

¡ TU NEGOCIO EN PILOTO AUTOMÁTICO !

COMO VENDER TUS PROPIOS PRODUCTOS DIGITALES A TRAVÉS DE INTERNET DE MANERA AUTOMÁTICA.



Una guía paso por paso creada por www.negocios-internet.com

Copyright © Iñaki Setién, 2005. Este Manual es de libre distribución, siempre que no se altere su contenido. Está prohibido copiar o reproducir partes del mismo sin permiso expreso del autor.

Cortesía de www.latelefoniadelfuturo.com

“Nuevas soluciones (telefonía IP y callback), tarifas insuperables, y el mejor plan de ganancias.”

INTRODUCCIÓN

Últimamente se habla mucho sobre lo fácil y rentable que puede llegar a ser el vender software o libros electrónicos a través de Internet. No sólo sobre temas relacionados con el marketing, La Web está llena de ofertas para todos los públicos: Reportes, manuales, cursos... sobre cualquier tema están disponibles. En formatos pdf de Adobe Reader, ebooks ejecutables (.exe), con imágenes, con audio, vídeo, de lectura online...

Asimismo la oferta de software es casi infinita, y ya todos ofrecen la descarga a través de la red. Es el sistema más rápido y además el más económico para el vendedor.

El costo en inventario es prácticamente cero ya que este tipo de productos pueden ser almacenados y descargados desde nuestro sitio web, y sin embargo se pueden vender una y otra sin tener que estar presentes durante ninguna de las operaciones necesarias para completar estas ventas.

Suena bonito. ¿no?

Bueno, no todo es vender y vender...

Además de hacer un buen trabajo de promoción, lo primero es saber cómo crear este pequeño sistema que funciona de manera automática.

Y es eso precisamente lo que quiere mostrar esta sencilla guía.

IDEA GENERAL:

- 1.- Tienes un producto digital. (Por ejemplo un ebook o software)
- 2.- Los productos digitales pueden descargarse de Internet.
- 3.- Se puede pagar desde tu casa u oficina a través de Internet con una tarjeta de crédito débito.

OBJETIVO:

Crear un sistema o pequeña "Infraestructura Virtual" de manera que:

- Ofrecemos nuestro producto
- Las personas interesadas en adquirirlo pagan con su tarjeta desde casa.
- Al momento descargan el producto desde su PC conectado a Internet.

CONCLUSION I

Con esta pequeña infraestructura no necesitas estar conectado para vender. Puedes estar vendiendo mientras duermes. La sensación es muy gratificante, al despertar y ver que tienes más dinero que antes de acostarte. Sin embargo, no nos engañemos, eso será sin duda el resultado de un trabajo bien hecho.

CONCLUSION II

Si con un producto y un sistema automatizado obtienes 150 \$ al mes, con 10 productos digitales de similar demanda tus ingresos deberían ser de $150 \times 10 = 1500$ \$/mes

Y lo que es más importante, como todo funciona automáticamente, una vez creada la "Infraestructura Virtual" para cada producto no necesitarás invertir más tiempo en ese aspecto de tu negocio.

En lo referente a cobrar y entregar tus productos es lo mismo tener 1 producto que 100 productos. Sólo cuenta el tiempo que tardas en configurar UNA VEZ el sistema.

PUESTA EN MARCHA

1. El producto digital:

Ejemplos: ebook (libro electrónico), software, vídeo, productos multimedia...

¿Dónde obtenerlo?

No es el objeto de este manual, pero básicamente podríamos decir que hay dos posibilidades

- **Creación propia:** No necesariamente necesitas conocer un tema a fondo para poder redactar algún manual sobre ello. Hay expertos en todos los campos, puedes pagarles por escribirlo, entrevistarles, grabar una conferencia...

Igualmente ocurre con el software: hay cientos de programadores esperando a realizar magníficos trabajos por una cantidad más que accesible.

Personalmente he quedado muy satisfecho con el sitio

www.scriptlance.com aunque hay varios similares.

- **Productos con derechos de reventa:** Los hay de todos los precios, y de todos los colores. Desde libros de recetas por 12 \$ hasta sofisticados y exclusivos softwares que se pueden revender por licencias que cuestan varios miles de dólares.

2. ¿Cómo hago para cobrar mi producto?

En nuestra página, tras describir las bondades de nuestro producto, vamos a incluir un link que nos lleva directamente a una pasarela de pago.

Es decir, un formulario en el cual rellenando tus datos personales y de la tarjeta de crédito se cobra la cantidad que cuesta nuestro producto. Ese link es único para cada producto y para ti como vendedor.

¿Cómo obtenemos ese link?

Lo más fácil es utilizar los servicios de una empresa que te permite crearte esos links personales para tu negocio online.

Las más conocidas y seguras:

ClickBank.com

2Checkout.com

PayPal.com

Moneybookers.com

StormPay.com

Dineromail.com (sólo en Argentina y México por el momento)

Contratando una cuenta de vendedor con estas empresas podrás cobrar en tu página web.

Varias de ellas son gratuitas, aunque no te dejes llevar sólo por eso a la hora de decidirte. Es mejor hacer las cosas bien desde el principio y esta elección es algo importante.

Además, las que cobran por crear tu cuenta tampoco son cantidades muy significativas, y ofrecen siempre algo más.

Valora esto y también el porcentaje que se quedarán de cada transacción que realices a través de ellas.

Aunque te pueda parecer mucho porcentaje en algunos casos, ten en cuenta que si tuvieras que obtener tú mismo una cuenta mercantil y solicitar los derechos para operar en Internet los precios se dispararían, en el remoto supuesto que tu banco accediera a concederte dicha cuenta y los sistemas electrónicos e informáticos asociados.

3. La infraestructura Virtual

Estaría formada por los siguientes elementos:

- La **"página de ventas"** También llamada **"carta de ventas"**.

Desde ella ofrecemos nuestro producto y desde ella se puede comprar a través del link de pago.

Debe ser accesible a los buscadores, para ello hay que incluir unas líneas de código llamadas metatags, que dan información a los buscadores sobre si el contenido se puede mostrar en sus resultados de búsqueda, además de darles una descripción de nuestro sitio web, unas palabras claves, etc.

Sin entrar en más detalles, si conseguimos que nuestra página sea mostrada por los buscadores en las primeras posiciones, estaremos recibiendo una gran cantidad de tráfico y además interesado en nuestro producto, ya que acceden a nuestra página a través de una búsqueda relacionada con lo que nosotros ofrecemos.

Conseguir esto no es fácil, pero sabiendo cómo hacerlo estaremos en grandísima ventaja respecto a nuestra

competencia. Todo lo que necesitas saber está en un excepcional trabajo multimedia editado por un auténtico experto y licenciado en optimización web, Germán Castro. Infórmate haciendo [Clic Aquí](#)

- La **“Página de Gracias”** o **“Página de Descargas”**

Se denomina así porque tiene la misión de agradecer la compra al cliente y permitirle “descargar” el producto.

Esta página debe permanecer oculta para los buscadores, ya que de lo contrario cualquiera podría acceder a ella y descargar gratis nuestro producto.

Para ello se utiliza una sencilla metatag que se incluye en el código HTML (después del tag <HEAD>) de esta página:

```
<META NAME="Robots" CONTENT="None">
```

Entonces, esta “Página de Gracias” es la que el cliente ve inmediatamente después de realizar el pago.

Esta es una de las automatizaciones básicas. En nuestra cuenta de Clickbank (por ejemplo) tenemos un panel de control en el cual vamos añadiendo los nombres de nuestros productos y obteniendo los links para cobrarlos.

De la misma manera tenemos que dar a cada producto una “Página de Gracias” (Thank you Page) para que el sistema de cobro redireccione al comprador automáticamente a esa página tras el pago.

Puede parecer un poco lioso si no se ha hecho nunca una compra a través de Internet, pero si ya has comprado algún producto digital, este proceso te resultará familiar.

¿Qué más debemos poner en esta página?

Además de agradecer la compra y recordar que le será descontado de su cuenta bancaria la cantidad que ha pagado por el producto, tenemos que dar instrucciones precisas para que el comprador “descargue” o “baje” su producto digital recién comprado.

Previamente nosotros hemos “subido” a nuestro servidor nuestro producto digital, compuesto por uno o varios archivos.

Vamos a poner un caso sencillo en el que nuestro producto es un software que se entrega en un único archivo llamado **software.exe**

Lo que haremos será crear en nuestro servidor una carpeta donde guardarlo.

Normalmente a través de nuestro cliente FTP (cute FTP, WS_FTP_Pro, FTP Commander...)

Vamos a crear esa carpeta dentro del directorio principal, que normalmente se denomina **WWW**, o **public_html**

Vamos a nombrar a nuestra carpeta de manera que sea difícil acertar su nombre, ya que si por ejemplo la llamamos simplemente "descargas" o "productos" es probable que algún buscón descubra nuestra carpeta y descargue nuestros productos sin pagar por ello.

Un buen nombre podría ser: **productos-descarga-071jk**
Es fácilmente reconocible para nosotros cuando queramos acceder a él, y a la vez es casi imposible de acertar para cualquier otra persona.

Resumiendo:

Creamos la carpeta **productos-descarga-071jk**
Y subimos nuestro software **software.exe** a dicha carpeta.

Por lo tanto nuestro producto estará accesible en la siguiente dirección:

<http://www.tudominio.com/productos-descarga-071jk/software.exe>

Esta es la dirección URL que debemos dar a nuestros compradores en nuestra "Página de Gracias".

Si se escribe en forma de link o vínculo activo, simplemente haciendo click en ella se descargará el archivo de nuestro producto.

INFORMACIÓN Y RECURSOS RELACIONADOS

Automatización de negocios online:

[http://www.negocios-internet.com/automatizar tu negocio en internet.html](http://www.negocios-internet.com/automatizar_tu_negocio_en_internet.html)

Sistemas de cobro con tarjetas:

[http://www.negocios-internet.com/aceptar tarjetas de credito.html](http://www.negocios-internet.com/aceptar_tarjetas_de_credito.html)

Abrir una cuenta gratuita con Clickbank.com:

[http://www.negocios-internet.com/abrir cuenta clickbank.htm](http://www.negocios-internet.com/abrir_cuenta_clickbank.htm)

¿Hosting Profesional o Servicios Gratuitos?

http://www.negocios-internet.com/hosting_gratis.html

Manual gratuito de FTP para publicar tus páginas:

<http://www.negocios-internet.com/solo-subscriptores>

Cómo crear una Página de Ventas eficaz:

<http://www.negocios-internet.com/carta-de-ventas>

Cómo conseguir las primeras posiciones en los buscadores:

<http://www.negocios-internet.com/recursos/posicionamiento-efectivo>

Cómo Trabajar con clickbank (ebook gratuito) + creador de Metatags:

<http://www.negocios-internet.com/solo-subscriptores/regalo-sorpresa-2.htm>

Productos digitales con derechos de Reventa Incluidos

[9500 plantillas + software](#)

[Software Web AI Instante](#)

[Crea tus libros electrónicos con este compilador](#)

[Aprende a escribir y editar tus propios ebooks](#)

[Crea y rentabiliza tu propio Boletín](#)

Copyright Iñaki Setién, 2005. Este Manual es de libre distribución siempre que no se altere su contenido. Está prohibido copiar o reproducir partes del mismo sin permiso expreso del autor.