para 'principiantes' de ninguna manera, sino más bien es una pieza de software profesional de CMS que es utilizada por muchas de las marcas más importantes del planeta.

Los sitios web grandes como Forbes, la BBC y Mashable utilizan WordPress, al igual que los blogs de éxito mencionados anteriormente. Usando WordPress también se asegura de que su sitio será compatible con una gran cantidad de herramientas útiles y características que incluyen WooCommerce y aMember antes mencionado. También significa que tendrá una comunidad de personas por ahí que puede ayudarlo con cualquier problema técnico que pueda tener y su página web será fácil para la mayoría de los desarrolladores web para entender y editar. En resumen, WordPress le hace la vida mucho más fácil a usted y también hace de su página web un sitio mucho más profesional. Está probado y es conocido por tener éxito... así que ¿por qué elegir cualquier otra cosa?

Si elige un servicio de alojamiento prominente como [BlueHost](https://www.bluehost.com), entonces la opción de instalar WordPress estará incluso allí mismo, en el panel de control lo que significa que, literalmente, es sólo un clic.

Dicho todo esto, hay otras opciones de CMS, si usted prefiere. Uno de ellos es Joomla! (www.joomla.org) que es similar a WordPress y ofrece una gran flexibilidad. Es mucho más complicado y hay menos apoyo disponible - en su mayoría se utiliza en casa para las empresas que crean software de back-end. Otra opción popular es Drupal, que es también mucho más complicado. Por supuesto, siempre puede crear su propio CMS o renunciar a tener uno en absoluto, pero cualquiera de estas opciones aumentará drásticamente la carga de trabajo, mientras que en realidad pone su negocio en mayor riesgo.

Nota: Hay otras opciones que no requieren autoalojamiento, como Blogger. Sin embargo, esta es una herramienta inferior por múltiples razones. No es solamente que las opciones alojadas significa que no puede elegir su propia URL, sino que también tienden a ser muy limitadas en términos de espacio, ancho de banda y los otros elementos de su sitio web. Blogger es también muy limitada en términos de las características que ofrece para la construcción de su propio diseño de Web. En otras palabras, si desea crear una página web adecuada con el potencial de crecer y aumentar en algo que le hará ganar mucho dinero, no se puede usar algo como Blogger.

Crear publicaciones de Blog

Una vez que tenga su blog y le ha dado un aspecto y navegación que está orgulloso de él, el siguiente paso es empezar a escribir entradas de blog. Esto es muy importante ya que es lo que le dará a su página web valor y es lo que va a animar a la gente a querer visitar su página y es de esperar que vuelvan una y otra vez.

El problema, sin embargo va ser que lo tomen en cuenta en un mar de contenidos por otros sitios web y blogs. Para ello, es necesario centrarse en ofrecer algo que es de muy alta calidad y que este ofreciendo constante valor. Como veremos más adelante, esto también es bueno para el SEO.

La clave para recordar es que alguien tiene que querer leer su contenido basado en el título y en base a su experiencia previa con su página y la marca. Si ofrece constantemente contenido que es aburrido, derivado o mal escrito entonces nadie se va a molestar en visitar y leer tu blog.

Esta es la razón por la que la "longitud óptima" para una entrada en el blog es en realidad alrededor de 1.800 palabras. Esto puede parecer un poco largo, pero este tipo de longitud es lo que le permitirá sumergirse realmente en un tema y ofrecer una cierta penetración y discusión que no se puede encontrar en otros lugares. Te permite hacer una descripción completa de un tema y le permite hacer su entrada en el blog un recurso que otras personas van a recomendar y compartir alrededor de la red.

Mientras tanto, también hay que pensar en el título y el tema. Si va a escribir otro artículo llamado 'Top 10 Ejercicios Pectorales' para su sitio web de fitness, entonces no es probable ganarse a todos los nuevos fans. ¿Por qué? Porque este tema y la estructura de ambos se han hecho miles de veces ya! La gente lee el título y ya saben precisamente lo que su entrada tratará y probablemente ya han visto los diez mejores ejercicios que usted va a ofrecer. ¿Cómo esto está dándole valor a tu audiencia?

Por otro lado, considerar los temas / títulos de increíble sitio web de MariaPopova 'Cosechas Cerebrales' (www.brainpickings.org). Aquí están algunos:

“Bruce Lee on Self-Actualization and the Crucial Difference Between Pride and Self Esteem”

"Bruce Lee en la autorrealización y la diferencia crucial entre el orgullo y la autoestima"

“The Outsider With the Public Voice: How Joan Didion Mirrored Us Back to Ourselves”

"El Exterior Con la voz pública: ¿Cómo Joan Didion nos devolvió hacia nosotros mismos"

“A year Without Mom: A Gorgeous Graphic Novel About Separation and Reunion, the End of Childhood and the Tradeoffs of Happiness”

"Un año sin mamá: Una magnífica novela gráfica acerca de la separación y la reunión, el final de la infancia y las soluciones de compromiso de la felicidad"

Estos títulos son únicos, fascinantes y piden ser leídos. Es más, cuando se hace clic en cualquiera de esos títulos, encuentra rápidamente que el mismo cuidado y atención se ha prestado a los propios mensajes. Cada entrada en el blog está entre 1-3,000 palabras de largo, el blog está decorado con bellas imágenes y citas y está muy bien escrito. En otras palabras, se está ofreciendo un valor real para el lector y le está dando algo para disfrutar con una taza de café.

¿Cuánto más probable usted piensa que algo como esto consiste en generar discusión? O para ser compartida? Y cuánto más probable es que alguien se suscriba a este blog? Esto es muy superior si se compara con un artículo sobre 'Los 10 ejercicios de pectorales'.

Por supuesto, esto no significa que todos sus mensajes necesiten ser altamente piezas filosóficas que invitan a la reflexión-- sólo tiene que ser único, intrínsecamente interesante y diferente.

Si es el tema del fitness le interesa, considere algunos de estos títulos de BreakingMuscle (www.breakingmuscle.co.uk):

“World-Level Weightlifters Are Just Like Us”^{11 SEP}

"Los levantadores de pesas de nivel mundial son como nosotros"

“The One-Session, One-Exercise, One-Set Strength Plan”

"La sesión clave, el ejercicio clave, plan clave de fuerza"

“So, You Want to be a Lion?”

"Así que, usted quiere ser un león?"

Una vez más, todos estos títulos son interesantes y únicos, y los mensajes son largos, en profundidad y proporcionan toneladas de valor. T-nación (www.t-nation.com) también hace muy bien:

"Iron Core: How to Build a Punch-Proof Body"

"Núcleo de Hierro: Cómo construir un cuerpo a prueba de golpes"

"A Lifter's Guide to Alcohol"

"Guía de elevador de alcohol"

Incluso puede examinar los artículos "clickbait" utilizados para generar tráfico a través de los medios sociales. ¡Estos artículos usan títulos como "Usted nunca creará lo que esta mamá va a hacer... Impactante!" O que emplean controversia. De cualquier manera, esto hace que el usuario curioso quiera hacer clic. Su objetivo es generar esa misma curiosidad, pero luego de cumplir con la promesa del título asegurándose de que sus mensajes son realmente tan interesantes y únicos como suenan.

Y tenga en cuenta también que el punto es convertir a los usuarios en clientes de pago. Para hacer eso necesita ganar su confianza y tiene que demostrar su capacidad para proporcionar valor. Una vez más, la mejor estrategia es claramente crear contenido que sea interesante, único y profundo.

El SEO y otras formas de marketing del blog

Así que como vendedor de Internet, estás utilizando tu blog con el fin de vender productos de distinta naturaleza, con el fin de generar clics o de otro modo conducir a la gente a su modelo de negocio.

Así que utilizas tu blog como una herramienta de marketing. Sin embargo, para hacer eso, necesitas promocionar el propio blog también.

Una de las formas que va a hacer esto sin duda es a través de SEO, también conocida como la optimización del motor de búsqueda. SEO esencialmente le permite promocionar su sitio web a través de Google por "la optimización de búsqueda. Una forma de hacer esto es mediante la adición de una gran cantidad de contenido a su blog ya que esto es lo que la gente va a estar buscando cuando escriben algo.

Al mismo tiempo, usted quiere asegurarse de usar las palabras claves para que sean las personas adecuadas las que encuentran su blog y eso quiere decir frases que la gente probablemente buscará para encontrar qué es lo que está ofreciendo.

Así que, si usted vende sombreros, entonces su "palabra clave" podría ser "comprar sombreros en línea". Usted no quiere repetir esta frase demasiado a menudo, ya que hará que su sitio se vea como spam y puede que no se posicione en los buscadores. Entonces, el objetivo es incorporar alrededor de 1-2% de densidad de palabras clave y escribir de forma natural 'alrededor' del tema. Publicar una gran cantidad de contenido es también un buen movimiento para garantizar que su sitio se carga rápidamente y funciona bien en el móvil - Google tiene todas estas cosas en cuenta.

El otro aspecto de la SEO es la construcción de un «perfil de backlink'. Eso significa asegurarse de que hay un montón de sitios web por ahí que tengan enlaces a usted - y que esos sitios web sean relevantes y de alta calidad.

Otras formas en que puede promover su sitio web incluye la construcción de un gran número de seguidores en las redes sociales (una vez más, la clave del éxito aquí es asegurarse de que está proporcionando valor) y construir una lista de correo grande, así que puede hacer que la gente vuelva.

Otros modelos de industrias que están funcionando

De hecho, hay muchas otras maneras de ganar dinero en línea, y nosotros tan sólo hemos hecho una aproximación.

Algunos otros modelos dignos de mención son:

Fiverr. Esto es esencialmente un mercado donde se puede vender o comprar servicios por cinco dólares. Algunas grandes historias de éxito son de personas que ofrecen diseño Web, la escritura y los servicios administrativos.

Coaching. Esta es una gran industria en la que los clientes están dispuestos a pagar miles de dólares por toda clase de coaching - espiritual, negocios, salud, fitness y mucho más. Si tiene una experiencia en un tema en particular, entonces vale la pena echar un vistazo en ofrecerse para entrenar a otros a hacer lo mismo.

Video marketing. Hay personas que se están ganando la vida con la publicación de videos en YouTube. La monitorización se hace generalmente a través de anuncios y algunas veces incluso patrocinio. También hay personas que crean intencionadamente vídeos para ser clasificadas en la parte superior de los motores de búsqueda y luego llevar a esos espectadores a su sitio web o red de afiliados.

Generación de lead. Las empresas están pagando mucho dinero para conseguir tráfico dirigido para convertir a los clientes en clientes de pago. Usted podría convertirse en el "agente" que colecciona y desarrolla los leads para después vender a estas empresas.

Conclusión y Resumen



Así que ahí lo tienen: ocho modelos de negocio de marketing en Internet muy eficaces (y algunos otros mencionados) que puede empezar a utilizar de inmediato para generar ingresos desde la comodidad de su hogar. Muchos de estos modelos son pasivos, lo que significa que se puede generar dinero mientras duerme; ¡otros tienen el potencial de escalar a las empresas de tamaño completo - todo es posible!

Hemos revisado una gran cantidad a lo largo de este libro y hemos discutido una amplia gama de opciones diferentes. Para algunos lectores, la venta de un producto a través de eBay va a ser más atractiva, mientras que otros podrían preferir la idea de convertirse en un afiliado.

De cualquier manera, la esencia misma de cada modelo de negocio es el mismo. Su trabajo consiste en proporcionar valor a una audiencia específica y asegurarse de que usted es capaz de comunicarse directamente con ese público con el fin de promover el producto. Al mismo tiempo, es necesario asegurarse de que le cueste menos hacer esto de lo que gana por las ventas - que normalmente significa que hay que añadir de alguna manera su valor propio.

Cómo empezar



En este punto usted puede estar sufriendo con un poco de agobio. Con tantas opciones y tantas estrategias, ¿cómo saber por dónde empezar?

Y algunos de estos modelos implican la construcción de un blog de gran éxito - por lo que es posible que lo encuentre complicado.

El truco es, entonces, asegurarse de se empieza con un solo modelo primero y empezar poco a poco. Recuerda que Roma no se construyó en un día. La clave desde el principio está en empezar a ver resultados tan pronto como sea posible. Tan pronto como usted comience a generar algún ingreso, vas a entender cómo funciona el proceso y vas a abrir nuevas oportunidades.

Mírelo de esta manera: incluso si sólo gana \$ 30 de la venta a la semana durante el resto de su vida, ¡eso sigue siendo \$ 120 al mes - \$ 1,440 en un año!

¿Cuánto mejor sería la vida con ese dinero extra? ¡Usted podría ir sin culpabilidad de vacaciones gratis!

¿Otro consejo?

Siempre emular las historias de éxito. A lo largo de este libro hemos visto muchos casos de personas que han tenido éxito con estos diversos modelos de negocio ya sea como vendedor del afiliado o un bloguero. Mire lo que han hecho, estúdielos cuidadosamente y repita su modelo. El éxito siempre deja pistas y se puede seguir esas pistas para repetir el modelo de negocio.

Del mismo modo, no complique las cosas. ¡Si usted encuentra un modelo de negocio por ahí que funciona, entonces no hay nada malo con copiarlo! No haga las cosas más difíciles de lo que ya son, porque su orgullo se interpone en el camino. No elija construir su propia PHP CMS cuando uno podía usar WordPress.

Algunos productos de afiliados que se están vendiendo muy bien incluso le darán los materiales de marketing que el creador utiliza para generar sus ventas. Este es el modelo de negocio 'copia y pega' perfecto porque estás literalmente tomando lo que funcionó para ellos y haciendo exactamente lo

mismo dentro de su esfera de influencia. Eso está muy bien - no es romper el molde, pero es fácil y funciona. ¡Busque esas victorias fáciles!

Aún hay mucho más

Por supuesto que hemos sólo arañado la superficie, también en términos de lo que es posible. Hay un sinnúmero de más formas de ganar dinero en línea como un vendedor y no hay nada que le impida inventar sus propios métodos, a medida que tenga más confianza.

Por ejemplo, hemos apenas tocado en la opción de vender sus propios servicios. Si usted es un diseñador de páginas web, un escritor, un entrenador de vida o un entrenador personal, entonces la creación de un sitio web y la comercialización es una gran manera de promover esas habilidades.

¿O qué tal la promoción de los servicios de los demás? Incluso se pueden conseguir en el arbitraje en línea - en otras palabras, la venta de un servicio y luego la externalización del proceso a otra persona por una tarifa más baja.

Ni siquiera hemos tocado el uso de "compras en la aplicación" como otra manera de obtener beneficios económicos de una pieza de software. ¿Y Sobre hacer dinero haciendo video como un vlogger popular?

Hay un sinnúmero de oportunidades. ¡Así que comience con algo sencillo de aprender y a continuación deje fluir su creatividad!

Su plan de acción



Con todos estos diferentes modelos disponibles, es imposible diseñar un plan que sea de interés para todos. En general, sin embargo, estos son los pasos que debe seguir...

1. Piense en los diferentes modelos de negocio que hemos discutido. Evalúe su situación actual, sus contactos y cualquier operación de comercialización que ha hecho en el pasado e identifique lo que podría funcionar mejor para usted.
2. Elija productos y un tema que ya conoce y que estás dispuesto a trabajar con ellos.
3. Al mismo tiempo, comience tan pequeño como sea posible. Reducir al mínimo la inversión y el riesgo que implica y se centre en la creación de un modelo de negocio pequeño, fácil, que ha sido probado y comprobado en el tiempo.
4. Normalmente, esto implicará la búsqueda de una audiencia y proveer valor. Eso significa encontrar su mercado objetivo, encontrar una manera de llegar a ellos y mostrarles el producto.
5. Reinvertir parte de sus ganancias en el crecimiento de su negocio. Eso puede significar la inversión en más comercialización para sus productos de afiliados, o puede significar invertir en más inventario.
6. Construir un sitio web y cultivarlo con el fin de generar su propio público. Con el tiempo, esto se convertirá en una excelente ventaja para usted, ya que le proporcionará su propia vía eficaz en el mercado.
7. O bien repetir el modelo de negocio que ha trabajado para usted (¿la venta de un producto de afiliado? ¡Tiempo para vender dos!), o diversificar su actividad a la siguiente zona.
8. Mantener innovando y perfeccionando su modelo de negocio y para que pueda seguir creciendo!

¿Entonces, qué esperas? ¡Usted ha visto lo fácil que es - ahora salga ahí fuera y comience a ganar dinero de uno de estos modelos!

IMPORTANTE: Para ayudarle a tomar más acciones, imprima una copia de la lista de objetivos y Mindmap que he proporcionado. También encontrará una hoja de trucos con recursos con los sitios de valor, mensajes y artículos que le recomiendo que vaya a través.