#VENDEENZAPATILLAS

Los 4 Poderes

DE LA VENTA ONLINE

101 PASOS PARA HACER MAS VENTAS DE TU PRODUCTO O SERVICIO POR INTERNET

SOFÍA LICERAS | SANTI LICERAS

LOS 4 PODERES DE LA VENTA ONLINE

101 Pasos Para Hacer Más Ventas De Tu Producto o Servicio Por Internet

BY SOFIA LICERAS | SANTI LICERAS

¡¡Importante!!

No tienes los derechos de Reproducción o Reventa de este Producto. Este Ebook tiene © Todos los Derechos Reservados. Antes de venderlo, publicarlo en parte o en su totalidad, modificarlo o distribuirlo de cualquier forma, te recomiendo que consultes al autor/autores, es la manera más sencilla de evitarte sorpresas desagradables que a nadie gustan. Los autores no pueden garantizarte que los resultados obtenidos por ellos mismos al aplicar las técnicas aquí descritas, vayan a ser los tuyos. Básicamente por dos motivos: Sólo tú sabes qué porcentaje de implicación aplicarás en la misma medida que ellos, tampoco es garantía de obtención de las mismas ganancias, ya que incluso podrías obtener más, dependiendo de tus habilidades para desarrollar nuevas técnicas a partir de las aquí descritas.

Aunque todas las precauciones se han tomado para verificar la exactitud de la información contenida en el presente documento, los autores y el editor no asumen ninguna responsabilidad por cualquier error u omisión. No se asume responsabilidad por daños que puedan resultar del uso de la información que contiene. Así pues, buen trabajo y mejores Éxitos.

Prólogo

Hola, soy Rixio Abreu (Autor BestSeller en Amazon), y hoy tienes en tus manos un libro maravilloso que han escrito los hermanos Liceras, Sofia y Santi, unos hermanos con principios, luchadores, imparables, amigos de sus amigos, trabajadores incansables que siempre están en constante evolución sacando su mejor versión para ayudar y servir a su entorno, pero además son internet marketer con *resultados en ventas por internet*, y esa es una de las razones por las que han escrito este libro donde te van a agregar un valor incalculable.

Los 4 poderes de la venta online es un libro lleno de genialidad, anécdotas y algo que me ha encantado es que está lleno de experiencias, estrategias probadas resultado de muchos intentos, pruebas, éxitos, pero también fracasos. Sofia y Santi en este libro nos revelan principios, tácticas y estrategias que pueden empezar a implementar hoy mismo para aumentar, incrementar o mejorar tus ventas por internet.

"Las oportunidades siempre favorecen a las mentes preparadas"

Vivimos en un mundo cambiante donde la regla es que nada es estático y TODO por una razón u otra necesitar cambiar, crecer, renacer, convertirse o transformarse en su mejor versión.

TODOS quieren cambiar su situación financiera y vender más. TODOS

quieren generar más DINERO y tener una mejor CALIDAD DE VIDA desde su hogar a través de Internet con un negocio online, una red multinivel, un sistema de afiliados, y/o la venta de productos o servicios.

La gran mayoría quieren y buscan un botón o pastilla mágica que no existe, mientras sueñan y sueñan hasta que el sueño se convierte en pesadilla…

¿Te suena familiar esta experiencia o la has vivido en primera persona?

Pasa el tiempo y si no han tirado la toalla siguen:

a.- SIN SABER cómo se vende en internet a través de sistemas sin tener que perseguir a nadie.

b.- SIN SABER cómo se gestionan equipos de personas, clientes, socios o distribuidores.

c.- SIN SABER cómo se crean ingresos recurrentes (activos y pasivos) y un largo etc..

Lo cierto es que millones de personas en todo el mundo, en este preciso instante, están intentando vender sus productos o servicios a través de internet, pero solo entre el 4 – 6% del total logran tener resultados satisfactorios.

Esto quiere decir que MUY POCAS personas en el mundo se están llevando un gran pastel que año tras año es más grande. Si eres una de las personas que quiere un CAMBIO REAL y un aumentar tus ventas por internet déjame decirte que estas en el lugar correcto…

¡OJO! Y LEE CON ATENCIÓN

Antes de continuar, quiero compartir contigo algunos datos relevantes de los negocios por internet que estoy seguro te van a interesar:

- Según el Internet World Stats, el 59% de la población hispana (293 millones) está conectada a Internet y la cifra crece exponencialmente cada año, es decir, *cada año hay más clientes potenciales en internet.*

- Según la revista Forbes, la industria de los expertos que venden sus productos por Internet facturó más de 3.4 billones de dólares en 2016.

- Según Forbes, sólo en 2016 se vendieron más de 16 millones de dólares en productos digitales en español.

Hay personas que están vendiendo con éxito sus productos y servicios por internet dime… ¿Y si tú fueras uno ellos?

1. ¿Qué pasaría si conocieras el método práctico para construir, desarrollar y hacer crecer tu propio negocio rentable por Internet?

2. ¿Te imaginas cómo sería tu vida y la de los tuyos si conocieras estas estrategias secretas que utilizan las personas que están teniendo éxito y resultados por internet?

3. ¿Te imaginas ver tu cuenta bancaria crecer cuando personas en todas partes del mundo compren tus productos y/o servicios a través de internet?

ESTE MÉTODO EXISTE (estrategias y tácticas) Y HOY SOFIA Y SANTI

LICERAS TE LO VAN A REVELAR EN ESTE LIBRO…

Seguro que te estarás preguntando… ¿Esa maravilla existe?

Claro que si existe hay cientos de personas implementando estos principios, estrategias y tácticas y generando resultados por internet…

… Y como ellos, tú también vas a lograr incrementar tus ventas a través de internet.

"Es IMPOSIBLE marcar un gol si no sabemos donde está la portería"

¿Para quiénes NO es este libro?

1. Si crees que vender por internet es oprimir un botón y esperar que salga dinero del otro lado sin hacer nada, este libro NO es para ti.

2. Si piensas que Internet es una chapuza, aún no está inventado y que la gente desconfía de hacer transacciones en línea, este libro NO es para ti.

3. Si crees que lo sabes todo y que no tienes nada más que aprender, este libro, realmente NO es para ti.

4. Si eres de los que se pasa el día quejándote de tu familia, tu país, tus gobernantes, tus condiciones y crees que el éxito no está reservado para ti, este libro definitivamente NO es para ti.

Este libro es:

- Para personas que quieran VERDADERAMENTE cambiar sus vidas, para personas comprometidas con su éxito que estén dispuestas a tomar acción y seguir el paso a paso para incrementar las ventas de sus productos o servicios por internet.

- Para personas que tengan una mentalidad de abundancia y que sigan la metodología que Sofia y Santi revelan en el libro.
- Para personas que quieran de verdad ganar dinero por Internet a través de sistemas duplicables, automatizados y optimizados.

Dime con toda sinceridad, ¿prefieres que te cuenten el éxito o prefieres vivirlo?

Pues empieza ya a leer y lo más importante a Tomar Acción e IMPLEMENTAR Masivamente los principios, estrategias y tácticas que Sofia y Santi te va a compartir en las próximas hojas de este maravilloso libro para que tus resultados en las ventas por internet empiecen a mejorar.

Nos encantaría que nos hicieras llegar tus avances y como este libro te ha ayudado en tus ventas online ;)

Puedes dejar tus comentarios en: www.tuimperioonline.com/opiniones

"Con el Método SADO, desde un punto de vista de ventas por internet, sabrás quien eres, que quieres, quién es tu cliente ideal, que tienes que hacer para alcanzar tu objetivo SMART y que habilidades y/o destrezas deben desarrollar o mejor para lograr los resultados que te mereces"

Rixio Abreu.

“No hay que ser grande para empezar, pero sí empezar para ser grande”

By Sofia Liceras

Lo recuerdo como si fuera ayer… Discúlpame que el día exacto no lo sé, sin

embargo guardo todos los detalles en mi memoria.

Día gris, mis emociones se colapsaban entre una mezcla de melancolía y tristeza (como en muchas ocasiones en aquellos días) por que no acababa de ver lo que a día de hoy percibo con tanta naturalidad… y de repente suena el Skype... Un maestro, gran maestro por cierto, me brindó la oportunidad una vez más, de regresar a mi conciencia, de volver a los orígenes por los que había tomado la decisión de esta aventura llamada el emprendimiento… Y allí estaba yo, en la habitación que ocupaba entonces en casa de mis padres, junto a un bolígrafo y un papel anotando lo siguiente: Sistematización, Automatización y Duplicación.

Ese día, aquel mensaje no fue en vano…

Gracias a ese mensaje y cientos de miles que recibí (y recibo) de mis maestros, han permitido que hoy comience a escribir estas líneas, junto a mi hermano, para que podamos transmitir al mundo como montar un negocio a través de Internet desde 0 hasta el resultado que TU desees tener.

Durante esta lectura vamos a compartirte todas y cada una de las experiencias, es decir, HECHOS que hemos desarrollado a lo largo de los primeros 4 años. Desde que me inicié, yo en el año 2013, y mi hermano, Santi Liceras en el 2015, sin tener conocimientos en absoluto del marketing por Internet, hasta a día de hoy. Resultados de los cuales puedes comprobar en el mundo del afiliado, en mi caso, llegando a ser TOP earner en las 3 empresas en las que me he enfocado, así como la creadora y propulsora de un movimiento que fue llamado "*Los Jedais Del Internet"*

Antes de comenzar este mezcla de estrategias y de pasión, permíteme que te recomiende la visión que debes tener en su lectura (*sólo si comprendes mi objetivo, llegarás a mis resultados*)

En "Los 4 Poderes De La Venta Online" en primera instancia, vamos a

pasearte a través del poder de la DUPLICACIÓN.

Valga la redundancia, para nosotros, la duplicación es directamente proporcional a la capacidad de liderar, y esto significa que el ser humano es el denominador común. A pesar de que aún no existe la posibilidad de clonarte en el gran líder que te gustaría ser, en esta guía te encontrarás un paso a paso de los aspectos más importantes logrando así añadirte un escalón en tu camino hacia la cima.

Después de este paseo, nos iremos directos al poder de la SISTEMATIZACIÓN. En esta ocasión, te vamos a mostrar las herramientas (o como dirían muchos marketers… "Recursos") que venimos utilizando para, a posteriori, poner nuestros negocios en PILOTO AUTOMÁTICO.

Pero, no te voy a dejar aquí, pues los 4 poderes dan para mucho contenido de valor, y en una de esos momentos de inspiración en los que me encontré resumiendo mi vida hasta día de hoy, descubrí que había una palabra que ese día no se mencionó… OPTIMIZACIÓN.

La optimización te servirá para detectar tus errores (aquí te enseñaremos como detectarlos) y por tanto utilizarlos para una mayor efectividad. Así que, cuando hayas finalizado este libro sabrás como DUPLICAR, como SISTEMATIZAR, como AUTOMATIZAR y como MEJORAR tu negocio ù Que te parece hasta ahora, ¿Comenzamos?

Para este libro deberás tener un bloc de notas (virtual o físico), y si ves necesario parar la lectura antes de comenzar con el siguiente punto, ¡adelante! ¡Es tu GUIA, tu manual de instrucciones!

Crear liderazgo y duplicar es una de mis pasiones, y por tanto, te he de ser sincera. Se necesita mucha formación, así como ESCUCHAR mucho a personas de éxito.

Si deseas saber más sobre nuestros entrenamientos de liderazgo visita:

IR: http://tuimperioonline.com/entrenamientosdeliderazgo

Para conseguir un mayor efecto en tus resultados y con el fin de que traces el mismo camino que hemos hecho nosotros, hemos encontrado necesario combinar los 4 poderes (duplicación, sistematización, automatización y optimización), por tanto, iremos saltando de poder a poder en función de la estrategia, pero en este manual conseguirás tener un orden ya establecido. Es decir, los 4 poderes deben combinarse constantemente y en esta guía descubrirás cómo debes combinarlos.

Recuerda que **esto es un manual de instrucciones**, y que si lo sigues al pie de la letra conseguirás **tener un negocio desde 0 en internet y además generar ventas.** Te repito que hemos concentrado nuestros 5 años de experiencia y hemos revisado con mucho cariño y en mastermind constante, punto por punto.

Para finalizar esta breve introducción y comenzar de lleno en el apasionante mundo de la venta online, tenemos que destacar que todos los pasos, estrategias, ejercicios y consejos que te encuentras en "*Los 4 Poderes de la Venta Online"* lo podrás extrapolar a tu modelo de negocio. Comprende que tu producto o servicio (sea cual sea) siempre tiene una historia que contar, una emoción que compartir.

El Poder de la Duplicación

#1 Utiliza herramientas que estén al alcance de todo el mundo, por ejemplo, **redes sociales** (más adelante especificaremos cuáles son las mejores en función de tu producto o servicio).

#2 **Observa tu "competencia".** Estudia sus movimientos, lee sus contenidos, sigue sus pasos. ¿Dónde va? ¿Con quién hace alianzas? ¿Cómo son las personas que tiene a su alrededor? Crea una lista con respuestas a estas preguntas, verás cómo te aclarece muchas acciones que luego tu emprenderás.

#3 **Recopila información** sobre lo que quieres escribir. ¡Ojo! No actúes como presa, actúa como R-E-C-O-P-I-L-A-D-O-R!

#4 Consigue un artículo/video con el que te identifiques y **extrae un resumen**

#5 **Re-escribe en un documento** esos artículo/artículos **con lo te sientes identificad**@ (bien porque habla de algo que ya sabes, o bien porque te explica algo nuevo y lo has comprendido)

#6 **Analiza ese texto** que acabas de escribir en un documento de texto y créalo ahora en versión pdf o power point (o ambas)

#7 Utiliza el contenido de los artículos que hemos hablado en el punto 4 y **crea tu propio video**.

Tip: Si trabajas la marca personal porque eres coach, terapeuta, networker, etc. el video puede ser "compartiendo pantalla" y mostrando el pdf que has creado en el punto #6 mientras te preparas para hacer un video donde muestres tu cara (¡hay miles de formas de hacer un video! Pero este punto es de VITAL IMPORTANCIA). Más adelante te explicaremos otros tips para crear contenidos con VIDEO

En el siguiente video te mostramos como compartir pantalla con el programa SNAGIT:

IR: http://tuimperioonline.com/snagit

#8 **Organiza tu trabajo.** Te recomendamos que guardes todo lo que estás trabajando en la nube (dropbox, drive, etc) de esta forma SIEMPRE lo tendrás disponible. También puedes considerar crear carpetas con los sitios webs que son muy relevantes para ti, y guardarlo como Favoritos en el navegador que vengas usando.

Tip: En cuanto al trabajo en la nube, las versiones de pago son las más recomendadas, ya que el tamaño de almacenaje es superior.

#9 **Escribe la Historia de tu vida (o la de tu producto/servicio)**, y divídela en 3 partes. Si trabajas la marca personal, procura incluir las emociones más importantes que has vivido, por ejemplo, si tienes hijos, si has superado alguna enfermedad, si alguna vez te arruinaste, etc.. Todos los seres humanos tenemos experiencias y nos sentimos identificados con ellas, por eso, esta parte es de VITAL IMPORTANCIA también.

#Tip: No hace falta que seas escritor profesional, basta con explicar tu historia con un orden cronológico en medida de lo posible

#10: Ahora**, crea un VIDEO con la historia de tu vida (o la de tu producto/servicio)**, máximo 3 minutos, por lo que te has de centrar en lo importante. Si trabajas la marca personal utiliza un SmartPhone o una cámara digital para la grabación del video, y sobretodo considera que el sitio donde lo grabes tenga luz (en medida de lo posible, luz natural) y que no se escuchen ruidos, tales como personas hablando, viento, etc

Tip: Guarda todo este material. Cuando lleguemos al poder de la #automatización lo sacaremos a la luz.

#11: Anota en una libreta **palabras que se relacionen a tu producto o servicio**, a partir de ahora, a estas palabras o conjunto de palabras (máximo 4 palabras) que definen tu mercado, les vamos a llamar “palabras clave”. Por ejemplo, si estas en un Multinivel de batidos, tus palabras clave podrían ser: nutrición, bienestar, salud, estar santo, etc.. Otro ejemplo, si estás en marketing de afiliado y vendes publicidad, tus palabras clave podrían ser:

posicionamiento, banners, banners que venden, tráfico web, etc..

Por tanto, para este punto es de vital importancia que te sientes y reflexiones sobre lo que vendes y/o el beneficio que aportas a la industria.

#12: Para este punto, te voy a pedir que refresques el #5. Vamos a **crear contenido** con lo explicado en dicho paso y vas a añadir las palabras que has pensado en el punto anterior (#11)

Tip: Palabra clave por artículo, es decir, utiliza una palabra clave en todo el artículo y hazla la protagonista.

#13: ***Es decir, Por ejemplo*.** En esta ocasión voy a explicarte como tu puedes redactar artículos fácilmente, y entendibles para todo el mundo, es decir, que las personas que lleguen a tu artículo logren engancharse. Por ejemplo, Imagina que tu artículo habla sobre nutrición, y que quieres explicar los beneficios de un producto en concreto, lo que te pido que hagas es que **un mismo beneficio lo expliques de 3 formas diferentes**. La primera vez, explícalo de forma genérica, después utiliza la palabra "es decir" y lo introduces a otra forma de explicarlo esta vez aportando algún detalle más, y por último, utiliza la palabra "por ejemplo" y le planteas un ejemplo REAL.

¿Encuentras los " es decir" y "por ejemplo"? ù

Si deseas, puedes enviarnos las palabras que has pensado (indicándonos cuál es tu modelo de negocio) y también puedes hacernos llegar (en formato Word) como está quedando tu artículo al correo electrónico info@tuimperioonline.com, colocando como título del Email: Pasos #11 #12 y #13

El Poder de la Sistematización

Tener un Sistema te permitirá tener tu negocio trabajando las 24/7/365. Esto implica que el trabajo que hagas una vez, **sirva para que ayude a miles de**

personas en todo el mundo en cualquier momento, ¿No es maravilloso esto? Entiendo que sí, y así como de maravilloso es que alguien compre tu producto o servicio mientras duermes. ¡Esto es lo que hacemos con un SISTEMA! Ahora más que nunca, vas a descubrir aquella frase tan deseada para muchos.. "Gana Dinero Mientras Duermes"

#14: **Puestos a pensar… ¡Piensa en Grande!** No te dejes influenciar por empresas que se hacen grandes a costa de que tu negocio sea pequeño.

El servidor es la BASE DE TU NEGOCIO (nos gusta decir LA BASE DE TU ICEBERG), en el siguiente video te mostramos que es un servidor, asi como sus funciones básicas y porque es tan importante para tu negocio. Por tanto, te recomendamos sin contemplación que adquieras un **SERVIDOR Dedicado**.

Mira este breve entrenamiento para conocer el Servidor que venimos utilizando:

IR: http://tuimperioonline.com/zonaservidor

#15: Escoge el nombre de **tu dominio con palabras clave premeditadas**. Más adelante te daré más información respecto a las "palabras clave", sin embargo ahora, para ir avanzando en este tema te doy varios consejos como son; si la empresa que vas a promocionar es tuya, compra todos los dominios con todas las extensiones a nombre de la empresa (.info .org .com .es .net, etc)

#16: Si te apalancas de un negocio que no es tuyo, es decir, estas en un Multinivel o programa de afiliado, etc, **consigue el dominio** al máximo de lo posible, **con el nombre del negocio** que estés promocionando.

Tip#1: Asegúrate con la política de la empresa, que puedes utilizar su nombre para mercadear

Tip#2: Si la empresa que promocionas no te permite utilizar su nombre para mercadear.. piensa bien si debes estar o no en esa empresa… (¡ahí te lo dejo!)

#17: **Escoge más opciones para tu dominio**. Puedes escoger también dominios que no tengan como palabra clave el nombre de la empresa, sino que defina en 2-3 palabras lo que la persona logrará si te compra. Por ejemplo, nosotros promocionamos *"Online Mentoring Academy"* pero nuestro dominio es www.TuImperioOnline.com

#18: Insistimos, **coloca tu dominio en un SERVIDOR DEDICADO**

#19: Si te dedicas a los negocios de afiliado o multinivel, compra también **un dominio que lleve tu nombre**, de esta manera, y siguiendo los pasos que te indico en esta guía, tendrás más resultados en tu negocio. Si tu dominio ya está tomado puedes utilizar las palabras –online, -marketer, etc, por ejemplo, si tu nombre es María López puedes adquirir el dominio: www.MariaLopezOnline.com (Llámese resultados a personas que te quieren comprar tu producto, servicio y/o que quieran empezar contigo en el negocio)

Tip: Evita guiones (-) en tu dominio, así como la letra "ñ".

#20: Una vez pensadas las palabras para tu dominio, ahora ¡cómpralo! Mira este video y sigue algunas recomendaciones interesantes sobre **dónde comprar tu dominio**

IR: http://tuimperioonline.com/zonadominio

#20: **Opciones de Blog.** Ten en cuenta que los proveedores de blog son sitios dedicados a brindar servicios de creación de blog, existen algunos que brindan este servicio de forma gratuita y otros de pago, entre los más importantes y conocidos son:

- *Blogspot.* Es un servicio de la compañía de Google, que permite crear blogs en línea, para publicar contenidos. Para usarlo requieres tener o crear una cuenta de google.
  El servicio para que pongas tu blog es gratuito y está disponible en español. Los blogs hospedados en Blogger generalmente están alojados en los servidores de Google dentro del dominio blogspot.com

- *Wordpress.* Es un popular sistema de gestión de contenidos, más orientado a lo que son los blogs. Por medio de este software e interface, sus usuarios pueden **crear sus propios blogs de una manera sencilla.** Una de sus funcionalidades más populares y reconocidas es el uso de temas, que te permiten crear tu blog con diferentes diseños, personalizándolo según consideres apropiado para tu contenido. Sin lugar a dudas es el más conocido y tendrás millones de consejos sobre como mejorarlo. A título personal es el que vengo utilizando desde que empecé, por eso, en esta guía voy a darte algunos consejos prácticos y poderosos para la puesta en marcha de tu Blog.

- *Tumbrl.* Este es un servicio de Blog muy interesante, incluso hay quienes prefieren por encima de Blogger. Con Tumblr (tumblr.com) puedes escoger de entre los temas que tiene disponible o crearlos. Puedes personalizar el dominio para tu blog, y también puedes hacer publicaciones vía correo electrónico. Si tienes cuentas en Twitter o Facebook, puedes hacer publicaciones automáticamente. También cuenta con una aplicación para tu móvil de forma gratuita.

Evidentemente el mundo del "blog" es súper extenso y podrás conocer más en profundidad si "Googleas", sin embargo te aconsejamos que no le des más importancia de la que tiene, porque al final lo que estamos buscando es VENDER, y créenos... NO hace falta ser un súper experto en Blogs, plugins, temas y los cientos de detalles que pueden existir.

Recuerda que puedes conseguir un entrenamiento gratuito de 1 hora de duración dónde te haremos el mapa para la venta online de tu producto o servicio por internet. Mira este video y sigue las instrucciones para conseguir tu hora gratutita.

IR: http://tuimperioonline.com/reservacitagratuita

#21. **Unir: Servidor – Dominio – Blog**. Si has tomado la decisión de adquirir el servidor que a nosotros nos ha cambiado la vida, en este video te explicaremos los pasos debes seguir para tener vinculado estas tres herramientas:

IR: http://tuimperioonline.com/zonaservidor

#22: Si has tomado la decisión de tener un negocio pequeño, y por tanto has optado a cualquier **servidor compartido**, GoDaddy por ejemplo sería una buena opción, ya que ellos mismos disponen de servidores donde puedes unirlo todo. En esta ocasión, te **tendrás que dirigir al PROVEEDOR del servidor para poder unir estas tres piezas del puzle.**

#23. **SEO YEAST**. Esto es un pluggin que debes descargar en tu WordPress, y que te ayudará a tener artículos bien trabajados para que de esta forma te posiciones más rápido.

Tip: Googlea y encuentra miles de videotutoriales relacionados sobre cómo descargar y utilizar SEOYEAST

O si lo deseas, puedes acceder a nuestro VIDEOCURSO GRATUITO de Inicio Rápido con WordPress desde este enlace: http://tuimperioonline.com/videocursoiniciorapidowordpress , dónde encontrarás consejos prácticos básicos para poner tu WordPress en funcionamiento

#24: **Un Blog ha de VENDER no ha de ser bonito.** Recuerda que para gustos ya están los colores, sin embargo, para vender y hacer crecer tu negocio es una fórmula exacta que encontrarás en este libro. Por esa razón, tu blog ha de tener widgets laterales donde “regales algo” a cambio del nombre y un correo electrónico. Volveremos a esta estrategia cuando pasemos a la AUTOMATIZACIÓN de nuestro negocio.

Para continuar con el buen funcionamiento de la guía, debemos pasar de nuevo al poder de la #duplicación

El Poder de la Duplicación

#25**: Crear relaciones con cualquier persona del mundo.** Para crear relaciones con cualquier persona del mundo antes necesitas a esa persona.. es decir, para poder empezar a crear una relación, antes necesitas conocer a la persona. Por ejemplo, imagina que estas solter@ y quieres encontrar pareja, pues lo primero que debes hacer, es salir a buscarla!! En esta ocasión, lo que yo te propongo es que ellos vengan a buscarte a ti! Así es más fácil, ¿cierto?

A esta estrategia se le llama: **Buscar a tu cliente ideal**

Vamos a dividirla sin embargo, en dos partes:

#26: **Encuentra a tu cliente ideal:** Para este ejercicio deberás regresar a tu bloc de notas, y escribir en unas 500 palabras cómo es tu cliente ideal.

Es muy importante que tengas en cuenta que NO NECESARIAMENTE el cliente ideal debe ser como tú. Esto es un tremendo error de muchas personas que comienzan su negocio online, y es que **estamos tan centrados en nosotros mismos** que no nos damos cuenta que en muchas ocasiones, no tiene sentido buscar a alguien que se parezca a ti. Por ejemplo, imagina que vendes botellines de cerveza, sin embargo tu no bebes alcohol, o que quieres vender cosmética de mujer, y tu eres un “macho man”, o que vendes productos de alto valor en internet y estás quebrad@ económicamente (¡me lo encuentro a menudo! Es más, yo fui una de estas últimas ù). Por esta razón, tu cliente ideal ha de ser T-U C-L-I-E-N-T-E I-D-E-A-L, ¿Comprendes?

#27: **Define a tu cliente ideal:** Ahora que ya sabes quien es tu cliente ideal, vamos a entrar al detalle (¡ESTO ES DE VITAL IMPORTANCIA!). Presta atención; para ello necesito que te imagines a esa persona a la perfección.. ¿hombre o mujer? ¿Edad? ¿Dónde vive? ¿Cómo habla? ¿Trabaja? ¿Esta casad@, solter@, viud@? ¿Tienes hij@s, sobrin@s? ¿vive en un apartamento o en una gran casa? ¿Qué le gusta comer? ¿qué hobbys tiene?¿Que le gusta leer? ¿Qué hace en su tiempo libre? ¡Este ejercicio es muy serio! **Deberás escribir con toda serie de detalles que hace tu cliente ideal desde que se levanta hasta que se acuesta..** Y te vas a sorprender lo poderosa que es esta estrategia, sobre todo cuando lleguemos a la parte de #automatizar

¡¡Regresamos al Poder de la #Sistematización!!

#28: ¿Puedes ir un momento al #24? En esta ocasión, y sumergiéndonos de nuevo en el maravilloso mundo de la #sistematización, para **vender necesitas dar algo que "enganche" a tu audiencia.** Sin embargo, en el poder de la #sistematización, la pregunta no es QUÉ LE DOY (que lo veremos más adelante) sino…CÓMO SE LO DOY. Esta herramienta es muy poderosa e imprescindible para llevar a cabo un negocio por internet, y su nombre es SOFTWARE DE AUTORESPUESTA O AUTORESPONDER. Desde mi punto de vista, **el Autoresponder debe ser tu retiro espiritual** porque es el lugar desde dónde hablas a tu audiencia.

Hay cientos o miles, mejor dicho, de softwares de autorespuesta (no confundir con CRM, que aunque es parecido, NO te los voy a explicar en esta guía) sin embargo yo **me decanté por AWEBER,** principalmente porque tienen un convenio con google y por tanto mis correos llegan antes que cualquier otro proveedor. Para no hacer demasiado extenso y/o lioso este manual he decidido que voy a compartir contigo las estrategias que utilizo con AWEBER, ya que me he especializado en esta herramienta en concreto, y en todo caso, debes reconocer que estoy obsesionada con la #duplicación y por tanto, siempre te voy a recomendar que para este tipo de herramientas (servidor, autoresponders, o página de captura que veremos más adelante) si no tienes experiencia, **utilices las mismas que ya utilizan las personas que te gustaría modelar**.

#29. **Crea una lista.** Para crear una lista, en primer lugar deberás ponerle un nombre que más se identifique con el producto o servicio que vas a vender. Por ejemplo, si te dedicas a vender zapatos, tendrás una lista de zapatos, si vendieras chaquetas, otra lista con nombre de "chaquetas". Ahora bien, si te dedicas al negocio multinivel o negocio de afiliado, entonces una opción es el nombre del negocio

#30. **Crea un formulario.** Esta estrategia es una de las más importantes

desde mi punto de vista, sin embargo, una de las más complicadas de entender.. ¡Y de explicar! Por esa razón, y porque deseo explicártelo con más profundidad para un completo razonamiento he preparado para ti el siguiente video:

IR: http://tuimperioonline.com/formularios

#31. **Crea los emails de venta** (también llamados Follow-ups). Esto ya comienza a ponerse divertido… Y es que aquí necesitas recordar todo lo que ya te compartí en el poder de la #duplicación. Es decir, para crear una lista "vendedora" debes tener claro:

Primero. Que quieres REGALAR
Segundo. Que quieres VENDER

Ten en cuenta que depende de lo que quieras vender, el enfoque de tus emails, los llamados a la acción o el texto deben ser escritos de una forma o de otra, por ejemplo, no es lo mismo vender cursos de 49€, que vender productos de alto valor, por ejemplo mínimo 997€.

#32**. Productos económicos de un solo pago.**

En el caso de arriesgarte a vender productos de bajo costo (sobre todo si eres principiante) te recomiendo que te leas este manual las veces que haga falta, así como también te digo desde ya, de que vas a tener que invertir en conocimiento sobre copy (es decir, aprender a vender sin vender) y de tráfico (facebook, google, twitter, etc). **Una posible estrategia de email marketing para los productos económicos de un solo pago es:**

Email #1: Dar tu Regalo y contar brevemente tu historia (¡los puedes llevar a un video!)

Email #2: Recordar tu regalo y llevarlos a algún artículo de tu blog con contenido de valor (también puede ser con un video)

Email #3: Nuevo contenido y hacerle una propuesta única de venta, por ejemplo, que sólo durante las 24 horas el precio era de XX y ahora lo tienes al 50% de descuento (*USP, Unique Selling Propose, o en castellano: Propuesta Única de Venta lo trataremos en mayor profundidad más*

adelante)

Email #4: Nuevo contenido de valor y llevarlos hacia alguna carta de ventas ahora al 30% de descuento

Email #5: Dar un nuevo contenido de valor, y les puedes decir que alargas un par de días más el descuento al 30%

Email #6: Pasados un par de días, les escribes de nuevo con la oferta expirada pero le puedes regalar algunos bonos por la compra tu producto

Me encanta el marketing online porque puedes echarle muchísima imaginación y creatividad, sin embargo insisto, con esto que te transmito aquí no es suficiente y deberás invertir en tu educación si quieres vivir de internet al 100%.

#33. **Productos de alto valor**

Para esta ocasión, difícilmente vas a vender en piloto automático, sobre todo si eres principiante. Los productos de alto valor (desde 997€ a 9997€, incluso más) son los más rentables, sin embargo, los que más te comprometen. Llegados a este punto te debes de preguntar ¿Cuán comprometido estoy? Si tu respuesta es: poco. Entonces no hagas nada. Aparca este libro inmediatamente. Si tu respuesta es: mucho pero no voy a comprometerme demasiado con terceros, es decir, sólo me interesa darles áreas de miembros y servicio por email, entonces puedes vender productos de bajo coste. Si tu respuesta es: estoy súper comprometido y me encanta ayudar a los demás… ¡Entonces bienvenido al apasionante mundo de los productos de alto valor!

Si tomas la decisión de estar super comprometid@ con tu éxito y con el de los demás, recuerda que tienes una sesión de 60 Minutos GRATUITA CON NOSOTROS! ὐ

Reserva tu cita en: http://tuimperioonline.com/reservacitagratuita

#34. **Otro tipo de producto.** Para todos y cada uno de los productos que existen en el planeta tierra, lo primero que deberás hacer es trabajar en las estrategias #25, #26 #27 y #28. Estos puntos te resuelven: cómo compran tu clientes, y por tanto qué puedes vender (precios, ofertas, etc)

#35. **Página de Capturas, Lead Page, Páginas de Aterrizaje, etc**. Ahora que ya cuentas con el autoresponder, vamos a continuar con los "recursos" o "herramientas" que tiene un Sistema para lograr tener un negocio las 24/7/365.

Tip: Para el desarrollo y crear páginas de captura OPTIMIZADAS sin tener conocimientos previos, te recomiendo que compres esta herramienta con un proveedor que te de múltiples servicios, por ejemplo, coachings, videotutoriales, entrenamientos grupales, etc. Por la red encontrarás muchas herramientas relacionadas con la "creación de páginas de captura" sin embargo, pocas tienen un servicio completo de atención al cliente y/o entrenamientos especializados.

#36. **Crea tu primera página de captura.** Recuerda que la parte de #automatización trata simplemente de unir las piezas del rompecabezas, por tanto, deberás pasar a la estrategia #XX para conocer qué escribir, qué elementos debes poner (texto, videos, imágenes, botones, etc) y cómo distribuirlos en tu página.

#37. **Unir página de captura con el formulario** creado anteriormente (paso #30). Estas dos piezas del puzle son las más importantes. Lo que estamos consiguiendo con esta unión es tener a personas del mercado frío conectadas directamente contigo!! Es justamente esta parte del proceso dónde sucede la magia, y como veremos en el poder de la #automatización y #optimización, lo que tratamos de buscar aquí desde un punto de vista de marketing, es conseguir el máximo número de personas conectadas con tu oferta.

#38. **Crea tu página de gracias**. Este tipo de páginas indican al suscriptor que se ha registrado con éxito en alguna de tus listas. Esta página se utiliza como gancho para que el suscriptor TOME UNA ACCIÓN concreta, y dependiendo de la estrategia que hayas definido en #32, #33 o #34 le dirás que haga una cosa u otra.

Al final de este libro, y una vez te haya compartido todas las estrategias que

necesitas para vender, te compartiré mi propio caso de éxito con el lanzamiento de mi primer ebook “101 Estrategias Para Vender Por Internet”

#39. Resumiendo, **el poder de #sistematización, conlleva la unión de las herramientas imprescindibles para montar tu estrategia online**.

La #sistematización es limitada, no son necesarias millones de herramientas para ganar dinero por internet, pero sí son IMPRESCINDIBLES las que te he mostrado anteriormente.

Aunque estarás de acuerdo conmigo que la imaginación y creatividad del ser humano roza límites insospechados y extraordinarios, así que por esa razón te invito a que te des la oportunidad a jugar con estas herramientas. Un ejemplo podría ser: monta Vlog en lugar de Blogs (Blogs solo de videos), crear cartas de ventas en tu embudo de email marketing, cruza páginas de contenido con tu lista de prospectos calificados, etc..

Antes de pasar al poder de la #automatización, necesitamos retomar de nuevo el poder de la #duplicación, y es que me gusta definir el Marketing como la capacidad de enamorar a tu prospecto hasta convertirlo en cliente.

La #duplicación es, por tanto, un poder dentro del Marketing que no se ve… Es una esencia que va más allá de los números, los embudos o las estadísticas. La duplicación es aquella parte dónde marcarás la diferencia con el resto de tu “competencia”, y por tanto es el área que más debes trabajar.

Siento que, llegados a este punto, tu pensaras que este libro era pura técnica y que pensaras que en él te ibas a encontrar los secretos nunca antes revelados… Te pido disculpas si creíste así cuando decidiste descargarlo…

Este libro es un manual de instrucciones dónde la pieza más importante eres tú.

No hay negocio, oportunidad o sistema que funcione si la persona que lleva los mandos de la nave tiene atrofiado el termostato emocional (inteligente y financiero), y en el Marketing sucede exactamente igual. ¿Motivo? Porque el/la persona que lee, ve, sigue, valora y examina tu trabajo

es una persona completamente desconocida para ti, y por tanto, tú debes aprender a leer, ver, valorar y examinar tus estrategias como si fueras, ante ti, un completo desconocido ¿ Y cómo se hace eso? Sencillo. Trabajando más en ti que en tu negocio.

Recuerda que, el poder de la #duplicación, según nuestra interpretación, está basado en los principios de liderazgo (uno de los más importantes: SERVIR Y AYUDAR), sin embargo, alguien podría justificar (y le daría toda la razón) que los seres humanos NO NOS PODEMOS DUPLICAR.

#Duplicar personas NO ES POSIBLE, pero #duplicar #sistemas sí.

¿Y que hay detrás de los #sistemas? Siempre, siempre, siempre… una persona.

Una cabeza pensante puede tener el mejor #sistema del mundo, pero que si no tiene el suficiente #liderazgo, en algún momento u otro, será un #sistema condenado al fracaso.

Por eso, retomamos en esta siguiente estrategia el poder de la #duplicación y nos adentramos de nuevo en el apasionante mundo del #marketing #puroyduro

#40. **Facebook: Construye tu FanPage**. La red social en la que me enfocaré con detenimiento es #facebook. “Cara de libro” es la red social más fácil de trabajar y dónde conseguirás resultados más rápidos (¡ojo! A día de hoy).

#Tip: En comparación con Google, el prospecto en Facebook es menos responsivo, sin embargo, FB tiene un poder oculto llamado “engagement”, es decir, tiene una capacidad muy alta de crear y generar relaciones, eso permite que puedas tener un contacto muy cercano con tu prospecto y por tanto sea más fácil que de el paso a la compra de tu producto o servicio.

#41. **Escoge el tipo de fanpage que se adapte a las necesidades de tu cliente.** Llegados a este punto, es necesario que reflexiones profundamente sobre el producto o servicio que quieres ofrecer. Por ejemplo, **si eres networker y te dedicas a los negocios en red o multinivel, ¡porfavor! ¡No cometas el error de promocionar tu negocio!** El MLM tiene una particularidad muy bonita ¡aprovéchala!.. y es que te permite crear

#brandingpersonal, por eso, mi mayor recomendación si estás en un negocio en red, o de afiliado, es que pongas una fanpage como consultor/entrenador. Si te dedicas al coaching, eres yogui, terapeuta, nutricionsita o cualquier tipo de negocio que implique sesiones personalizadas para tu crecimiento profesional, ¡exactamente igual! CREA MARCA PERSONAL ù

Encontrarás un curso muy completo sobre branding personal en este enlace:

IR: http://tuimperioonline.com/cursoinciorapidomarcapersonal

#42. **Encabezados y fotos de perfil.** Para esta ocasión, mi recomendación es que trabajes las imágenes de encabezado y foto de perfil de forma profesional. Si vas a poner una foto tuya, ¡porfavor! Si no sabes hacer fotos tú, hazla con un profesional pero ¡¡no pongas la foto de carnet!! Una foto que sea nítida, con una buena sonrisa, que inspire confianza.

Tip: Quiero compartir contigo algo que nos sucede muy a menudo con personas que trabajan su marca, pero según ell@s, son poco agradables de ver… No es obligatorio poner tu foto cuando haces #brandingpersonal, por lo que puedes sustituir por un logo.

Para conocer las medidas que puedes utilizar en encabezados y fotos de perfil te recomendamos que lo mires en la página: https://www.facebook.com/help/125379114252045

#43 **Optimiza tu tiempo en facebook**

El primer lugar y que es de vital importancia es saber optimizar (mejorar) tu tiempo. Facebook está pensado para entretenernos y lo cierto es que hace su trabajo fantásticamente bien. Por esa razón, cuando accedas a tu cuenta personal y vayas a trabajar **desconecta el chat** para todo el mundo y **elimina la barra lateral de notificaciones** esto te mantendrá enfocado en tu trabajo.

#44 **USP Propuesta única de venta**

Este paso cambiará tu visión de los negocios por internet, vas a pasar de ser el cazador a ser la presa. Vamos a revelarte un secreto que probablemente hayas visto miles de veces, sin embargo nunca lo viste como lo vas a ver a

partir de ahora.

"¿Quieres aprender a escribir titulares altamente efectivos en 2 minutos sin necesidad de pensar?"

Te vamos a mostrar un ejemplo de propuesta única de venta que venimos utilizando nosotros como parte de nuestra estrategia:

Como Conseguir Más Ventas en 30 Días Con Nuestro Sistema Probado y Garantizado.

Este es solo un ejemplo, lo que queremos transmitirte y que entiendas es CÓMO DEBES ESCRIBIRLOS. Para eso vamos a analizar la frase anterior marcada en negrita teniendo en cuenta la siguiente fórmula: RESULTADO+ PERIODO DE TIEMPO ESPECÍFICO+ ATAQUE A LAS OBJECIONES

Como Conseguir Más Ventas = Resultado

En 30 Días = Período de Tiempo

Con Nuestro Sistema Probado y Garantizado = Ataque a las objeciones

Ahora vamos a ir un paso más allá y vamos a analizar la frase en cursiva que también te hemos colocado más arriba:

"¿Quieres aprender a escribir titulares altamente efectivos = Resultados

en 2 minutos = Período de Tiempo

sin necesidad de pensar? = Ataque a las objeciones

¡Ahora busca tu propuesta única de ventas!

#45 **Marketing de Escasez**

Como su propia palabra nos indica, debemos mostrar en la oferta de tu producto o servicio la escasez, esto no significa que te vas a quedar sin género, si no que lo que pretendemos es que tu cliente tome acción y te compre a TI en ese momento.

Ejemplos: *Últimas 10 plazas reserva la tuya ahora antes de que se agoten. Últimos cupos al 50% de descuento*

#46 **Marketing De Urgencia**

En esta ocasión, se le llama Marketing de Urgencia a aquellos mensajes en los que daremos plazos de tiempo. Te dejamos algunas ideas para que puedas aplicarlas:

1- Descuentos: Promociones de un solo día , descuentos con fechas de caducidad utiliza esta técnica esporádicamente. (Ejemplo: *Esta Oferta Expira en 24 Horas)*

2- Regalos con fecha de caducidad: Regalos por un tiempo limitado, esto funciona tanto en la venta de productos como en servicios.

3- Ofrece Beneficios adicionales: Esta estrategia se trata de añadir valor en lugar de restar el precio, es decir ofrecer a tu cliente algo atractivo añadido a su compra .

#47 Ahora vamos hacer un **ejercicio práctico** para ello necesitamos que cojas papel y lápiz.

¿Estás Preparado/a? Adelante!!

Lo que te pedimos en este ejercicio es que pongas en práctica lo que te hemos enseñado en los pasos #44, #45 y #46 es decir **escribe propuestas únicas de ventas (#44), crea una oferta de Marketing de Escasez (#45) y por ultimo crea una oferta de marketing de urgencia (# 46)**

Una vez que hayas terminado el ejercicio súbelo a las redes sociales.

Recuerda que puedes compartirnos tus textos, ofertas, bonos, promociones por correo electrónico a info@tuimperioonline.com

#48 **Marketing Eventual**

La red social que más trabajamos es Facebook, esta red social te permite crear eventos de cualquier índole pudiendo así llegar a tu público específico.

Crear un evento es sencillo, sólo necesitaras tener en cuenta algunos factores, como por ejemplo crear un banner atractivo, elegir un título llamativo, y una buena descripción de dicho evento con llamados a la acción.

#49 **Invitaciones Masivas**

He aquí un truco ninja que te permitirá con un solo clic alcanzar a 500 personas de un plumazo para ello vas a necesitar descargar la extensión IFBINVITEALL de Google Chrome

Es muy fácil de utilizar y te ahorrara tiempo en invitar a las personas a tus eventos .

#50 **Crea contenido a diario en tu evento online**

Uno de los trabajos que tienes que llevar a cabo cada vez que hagas un evento es crear contenido dentro del evento esto lo puedes hacer con imágenes, más texto o solo con texto. Esto ayudará a que las personas que han interactuado con tu evento les aparezca notificaciones y así recuerden que tienen un evento al que acudir.

#51 **Neuroventas** Descubre cómo venderle a la mente de tu cliente. Este proceso es una intervención dirigida a facilitar el cambio de rol y de actitudes para conseguir que las nuevas estrategias comerciales sean asumidas de forma excelente por toda la fuerza de venta.

Este tema es tan extenso y a la vez tan interesante que lo mejor que puedes hacer es ver el siguiente entrenamiento donde comprenderás los conceptos básicos y como influenciar en la mente de tu cliente clic aquí para ir directo al entrenamiento

IR: http://tuimperioonline.com/entrenamientoneuroventas

#52 **Palabras que NO debes utilizar en tu estrategia de marketing**

No>> Es de sentido común esta palabra deberás evitarla a toda costa porque genera una percepción negativa hacia tu cliente.

Palabras que debes evitar

Características, Paradigma, Restricciones, No aplica, Excepto, Básicamente, Presentación, Sentidos, Viaje, Experiencia, Consecuencia, Dama, Caballero, Operación, Funcionamiento, Permítame, Porción, Realidad, Ustedes, Cliente, Consumidor, Comercial, Contenido, Calidad, Costo, Intentamos, Procuramos,

Nos interesa, Muy importante, Sin embargo, Expectativas, Estratégico, Afortunado, Tal vez, Compra, Óptimo, Amigo/ a, Únicamente, Tradicional, No.

#53 **Palabras que SI debes utilizar en tu estrategia de marketing**

Utiliza palabras Como: Gratis. Una palabra muy poderosa para vender pero asegúrate de que lo que dices es real si es GRATIS es GRATIS porque si no lo haces esto genera molestia al futuro cliente

Fácil: Lo fácil es sencillo, sin complicaciones, sin molestias sin complicaciones todos buscamos hacernos la vida más fácil.

Garantizado: Es como si subrayaras tu promesa; es un énfasis de seriedad y un sello de confianza. Lo que está garantizado "funciona porque funciona".

Más súper palabras

Secreto, Ahora, Hoy, Comprobado, Ganador, Resultados, Hechos, Regalo / Obsequio, Divertido, Impresionante, Potente, Exitoso, Antojo, Haz, Más, Ahorra, Descubre, Increíble, Mira, Encuentra, Cosecha, Diferente, Completamente, Facilísimo, Simplificado, Aprobado, Entregado, Auténtico, Legítimo, Último, De por vida, Incondicional, Verdadero, A tiempo, Surge, De repente, Alto, Ya no, No más, Urgente, Confidencial, Sexo, Hermoso, Directamente, Canjeable, Reto, Utilidad, Informativo, Revelador, Milagro, Protección, Recibe, Logra, Compara, Disfruta, Imagina, Alcanza, Beneficio, Fuerte, Rápido, Seguridad, Plus, Incomparable, Máximo, Sí, Aquí, ¿Por qué?

#54 **Vamos a practicar** ¿te parece?

Sabemos que sin toma de acción los resultados no llegan, por eso queremos que a medida que avanzamos y finalizamos un paso pongas a prueba lo que te hemos enseñado así que vamos a comenzar recuerda coger papel y lápiz:

Ejercicio para el paso #48: Crea tu primer evento, esto implica subir un banner en la portada, poner un título al evento, la hora de inicio y final del evento, desde donde se va a realizar el evento, una descripción con llamados a la acción y una imagen.

Ejercicio para el paso #49: Una vez que ya tienes tu evento creado y listo para hacer invitaciones a tus amigos, llega la hora de utilizar la herramienta IFB INVITE ALL recuerda que esta herramienta te permitirá de forma automática llegar a 500 personas.

Ejercicio para el paso #50: Anota en tu agenda la tarea diario de escribir contenido, ya sea a través de imágenes con texto o solo con texto. Es bien sencillo a por ello ù

Ejercicio para el paso #51: Para este ejercicio vamos a pedirte que hagas un resumen del entrenamiento y anotes cómo extrapolarlo en tu producto o servicio.

Ejercicio para el paso #52: Escribe diez frases con las palabras que no debes utilizar en tu estrategia de marketing

Ejercicio para el paso #53 Escribe diez frases con las palabras que si debes utilizar en tu estrategia de marketing

¿Llevas aprendido algo hasta aquí? Nos encantaría conocer tu opinión acerca de este libro, es por eso, que te invitamos a que visites nuestro sitio web y nos dejes algunos comentarios acerca de tu lectura. ¿La estas disfrutando? ¿es amena? ¿sientes que estás aprendiendo algo? ¿ya has puesto en práctica algún paso? ¿te ha resultado? ¡Nos encantará conocer tu opinión!

IR: http://tuimperioonline.com/opiniones

Hemos llegado al meridiano del libro, y esto comienza a ponerse realmente serio… Llegados a este punto ya no hay marcha atrás, si continúas con los pasos siguientes tus probabilidades de generar ingresos y hacer más ventas por internet son del 99%, y una vez más, después de lo que te compartiremos a continuación, **lo único que tendrás que trabajar es tu miedo a un éxito gigante y espectacular.**

En resumidas cuentas, lo que has logrado hasta ahora (si has seguido nuestros pasos al pie de la letra) es: crear contenido, posicionarte como experto en tu materia, dar un servicio via web y redes sociales efectivo. Sin embargo, ¿Dónde están los clientes?

¡Así es amig@! Nos adentramos de pleno en el maravilloso mundo de la #automatización, el poder de **tener un negocio con visitas continuas**

durante todos los días del año.

La #automatización es un poder alcanzable para todo el mundo, sin embargo, pocas son las personas que logran completarlo al 100%.

La #automatización es el movimiento continuo, un compromiso perpetúo hacia tus resultados.

Para tener el control absoluto del poder de #automatización debes tener claro que deberás aprender técnicas de tráfico, tanto orgánico como de pago, y que deberás ser creativo en las redes sociales.

En los siguientes puntos vamos a revelarte y ser lo más específicos posibles para que logres tener unos conocimientos básicos de #automatización.

#55. **Optimización de tu Fanpage.** Las páginas de fans en Facebook te permiten customizar un sitio web de forma muy completa. Por ejemplo, encontrarás aplicaciones gratuitas que te permiten vincular tu fanpage con Instagram, youtube, twitter, etc. También AWEBER tiene una potente aplicación que te permite crear un vínculo directo hacia tu formulario, e incluso algunos creadores de páginas de capturas también tienen esta opción, por lo que la persona que visita tu fanpage puede ir a distintos sitios y tu capturarle los datos de forma automática.

#56. **Posicionamiento con Foros (tráfico orgánico).** Esta estrategia es muy útil y muy práctica, pero has de ser consciente que conlleva mucho tiempo. La idea es que busques foros relacionados con tu producto o servicio, y que resuelvas el problema de aquellas personas que tienen dudas e inquietudes. ¡Recuerda! Has de RESOLVER el problema, y una vez resuelto llevarles a tu sitio web de una forma persuasiva.

#57. **Posicionamiento por grupos de redes sociales (tráfico orgánico).** Como ya te hemos compartido anteriormente, nosotros nos hemos especializado en Facebook, sin embargo hay otras redes que mueven grandes grupos relacionados con tu mercado. Lo bueno que tienen los grupos es que si son muy numerosos (40.000 miembros hacia arriba) habrán muchas personas a las que le llega la notificación, y por tanto, puedas ser visitado por

cientos de personas en tan solo unas horas. Lo más importante que te podemos recomendar llegado a este punto, es que el CONTENIDO sea de valor, es decir, resuelve la situación y, de forma persuasiva, llévalos a tu blog con el artículo que has escrito siguiendo los pasos #11, #12 y #13.

#58. **SEO YEAST**. Este plugin, que ya te hemos mencionado en el paso #23, nos permite crear un contenido muy optimizado de posicionamiento a pesar de que no tengas conocimientos en SEO. En el curso gratuito de WordPress que te compartimos en el siguiente enlace encontrarás un video en el que te explicamos como funciona dicho plugin, las características y cómo manejarlopara que sepas hacer artículos con un SEO muy bien trabajado ù

http://tuimperioonline.com/cursogratuitowordpress

#59 **Crea sinergias o alianzas estratégicas con "influencers".** A decir verdad, cualquier influencer reconocido te pedirá dos cosas, o bien, hacerle algún tipo de trabajo (aquí entra tu creatividad) o bien dinero por compartir tu contenido. Si vas a tirar de esta estrategia para posicionarte vas a necesitar mucho liderazgo, porque recibirás propuestas que no te gusten e incluso antes de llegar al sí (e insistimos, dudo mucho que sea a cambio de nada) escucharás cientos de NO.

#60. **Analiza tus resultados**. Una vez has completado los pasos anteriores, has creado contenido y lo has posicionado de forma orgánica a través del SEO, grupos, foros o influencers, es interesante que analices los resultados. Para hacer buen análisis de tu sitio web tendremos que transportarnos al poder de la #optimización, sin embargo aquí, queremos presentarte una herramienta muy poderosa y que te permitirá conocer el estado de tu sitio web.

Google Analytics, te permite tener un informe muy detallado de las visitas del sitio web, como por ejemplo, de que país se conecta tu audiencia, de dónde proviene el tráfico (redes sociales, blogs, plataformas de publicidad, etc…) si entraron por móvil o pc, etc… Todos estos detalles te permiten, con el paso del tiempo, #optimizar tu estrategia de #automatización

Antes de continuar queremos hacer un inciso y una reflexión sobre algo muy interesante que caracteriza siempre a los 4 poderes. Esta característica los une a todos y provoca que entre ellos se logre una armonía y simbiosis perfecta.

Son dos valores muy arraigados en prácticamente la mayoría de seres humanos.

Si desconoces como identificar tus valores, te recomendamos que veas el video que te compartimos más abajo, pues todas las tomas de decisiones de tu vida (T-O-D-A-S) se basan siempre en tus valores, por tanto, si los conoces y descubres cuáles debes tener para alcanzar aquello que deseas lograr, conseguirás llegar antes a tu objetivo… ¿Tiene sentido?

http://tuimperioonline.com/identificatusvalores

Es decir, si conoces aquello que es verdaderamente importante para ti, cuando te encuentres en una situación crítica en la que no sepas que camino debes tomar, el valor, te ayudará con la respuesta. Por ejemplo, nuestro valor principal es la LIBERTAD, porque sin ella no tendríamos TIEMPO para estar con la FAMILIA, por eso, cuando cada día nos plantean nuevos negocios, nuevas fuentes de ingresos, nuevas relaciones, etc.. En todas las ocasiones nos preguntamos ¿Esto nos da libertad? ¿Esto nos permite disponer del tiempo para manejarlo como queremos?

Y de repente ¡¡Tienes una respuesta!!

Nos llevaría un libro completo de 101 pasos más para que consiguieras tener claro al 100% la toma de decisiones basada en tus valores, ya que el EGO y el MIEDO juegan también un papel muy importante. Pero quien sabe, escribir nos da LIBERTAD, por tanto es cuestión de tiempo que llegue a tus manos esa joya de contenido.

Y ahora sí, después de este corto inciso de cómo influyen tus valores en la toma de decisiones, vayamos a los dos principales que tienen arraigados en el subconsciente colectivo la mayoría de emprendedores que quieren desarrollar su negocio a través de Internet.

Estos valores son: EL TIEMPO Y EL DINERO.

A continuación vamos a mostrarte una tabla sobre cómo influyen estos valores dentro de los 4 poderes:

PODER	**TIEMPO**	**DINERO**

Duplicación	Lo inviertes en lectura, entrenamientos, cursos, coaches, mentoring	Lo inviertes en lectura, entrenamientos, cursos, coaches, mentoring
Sistematización*	Lo inviertes en unir las piezas del puzle **o** contratas a un freelance especialista para que te lo monte si no quieres hacerlo tú, por tanto la inversión de tiempo en este último caso es 0.	Lo inviertes en comprar herramientas. Contratas a un internet marketer para que lo monte si no quieres hacerlo tú
Automatización*	Lo inviertes en conocimiento sobre posicionamiento (tráfico orgánico y pago) o contratas a un freelance o agencia de marketing si no quieres hacerlo tu, por tanto la inversión de tiempo en este último caso es 0.	Lo inviertes en conocimiento sobre posicionamiento (tráfico orgánico y pago) o contratas los servicios de un community management o gestor de cuentas
Optimización	Lo Inviertes en mejorar la estrategia y en analizar resultados. También puedes evitar este tiempo si lo subcontratas	Sólo inviertes dinero si subcontratas la optimización

Como puedes comprobar, el poder de la #duplicación va a requerir SÍ o SÍ de tu tiempo y dinero, sin embargo, existen otras tareas como crear el sistema, o automatizar el proceso que lo puedes delegar (puedes delegar tanto el conocimiento como la puesta en marcha de ambos poderes) .

Para el caso de la #optimización, como veremos más tarde, sólo hará falta invertir dinero en el caso de que no hagas tu este proceso, sin embargo, si quieres mejorar la estrategia de forma personalizada, la #optimización no requiere de más inversión de dinero porque es un proceso que va unido de forma directa (como veremos a continuación) con la #duplicación.

Llegados a este punto, todo lo que hemos visto relacionado con el poder de la #automatización tiene como base principal el valor del TIEMPO. Es decir, todos los pasos que te hemos mostrado de este poder hasta ahora han sido gratuitos y aquí es cuando debes tomar la siguiente decisión; ¿Sigues invirtiendo TIEMPO o prefieres invertir DINERO para tener más TIEMPO? Después de lo que sabes acerca de nosotros, ¿Que crees que escogeríamos?

Si has pensado que nosotros nos enfocamos en la #automatización especializándonos en el valor del TIEMPO, ¡estás en lo cierto!

Por esa razón, la parte que viene a continuación va a estar relacionada con tráfico de pago, en concreto con la red social Facebook, que tiene un administrador de anuncios muy potente y eficaz para comenzar a hacer crecer tu negocio en internet.

Antes de entrar de lleno en el apasionante mundo de Facebook ADS y teniendo en cuenta que al principio de este libro te mencionamos que esto es un manual de instrucciones, hemos considerado oportuno comenzar esta segunda parte del poder de la #automatización de la siguiente manera:

#61 **Pixel de seguimiento.** Esta parte es verdaderamente importante, necesitamos que prestes atención. Hemos pensado que para facilitarte la comprensión de esta palabreja te imagines un punto… Sí, cierra los ojos e imagina un punto dentro de una pantalla… Pues bien, eso es un píxel. **Un píxel es la menor unidad homogénea en color que forma parte de una imagen** digital ¿te suena los megapíxeles de las cámaras de fotografía o smartphones? **Un píxel es un simple punto dentro de la página que visitas cuando navegas por internet.** Pero este simple punto, para los que hacemos ventas por internet, nos hace ganar mucho dinero!!

#62 Crea tu cuenta en Facebook Business

Para comenzar a trabajar en este punto hay que tener en cuenta el punto número #40 Construye tu fanpage. Es muy importante porque es desde tu fanpage desde donde vas a poder acceder a tu cuenta de facebook business.

Una vez tenemos este punto claro lo que debes hacer es acceder a **https://business.facebook.com/** y comenzar a crear tu cuenta.

A continuación, y de forma más bien genérica, vamos a explicarte que es facebook business. Esta herramienta te permitirá gestionar tus páginas y cuentas publicitarias.

https://www.facebook.com/business/help/113163272211510 desde este enlace podrás acceder directamente a la página de facebook por si tienes alguna duda.

Con Facebook Business no solo gestionaras tus páginas y anuncios sino que además podrás crear pixeles de seguimiento, facturación y métodos de pago, la configuración del administrador Comercial y la pestaña de todas las herramientas.

Recuerda que ante cualquier duda podrás acceder al curso de inicio rápido de facebook business http://tuimperioonline.com/cursodeiniciorapidodefacebookads

#63. Crea un píxel de seguimiento. Dentro de nuestro administrador de anuncios, como te hemos mencionado anteriormente, vamos a encontrar una pestaña relacionada con el píxel de seguimiento. En realidad es un proceso sencillo, sin embargo, si eres principiante, todo este material puede resultar complejo para ti, así que hemos preparado un videocurso gratuito de inicio rápido en Facebook ADS que puedes ver aquí:

http://tuimperioonline.com/cursodeiniciorapidoenfacebookads

#64. Incrusta el código del píxel de seguimiento a la página que estés promocionado. Para hacerlo sencillo, puedes utilizar siempre el mismo código de píxel, lo importante es que lo incrustes en la página que vayas a promocionar. Por ejemplo, si quieres promocionar una página de captura para conseguir prospectos, añade el pixel de seguimiento directamente a dicha página; lo que conseguirás con esto será tener un público que haya visitado tu sitio web, y más adelante lo utilizaremos, en el poder de la #optimización, para crear anuncios de "remarketing". Sin embargo, nuestro deber es mencionarte que si lo que deseas es seguir a las personas que se quedan con una acción determinada (por ejemplo, tienen tu producto en el carrito de compra pero no han llegado a hacer la compra) hagas un píxel con un "evento" distinto. Insistimos que inviertas tiempo y dinero para conocer estas estrategias, pues te ahorrarán dinero en tus campañas publicitarias.

#65 **Crea tu anuncio de interacciones**

Este anuncio lo encontrarás con el nombre Interacción en tu cuenta de publicidad. **Este tipo de anuncio funciona para crear Engagement**, es decir, crear una relación con tu público de facebook, conseguirás rápidamente me gusta en la publicación que estés publicitando y recibirás comentarios debajo de dicho post que estés promocionando.

#66 **Crea tu anuncio para conseguir más Likes en tu página de facebook**

Como el propio nombre dice este tipo de publicidad es para crear tu propia comunidad de emprendedores y seguidores. Esto implica que muchas personas se interesen en tu producto o servicio gracias al seguimiento que hagan a tu página de fans, por eso, deberás escribir contenido asiduamente siguiendo las instrucciones que te hemos comentado en pasos anteriores.

#67 **Crea tu anuncio para enviar tráfico a tu sitio web**

Este tipo de anuncio lo puedes hacer para tu estrategia de posicionamiento. Esto es muy poderoso, porque tal y como te hemos mencionado en pasos anteriores relacionados con la #automatización (#60) serás capaz de crear una estrategia de posicionamiento para Google. Además, si colocas el píxel

de seguimiento en la web que estés promocionando podrás hacer un público muy segmentado al cuál luego dirigirte haciendo otro tipo de campañas (por ejemplo como la que te compartimos en el paso #68) y a esta estrategia se le llama “remarketing”.

#68 **Crea tu anuncio de prospección o conversiones**

Este tipo de anuncio funciona para capturar emails, y desde que Facebook cambió los algoritmos, sólo te funcionará si has creado un público segmentado con píxel de seguimiento tal y como te hemos compartido en el paso anterior.

#69 **Crea tu anuncio de Clientes Potenciales**

Llegados a este punto y como te comentábamos en el punto # 68 facebook a cambiado los algoritmos y hemos detectado a base de prueba y error que este tipo de anuncio es el que mejor funciona si quieres ir directo al mercado frío y conseguir más rápido tus clientes. Es fácil de crear y Facebook te da su propio formulario el que recoge los datos de las personas que dejan su nombre y correo electrónico.

#70. Dentro del poder de la #automatización también vamos a tener muy presente la herramienta AUTORESPONDER (recuerda #28), ya que nos permite crear la relación con aquellas personas que nos hayan contactado después de haber hecho los pasos anteriores (#65, #66, #67, #68 y #69)

#71. **Crea un Broadcast.** Programar varios emails y lanzarlos según las horas de máxima obertura de cada país te permite trabajar de forma inteligente. Todas las herramientas de Autoresponder tienen la posibilidad de configurar previamente el email para que: 1.- Se muestre de forma #automática en tus redes sociales 2.- Lanzarlos a las listas que te interese 3.- Programar día y hora

#72 **Whatsapp Marketing**

El Marketing Online mejora constantemente por esa razón la aplicación whatsapp entra en juego. Como muy bien sabes Whatsapp es internacional y te permite enviar mensajes instantáneos a cualquier persona que tenga descargada esta aplicación, pudiendo así ponerte en contacto de forma inmediata con tu futuro cliente.

Esta estrategia es innovadora y por tanto su proceso no es del todo automático sin embargo es muy eficiente.

#74 **Crear la API de Whatsapp**

Para crear la api vas a hacer lo siguiente haz clic en este enlace https://api.whatsapp.com/send?l=es&phone=34600909168 lo único que vas a tener que hacer es sustituir el número 34600909168 y colocar el tuyo más el código de tu país. En el ejemplo, el 34 es el código de España.

#75 **Envía personas a tu whatsapp**

En este punto vamos a explicarte que beneficios tiene crear tu api de whatsspp.

Recuerda que nuestro objetivo es llegar al mayor número de personas de esta forma generar más clientes y el resultado más ventas.

Por lo tanto es de vital importancia que de vez en cuando, no siempre, envíes a tu lista de suscriptores un broadcast (#71) con un botón y una llamada a la acción hacia el enlace de tu api, de esta forma conseguiremos que las personas cada vez que hagan clic al botón de manera automática lleguen a tu WHATTSAPP y puedan enviarte de forma inmediata un mensaje privado.

Esto lo podrás hacer también en tus páginas de captura y blog.

¿Crees que es suficiente con lo que has aprendido hasta ahora? Lamentablemente no. Siento decirte que si tu deseo es vender por internet vas a tener que estar constantemente innovando o dicho de otra manera #optimizando.

El poder de la #optimización te permite mejorar tus resultados.

Este proceso será el párrafo final de tu proyecto profesional, y es al que le dediques el resto de tu vida pasados el primer o segundo año en el que te recomendamos trabajar en los otros poderes.

Para esta ocasión, y como te hemos mencionado en la tabla de valores, por un lado invertirás tiempo para mejorar tu sitio web o tus campañas, pero a cuánto dinero se refiere no existirá porque la #optimización está relacionada directamente con el poder de la #duplicación, es decir, una inversión continua en tiempo y dinero de tu desarrollo personal.

¿Cómo crees que puedes mejorar tus campañas si no te pones en la piel de tu cliente?

Para dejar de mirar tu ombligo y ponerte en los zapatos de tu cliente ideal se necesitan muchas dosis de humildad.

Vamos pues a trabajar esta parte desde un punto de vista técnico.

#76**. Incrusta el código de Google Analytics con el plugin "Google Analytics de Joost"** (búscalo así en Google). Esta es probablemente la manera más efectiva de integrar GA en tu página web. Es un plugin personalizable y te proporciona las instrucciones para saber dónde se encuentra, lo que sigue y cómo se utiliza. A partir de ahí, una vez instalado podrás ver cuántas visitas tienes en tu sitio web y de dónde aterrizan. Esto es un dato muy muy interesante para enfocarte y hacerte fuerte en el lugar dónde mejor esté funcionando tu promoción.

#77. **Referencia tus enlaces.** Con el fin de que tengas una claridad absoluta del tráfico te aconsejamos que referencies tus enlaces y lleves un control sobre éstos. Una opción muy interesante y sencilla es llevar anotados tus enlaces en una hoja de Excel. (también existen "sistemas" que te ayudan con esto). Por ejemplo, si estás haciendo una campaña en Facebook ADS y te diriges a México, la referencia de tu enlace podría ser http://tudominio.com/fbadsmexico

#78 **Crea diferentes formularios.** Como ya te hemos explicado en el paso #30 y además te recordamos en el siguiente video http://tuimperioonline.com/formularios los formularios forman parte de una estrategia muy potente de #optimización.

Tu puedes tener una lista con los correos determinados de venta (follow ups , ver #31) y a través de los formularios conseguirás ver quémercado COMPRA MÁS. Adivina que ocurre cuando conoces este dato.. ¡Exacto! Que te puedes centrar en el mercado que más te compre y ganarás más dinero ù

#79 **Optimiza tus campañas de facebook** En este paso vamos a hablar de cómo podemos mejorar una campaña de facebookads, para optimizar tu campaña es importante que tengas definido tu audiencia y tu público objetivo cual quieres alcanzar con tus campañas de facebook.

Partiendo de esta base, un dato también muy importante que debes saber a la hora de optimizar tu campaña es la segmentación (ver #26 y #27), que en Facebook es muy fácil de definir con la opción de “Intereses”

#80 **Alcance**

El alcance es la cantidad de personas a las que te diriges después de haber definido la edad, el sexo, y los intereses. Por tanto, esta opción siempre puedes optimizarla en función de los resultados que están saliendo en tu campaña.

#81 **CTR**

¿Qué es el CTR? El CTR sirve para medir el interés que tu anuncio genera entre tu público. Cuanto más elevado el CTR mejor es tu anuncio.

Para optimizar este dato, que es uno de los más importantes, **puedes mejorarlo cambiando la imagen del anuncio o el texto.** Recuerda que puedes ver en el punto #53 palabras que si puedes utilizar en tu estrategia de marketing, así como el paso #44 para trabajar en tu USP. Por lo que hace a la imagen mira el paso #83.

Cabe destacar, que en esta parte de #optimización, estamos trabajando en base al ANUNCIO, y no a la página de captura. Por tanto, llegado el punto en que tengas una campaña ganadora y no tengas los resultados que te esperabas, tendrás que #optimizar la página de captura.

#82 **CPC**

Esta opción de facebookads te permite saber el costo promedio por cada clic en tu anuncio, importe que se te cobra cada vez que alguien hace clic al enlace que dirige a las personas fuera de Facebook, es decir, a tu sitio web o leadpage.

#83 **Imágenes que venden.** Cuando nos referimos a "imágenes que venden" nos referimos a las imágenes que atraen a tu público en tu anuncio. Dependiendo del sector en el que te muevas y del producto que estás promocionando, evidentemente tienes una franja muy amplia para considerar una imagen perfecta, sin embargo, algunos tips que puedes considerar son: personas sonrientes (una mujer vende más que un hombre por ejemplo), la mirada hacia dónde esté el texto, algún tipo de flecha (roja) que indique la siguiente acción que debe hacer el que visualiza el anuncio, etc.

#84 **Videos que venden.** Aquí hay un dato bien curioso, y es el siguiente; dependiendo del objetivo que estés planteando para tu estrategia, el video debe ser de una forma o de otra, por ejemplo, si quieres tener clientes potenciales y hacer una promoción puntual (por ejemplo porque lanzas un producto) lo que nos ha funcionado muy bien es DAR CONTENIDO DE VALOR y el llamado a la acción lo puedes dejar para el final. Sin embargo, si quieres promocionar la marca y lo que deseas es tener un video vendedor de promoción de tu marca para utilizarlo constantemente, aquí debes jugar con las emociones.. Date cuenta de un detalle ¡CocaCola es un ejemplo de Marketing emocional! No te vende el producto en sí, te vende la emoción que sientes al beber cocacola.

#85. **Anuncio VS. Página de Aterrizaje.** Una manera de trabajar rápido en

la optimización del Anuncio VS. Página de Aterrizaje es escribir los mismos textos (o muy similares) tanto en el anuncio como en la página. Esto significa que puedes utilizar los pasos del #44 al #52 para crear textos atractivos, comprobar si funcionan gracias a los datos que nos arroja FB respecto a CTR, CPC, etc.. y después crear la página de captura en base a esos resultados ya optimizados.

#86. **Embudos Para Conseguir Más Ventas**. Para este paso quiero que te imagines un embudo como el que ves en la imagen, donde la parte inclinada cada vez es más vertical, es decir, que tengas un embudo dónde la mayoría de personas que entran terminan por comprar.

Esto no es un proceso mágico, pero tampoco es una fantasía o algo imposible, sólo necesitas comprender que a mayor FILTRO, mayores son las probabilidades de éxito. ¿Cuántas listas de email marketing (ver paso #31) puedes tener para un mismo producto? ¡¡Todas las que de tu imaginación!!

Ahora bien, lo que debes comprender para este caso, es que deberás jugar con un embudo dentro de otro embudo, y eso quiere decir, TENER UNA RELACIÓN DIRECTA, MASIVA Y CREATIVA con tus prospectos.

Pongamos un ejemplo que para nosotros fue real:

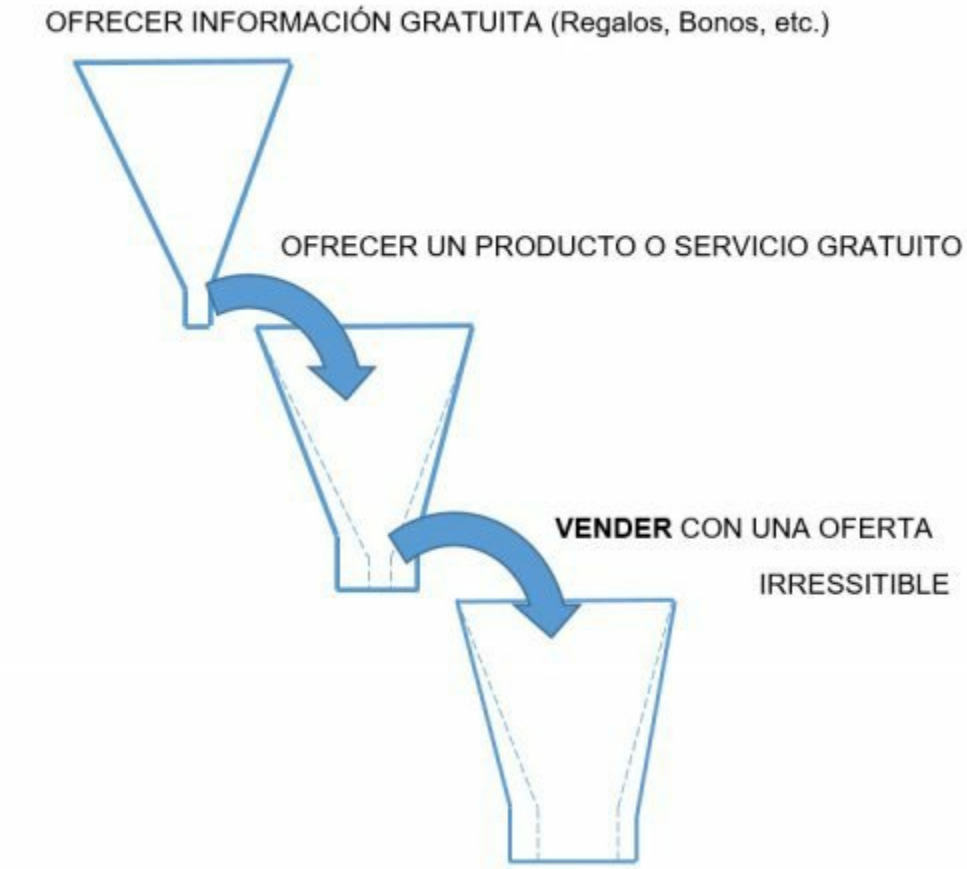
1.- Embudo genérico dónde explicábamos una oferta y por dónde hacíamos tráfico de pago (el objetivo de esta estrategia era DAR A CONOCER la oferta, en ningún momento hablas de inversión, es más, debería ser GRATUITA)

2.- Dentro de ese embudo, en la propia lista de email marketing, hicimos otro embudo (otra lista) dónde el objetivo fue ENTRAR GRATIS EN LA OFERTA.

3.- De los que habían entrado en ese segundo embudo, es decir, habían entrado GRATIS en la oferta, les hicimos un tercer embudo con una OFERTA IRRESISTIBLE dónde dimos todo nuestro expertis por un precio muy asequible. Así conseguimos tener un embudo con más del 50% de conversión.

Es decir, **los embudos altamente efectivos son MUY FÁCILES de manejar,** siempre y cuando tengas muy claro que se necesita un proceso para

llegar a él (No existe un embudo mágico si antes no hay una previa confianza y seguimiento).



Llegados a este punto, y teniendo en cuenta nuestro afán para que comprendas que sí se puede vender desde casa y en zapatillas, los últimos pasos los vamos a dedicar a la experiencia y la estrategia que hay tras este libro que tienes ahora en tu poder.

Recuerda que cualquier estrategia, paso o consejo que te hemos dado durante el proceso, puedes extrapolarlo a tu producto o servicio, simplemente tienes que cambiar la palabra “Los 4 Poderes de la Venta Online” por tu propio producto o servicio, y los nombres “Sofia Liceras y Santi Liceras” por tu marca personal (que puede ser tu propio nombre y apellido o alguna otra marca más genérica, como, en nuestro ejemplo podría ser “Tu Imperio Online”)

CASO PRÁCTICO DEL LIBRO QUE TIENES EN TU PODER

#87 **Casi 6 años de experiencia sumado entre los dos.** Comenzamos con el poder de la #duplicación, esto significa una inversión en nosotros mismos para incrementar nuestro conocimiento, que ha provocado que tú, y cientos de personas más estén leyendo estas líneas.

#88 **Compra del dominio.** Después de meditar a cerca del nombre del dominio que podía reunir las características, los valores y la misión que tenemos ambos en común, decidimos apostar por una marca unipersonal llamada "TU IMPERIO ONLINE", dónde detrás de dicha marca está la ya trabajada marca "Santi Liceras" y "Sofia Liceras".

#89 **Herramientas: Pizarra.** A pesar de que en Marzo del 2016 ya comenzamos ha hacer un borrador del libro sobre papel, no fue hasta Enero del 2017 que trabajamos codo a codo desde una casa cerca del mar. El mar nos entrega una energía especial, y durante varios días nos reunimos físicamente para discutir el FOCO, OBEJTIVOS Y MISIÓN que debía llevar este gran proyecto. Este paso, para nosotros continua siendo del poder de la #duplicación, pues la gestión emocional por respetar decisiones y escucharnos mutuamente está por encima de todo. Se creó un poderoso "Mente Maestra" en el que fluyeron las ideas y la creatividad.

#90 **Herramienta: Word.** Dice T. Harv Ecker, que la claridad da poder, y esto es en HECHO, una gran verdad. Gracias a una fluida comunicación, logramos establecer un orden para repartir las tareas, y mientras cada uno hacia su vida en la compañía y lugar que en ese momento quería estar, este libro comenzó a tomar forma a este el mismísimo punto y final.

#91 **Creación de VIDEOS.** Como habrás podido observar, este no es solamente un libro teórico dónde pasamos por encima grandes detalles para

lograr la venta online, sino que somos conscientes de que cuanto más damos, más recibimos, y durante el viaje de Los 4 Poderes de la Venta Online encuentras un arsenal de videos que complementan a la perfección todo lo que venimos desarrollando por internet. Al igual que en el paso #89 y #90, la creatividad, la claridad y el trabajo en equipo son los protagonistas de la creación de este contenido.

TIP: Tanto como para desarrollar los puntos, como para la creación de videos, hacemos mapas mentales que nos permiten alcanzar el máximo detalle.

#92 **Crear página de captura.** Con nuestro creador de páginas de captura y después de hacer un video motivador e inspirador con varios llamados a la acción, hicimos lo que hoy puedes visitar en: http://tuimperioonline.com

#93 **Lista de Email Marketing.** Si has llegado hasta aquí es posible que también estés recibiendo nuestros emails.

Para no hacer demasiado largo y extenso este paso te invitamos a que vayas a tu bandeja de entrada y busques cuáles han sido nuestros “Follow Ups”, así detectarás la estrategia que hay detrás. (en el buscador de emails coloca el destinatario “Tu Imperio Online”)

#94 **Unir Dominio, con página de captura + email marketing.** Este es un proceso muy sencillo para nosotros ya. Es la parte técnica, es decir, la parte de #automatizar. Este proceso de #automatización se repite constantemente, y una vez la has completado con éxito en un par o tres de ocasiones, no te supondrá demasiado tiempo.

#95 **Crear páginas de contenido.** De nuevo retomamos el poder de la #duplicación. Tal y como te hemos compartido en los pasos anteriores, se trabaja en círculo con todos los poderes. Por un lado, porque debes conocer cómo funciona tu herramienta de “creador de páginas de captura” (#automatizar) y por otro lado porque debes saber QUE ESCRIBIR y CÓMO ESCRIBIRLO para que tus páginas cumplan su objetivo.

En el caso de nuestra página de captura, nuestro objetivo es que las personas dejen su nombre y correo electrónico para recibir INFORMACIÓN sobre nuestro método S.A.D.O o lo que es lo mismo *"Los 4 Poderes de la Venta Online"* #sistematización, #automatización, #duplicación #optimización

#96 **Subir VIDEOS a Vimeo.** Esta plataforma nos permite tener los videos bajo "contraseña" lo que nos provoca tener un FILTRO muy potente para el posterior embudo (ver #86).

Queremos que abras tu mente, porque si has llegado hasta aquí es porque quieres hacer más ventas por internet, y es necesario que comprendas todo lo que te estamos aportando.

Es posible que ya nos hayas escrito un Whatsapp para conocer la contraseña de los videos.. Por tanto, ¿Qué pasará después? Continúa leyendo.

#97 **Delegar la portada y contraportada del libro** en una experta en diseño gráfico. Poco más que decir, llevamos trabajando muchos meses con la misma profesional.

#98 **Apalancarnos del conocimiento de otros para subir el libro a Amazon.** Crear un libro, subirlo a Amazon y hacerlo #bestseller en realidad no te hace rico como tal, pero estás provocando inconscientemente algo muy muy poderoso: Hacer Marketing de Atracción.

En realidad las estrategias para ser best seller en amazon son sencillas, sobre todo si cuentas con un equipo de profesionales que nos apoyamos los unos a los otros y que comprendemos el poder de la #duplicación

Ya te hemos comentado en alguna ocasión cual es nuestro principio cuando trabajamos en equipo: DAR PARA RECIBIR. Este principio ha provocado que muchas personas sin experiencia en la venta online puedan apalancarse de nuestro conocimiento y crear, lo que en la nueva era de la información se

llama, WIN-WIN (GANAR-GANAR)

#99 **Implementar las estrategias para ser BEST SELLER en Amazon.**

Gracias a los pasos #97 y #98 lograremos hacer el #99

#100 **El propio libro es un embudo de ventas** cargados de llamados a la acción para que contactes con nosotros.

TE ACABAMOS DE DAR LA PÍLDORA ROJA.. Así que bienvenid@ al apasionante mundo de la venta por internet!! Este libro es en si mismo una estrategia y como tal, en la llamada que hagas con nosotros podrás ver con tus propios ojos cuáles son los resultados

¡Agenda tu cita ahora y crea tus estrategias con nuestra mentoría!

IR: http://tuimperioonline.com/reservacitagratuita

#101 Para dar por finalizado estos 101 pasos que te llevarán a controlar los 4 Poderes de la Venta Online solo nos queda decir: **¡¡¡ FELICIDADES ¡¡**

Es posible que aún seas escéptico, y no consigas entender todo lo que hemos compartido aquí, pero desde luego, sólo con que comprendas que nos hemos desnudado para ti sin conocerte de nada**, deberías considerar completar tu cita con nosotros.**

Nuestra misión es ayudar a otras personas a hacer cambios positivos en su vida gracias a la venta online. Adoramos la libertad, y deseamos que tú consigas de igual forma los productivos y generosos ingresos pasivos que te brinda la red.

Vamos a finalizar este primer libro de los hermanos liceras igual que comenzamos nuestra introducción.

Mientras que Sofía compartía contigo, al principio de este libro, como fue su experiencia para desarrollar los 4 poderes de la venta online, déjame que te comparta brevemente la historia de este humilde trabajador que un día

comprendió EL PODER DE INTERNET.

By Santi Liceras,

Queremos transmitirte con la lectura de este libro que cualquier cosa que te propongas en la vida podrás conseguirla con determinación, constancia y perseverancia así que hazme un favor.

“Nunca dejes de creer en ti”.

Ahora me gustaría hablarte a cerca de mí, y de cómo, y porque he llegado hasta aquí.

Mi nombre es Jaime Liceras pero todo el mundo me conoce como Santi.

Soy el segundo de tres hermanos, la mayor es Eva y Sofia es la pequeña.

Estudié en un colegio público sacándome el graduado con apenas un rozado suficiente..

Aquella nota ya me sirvió para estudiar automoción en un instituto, sin embargo, y por lo que te voy a explicar a continuación, ni siquiera terminé el tercer año de F.P (Formación Profesional).

Con 16 años empieza mi vida laboral.

Mi primer empleo, y el que me sirvió para coger experiencia en el mundo del metal, fue en un taller de fabricación de Karts.

Solo tenía 16 años y lo único en lo que pensaba (y hacía) era salir con los amigos de fiesta y “callejear”.

Durante mi juventud me han pasado muchas cosas, entre ellas tener dos accidentes, uno fue porque me atropelló una moto (gracias a dios no me rompí ni un solo hueso) y el otro yo solo con mi propio coche. Este último accidente fue mi responsabilidad y el que me hizo ver que la vida no la valoramos lo suficiente.

He pasado por muchos trabajos entre ellos: peón de la obra, cerrajero, soldador…

La crisis de 2008 azotó fuerte en España y muchas personas notaron su impacto.

Yo no fui la excepción, me quedé sin empleo y tuve que buscar otras alternativas laborales.

La salida que encontré fue hacer un curso como vigilante de seguridad, pensé que era lo mejor en ese momento.

Fue en este último empleo de vigilante de seguridad que mi forma de pensar comenzó a cambiar.

Las últimas semanas de pertenecer a esta empresa de seguridad me enviaban a lugares donde estaba solo.

Demasiadas horas para darle vueltas a la cabeza, y comencé a hacerme estas preguntas. ¿ Qué hacía yo allí?, ¿porque un sábado o un domingo tenía que estar vigilando un lugar donde no había nadie en lugar de estar con mi familia?

Fue entonces cuando decidí dar un giro de 180 grados.

Sin tener conocimiento de cómo mi hermana trabajaba por internet (porque nunca me interesé) decidí hablar con ella y desde ese momento todo cambió.

Ella me dijo: ¿Santi te comprometes a tirar hacia adelante con todas las consecuencias? Sabes cuál fue mi respuesta verdad.

Efectivamente ¡¡ lo has acertado!!

Me comprometí no solo con ella, si no conmigo mismo, algo de lo que me siento muy orgulloso a día de hoy.

Por esa razón si has llegado hasta aquí y te sientes identificad@ con lo que te estoy contando, y lo que has leído hasta ahora, no tengas miedo a hacer cosas diferentes, te vas a dar cuenta de que la vida sigue su curso con la diferencia de que comenzaras a notar cambios, cambios buenos, cambios que te harán mejor persona, cambios que harán que puedas disfrutar de tu familia, de tu amigos y de los placeres de la vida que jamás habías pensado que podías disfrutarlos.

El momento es AHORA!!

Te deseamos todo lo mejor, ¡ahora y siempre!

Sofia Liceras y Santi Liceras