

Estrategias de marketing online para emprendedores en Internet



El Marketing online es una herramienta vital en la actualidad para todos, en especial para las empresas y mucho más en especial para las pequeñas empresas o emprendedores en solitario, indudablemente este es uno de los principales avances que trae Internet, el que puedas promocionar tu empresa, negocio o producto sin gastar mucho dinero o de plano sin gastar dinero es una maravilla.

La idea central y básica desde que comenzamos este proyecto de Negocio Emprender fue compartir mucho del contenido y enseñanzas de grandes maestros como **Robert Kiyosaki** así como de muchos otros líderes del pensamiento de la libertad financiera y muchas de las personas que nos siguen desde el principio nos pidieron contenidos sobre como aplicar las enseñanzas y lecciones para sus propias empresas.

Y es que ese debe ser el pensamiento con el que te invitamos a

mirar todos nuestros contenidos, no es necesario que te involucres en negocios que no conoces plenamente su funcionamiento, es preferible que lleves a la práctica lo que aprendes en Internet, en blogs como este o similares.

Claro que siempre debes tener tu mente abierta a nuevas posibilidades de negocio, si son lo suficiente atractivas para ti después de analizarlas, entonces las tomas, aquí en este mismo blog te hemos compartido ideas de negocio que puedes llevar a la práctica con muy poca inversión lo que reduce tu riesgo, y como ya sabes si nos lees continuamente, hay muchos negocios que puedes iniciar a coste cero.

Lo importante es que siempre estés tomando capacitaciones, aprendiendo, leyendo, escuchando consejos de quienes ya recorrieron un camino, para facilitar el tuyo, como lo dice el mismo **Robert Kiyosaki**

Ahora sí, vamos al grano.

5 Estrategias de marketing en Online para emprendedores

Las estrategias de marketing online que debes utilizar no solo debe ser eficaces, sino también ayudar a aumentar las ventas. De nada sirve estar todo el día en Facebook hablando con las personas si eso no te va a generar ventas. Manejar un negocio o emprendimiento en solitario implica muchas funciones y tareas, por lo que es recomendable esforzarse por optimizar el tiempo que atiendes cada tarea. El objetivo del Marketing online es básicamente es aumentar tu presencia en la web (Internet) para que tengas un público al que puedas promover tus proyectos. Obtener esta exposición es muy importante, no requiere mucho esfuerzo si sabes como hacerlo y lo mejor es que este tipo de promoción puede durar mucho tiempo, por lo que tú vas a desear trabajar de la manera más eficiente posible.

¡Aquí hay 5 estrategias que puedes utilizar para expandir tu presencia en la web con el fin de promover tu negocio en Internet a los potenciales clientes de una manera eficiente!

¿Ya tienes tu Blog?

¡Los blogs son grandes plataformas con las que se puede promover un negocio en Internet, así como interactuar con los visitantes para obtener sus comentarios, email, y solicitudes de cotización! Un blog también le ofrece la oportunidad de agregar contenido fresco, y continuo, tanto como desee. ¡Esto es importante, ya que los motores de búsqueda aman el contenido fresco y a su vez a ti te encantará tanto la exposición y el tráfico que recibirá como resultado!

Participar en otros blogs como autor invitado

Esto es una gran estrategia porque es otra muy buena manera de no solo aumentar su presencia en la web, sino también de generar valiosos vínculos o links a su sitio. También puedes incluir artículos en la mayoría de los directorios online, pues estos tienen altos rangos de página y cuando publican su artículo también están enlazando a su sitio. Aquí debes tener cuidado, ya que no deberías publicar el mismo artículo en varios directorios, debes saber que la mayoría de directorios también buscan contenido fresco.

Regalos gratis

Puedes ofrecer “regalos gratuitos” en tu blog o en una página de captura que estés utilizando para crear tu lista de suscriptores. Tu estás creando una lista ¿verdad? espero que si, ok el “regalo” que tu ofreces será el gancho para que las personas vayan a tu sitio de web o blog y se suscriban. también debes animarlos a compartir el regalo con sus amigos.

¿Recuerdas los artículos que estás enviando? Bueno, pues en esos artículos puedes colocar un link a tu página de captura, esta es una gran estrategia, ya que entre mas suscriptores tengas en tu lista, sera mas fácil enviar trafico a tu web y vender tus productos o servicios.

Archivo de Firma

Al navegar en Internet o en las redes sociales como Facebook, Twitter o LinkedIn, foros, envío de correos electrónicos o incluso comentarios en blogs siempre debes configurar tu firma. Esto simplemente es, tu nombre, nombre de la empresa y por supuesto, tu enlace al sitio web o formas de contacto, (móvil, WhatsApp, etc). ¡Incluso en tu tarjeta de llamada debes incluir un llamado a la acción invitando a las personas a contactarte acompañado de un código Qr que facilite a las personas la posibilidad de ingresar a tus redes sociales o enviarte un mensaje directo y luego dejarla en reuniones de trabajo, eventos sociales o donde se te presente la oportunidad!

Promoción offline de lo online

Muchas personas por su trabajo o por el motivo que sea, deben pasar mucho tiempo fuera de sus casas u oficinas, es importante que allí también te vean, es decir, si tú tienes un coche, es importante que pongas en una parte visible, la dirección de tu página web o blog, aquí debes tratar de ser creativo para que las personas no pasen de largo.

Un ejemplo podría ser si tienes una empresa de exterminio de plagas, podrías poner en tu coche la dirección de tu página web y un texto que llame la atención algo así como **“¿problemas con las cucarachas en su hogar? Llámeme, estoy en promoción mato 5 por el precio de 1”** la idea aquí es llamar la atención de tu cliente potencial, que lo haga por lo menos anotar tu página para ingresar luego y saber un poco más sobre ti y tu

negocio.

Y así lo puedes hacer en todo, colocar anuncios en tableros de supermercado, dejar tus tarjetas de presentación o llamada en los mostradores de las tiendas, en fin hacerte notar offline para que la gente te busque en Internet.

Como ves, son solo algunas ideas simples que no requieren de mucho esfuerzo ni inversión, pero que si te pueden representar una buena diferencia, al principio puede parecer complicado y es verdad, todo al principio es complicado más si nunca se ha hecho, pero como dicen por allí, si fuera fácil todo el mundo lo estaría haciendo.

Así que te invitamos a comenzar ahora mismo, con los recursos y herramientas que tengas, pero comienza. Y por favor, si tienes dudas o comentarios, déjalas abajo y con mucho gusto te responderemos a la mayor brevedad posible.

Y un último favor, si crees que este post puede ser importante para alguien, por favor compártelo, muchas gracias.