

10 maneras de atraer interesados a un website y como lograr que lo recomienden

Conozca los métodos incomparables de publicidad online que la mayoría de los 'maestros' del marketing olvidan contarte...

Por: Lic. Celia Savaris

Ya has inscrito tus páginas en los principales buscadores y directorios?

¿Estás listo para los métodos de publicidad REALES que pueden hacer volver loco a tu contador de visitas? Todos esos especialistas en Marketing que están dando vueltas en la Internet, se concentran en 3 o 4 métodos de publicidad que casi todo el mundo ha adoptado, ignorando las docenas (o cientos) de estrategias efectivas que dan excelentes resultados.

Todos ellos aseguran que con estos 3 o 4 métodos de publicidad tu trabajo de marketing estará terminado:

- Inscripción en buscadores y directorios
- Envío de correo
- Publicidad con banners
- Anuncios Clasificados Online

Si ello fuera cierto, todos nosotros tendríamos que ser millonarios!

Aquí te muestro 10 métodos incomparables de publicidad online que la mayoría de los 'maestros' del marketing olvidan contarte:

1.- Si aún no tienes tu propio Newsletter, (ezine) comienza uno hoy mismo!

Poner un anuncio clasificado en otro newsletter, esta bien... Pero nada se compara con poner tu anuncio en tu propio Newsletter y enviárselo a tu propia lista de suscriptores!

2.- Inscribe y publicita tu newsletter en por lo menos 40 directorios dedicados exclusivamente a la publicación de ezines.

Muchísimas personas revisan regularmente estos sitios en busca de newsletters que emitan la información que ellos necesitan.

3.- Comienza a hacer crecer tu lista de suscriptores, participando en esa aventura que es el intercambio de enlaces y anuncios publicitarios en ezines.

Encontrarás muchos editores queriendo hacer lo mismo, pero elige solo aquellos que estén relacionados con el tema de tu negocio y, lo mas importante: que no sean competencia directa.

4.- Escribe y ofrece tus propios artículos a otros editores.

Para ello, debes incluir unas líneas al final de tu artículo, con tu nombre, email, dirección web y una breve descripción o slogan. (algo parecido a la firma que empleas en tus emails, pero mas reducida). A eso se lo llama 'Resource Box'.

5.- Participa en foros de discusión regularmente.

Esto es de gran importancia, pero a menudo no se lo tiene en cuenta. Muchas personas visitan sus foros favoritos a diario y es una buena forma de atraer visitantes a tu web si sabes elegir un foro cuyo tema esté directamente relacionado con el tema de tu negocio.

Participa respondiendo a los demás integrantes apropiada e inteligentemente, siendo solidario y servicial. Crea una relación con esas personas. Ten en cuenta que la mayoría solo se limita a leer los emails pero no participan activamente... Pero no dejan de ser potenciales clientes también!

6.- Crea una poderosa firma para utilizar en todos y cada uno de los emails que envíes o respondas.

Utiliza esta firma, además, en foros de discusión, grupos de noticias y en los email a amigos o familiares. Esto es el equivalente a una tarjeta de presentación comercial... Y como sucede en el mundo convencional... Cuantas mas envíes, mas promoción tendrá tu negocio!

7.- Crea un anuncio clasificado que incluya un beneficio poderoso.

Publícalo en los medios relacionados, trata de intercambiar ese anuncio con otros ezines. Ofrece esta posibilidad en tu propio newsletter.

8.- Hay muchos sitios webs que ofrecen ebooks gratuitos o algún tipo de software gratis a las personas que tienen algún tipo de negocio en la red.

Algunas personas se preguntarán... ¿cuál es el beneficio de todo esto?. Pues bien, muchos de ellos lo hacen para atraer mas tráfico a sus websites, pero la mayoría lo hace para vender publicidad. Si alguna vez bajaste de la red este tipo de productos, habrás notado que incluyen anuncios publicitarios o tienen banners insertados en todas sus páginas. Ellos simplemente se sostienen con la publicidad que venden. Tu también puedes hacer lo mismo... me refiero a ambas posibilidades: crear tu propio ebook y vender publicidad, o bien, adquirir o intercambiar links en esos medios.

9.- Los anuncios clasificados en la internet no están muertos ni mucho menos.

En mi caso particular, funcionan y muy bien! Tanto AOL como Yahoo o Terra me proveen de bastante tráfico diariamente. Te sugiero que pruebes colocar tus anuncios en esos sitios que mencioné y en los que puedas. El secreto está en saber crear un anuncio efectivo y escribir las palabras o frases adecuadas.

10.- Adquiere espacio publicitario en banners SOLO en sitios altamente relacionados y con gran cantidad de tráfico.

Hay muchos sitios que ofrecen este servicio y son tentadores con los precios, pero mi consejo es que solo inviertas en sitios que tengan relación directa con tu producto o servicio.

BONUS:

11.- Pon en marcha un programa o sistema de afiliados para tus productos o servicios y ofrécelo en los directorios dedicados a este tema (debe haber docenas de estos sitios en la red).

Esta es una excelente forma de ganar dinero... Este sistema te permite contratar personas que vendan tus productos o servicios por ti. Y tu, a cambio, les pagas una comisión por cada venta que realices a una persona referida por ellos. Todo lo que necesitas para llevar a cabo esta tarea es adquirir un software que te maneje automáticamente el sistema (afiliados, referidos, ventas, comisiones, etc).

Promoción On-Line - Enlaces recíprocos

¿Qué son los enlaces recíprocos?, ¿cuáles son los más adecuados? y ¿cómo conseguir la reciprocidad?

Por: Lic. Celia Savaris

La gran particularidad que posee Internet son los hipervínculos y vamos a intentar sacar provecho directo de ellos.

¿Qué son los enlaces recíprocos?

Los links recíprocos consisten en el intercambio de enlaces (links) mutuos entre dos websites, bien sea sólo texto, botones o banners. Lo mas importante es que este sistema no implica gasto alguno sino únicamente la reciprocidad del intercambio de vínculos: yo coloco un link hacia tu web y a cambio, tú colocas uno hacia el mío.

Ventajas

- En realidad las visitas, vengan de donde vengan, son visitas. Cuantos más caminos habilites, más posibilidades de que te encuentren.
- Te puede facilitar el acceso a una audiencia que no llegaría de otra forma. Por ejemplo, por medio de buscadores.
- También porque no dispones de recursos suficientes para invertir en publicidad o promoción, y puedes conseguirlo a través de un website con un público objetivo.

Conveniencia...

- Algunos buscadores utilizan el criterio de popularidad (número de links externos) para posicionar más arriba en el ranking.
- Es un sistema GRATIS para conseguir visitantes calificados

Inconvenientes...

Partiendo de la teoría que has acordado unos buenos links ("de salida") a otros sites, tienes un inconveniente y es que se te va el tráfico de tu página a otras. En realidad, esta es una situación probable pero se puede solucionar... lo que puedes hacer es configurar esos links para que (al hacer clic sobre ellos) se abra una nueva ventana del navegador del usuario. Esto significa que tu página seguirá estando en la pantalla del visitante y no se pierde el contacto.

¿Qué links son los más adecuados para tu website?

Si quieres conseguir los objetivos de audiencia de calidad, deberás **seleccionar aquellas webs que aporten valor añadido a la tuya**. Si colocas información que no es relevante para tu audiencia, estás dilapidando tus oportunidades y, no lo olvides, por mucho que te interese aumentar el tráfico, el link va en las dos direcciones.

No sólo debes considerar lo que te interesa desde una perspectiva de tráfico sino la calidad de lo que le brindas a tus visitantes. Contenidos complementarios o que aporten otra perspectiva a los tuyos son los mejores para realizar el link.

En general, aquellos que aporten un beneficio mutuo. Por ejemplo, si soy una empresa de Trabajo Temporal, un link a Centros de Formación o Cursos Especializados aportará un valor añadido a nuestros visitantes y además nos permite que personas que buscan mejorar su expediente académico se inscriban en nuestra bolsa de candidatos.

No caigas en la tentación de subscribirte a esos programas de intercambio de links - ¡hay miles de ellos! - porque no podrás controlar el destino ni el origen de tus visitas. Lo único que conseguirás es llenar tus páginas con publicidad irrelevante para tu público

Buscando páginas para insertar links:

Lo más sencillo será (una vez decididos los temas o palabras clave que te interesan), utilizar un buscador como Google, Altavista o Lycos e iniciar la búsqueda. Una vez hayas encontrado webs relacionadas con los temas o palabras seleccionadas, deberás visitar las páginas.

De aquéllas que te parezcan de relevancia o complementarias a tu negocio o producto, necesitas obtener:

- Datos la cantidad y tipo audiencia (subscriptores, nº visitas, etc.)
- El nombre y e-mail del webmaster o responsable del sitio
- La página donde crees que un link a tu sitio sería de interés (y porqué)

Confecciona una lista con los datos de cada web site. A nadie le amarga un dulce, así que ningún webmaster interesado por aumentar el tráfico, te pondrá inconvenientes para que insertes un link a su página, pero como lo que realmente pretendemos es que te coloque un link recíproco, vamos a ver cómo conseguirlo.

¿Cómo conseguir la reciprocidad?

Tenemos dos posibilidades:

- 1) Insertar el link en tus páginas y avisarle que lo hemos hecho, agradeciéndole que a su vez considere el link recíproco.
- 2) Comunicar el interés en poner un link que dirija a su página y pedir que consideren también el tuyo. Ambas posibilidades son buenas. A mí me gusta más la primera porque suena menos a chantaje.

Para hacer la solicitud ten en cuenta:

- Enviar un e-mail personal. Informal pero educado.
- Presentarte con nombre, e-mail, URL, finalidad del web site.
- Decirle que te gustó o sorprendió de su web site... y por qué
- Cuál es el beneficio mutuo de insertar los links
- Donde crees que encajaría mejor tu link
- Dónde has puesto o pondrías el suyo.

Y deberás esperar sus respuestas.

¿Dónde colocar los links?

Dependerá mucho del estilo y diseño de tu página y del número de links a incluir. Algunos websites tienen una página de links externos para enlaces de interés. También existe la posibilidad de colocar los enlaces entre los contenidos de las páginas. Ambas opciones son igualmente válidas.

Mi consejo:

El mensaje solicitando la reciprocidad no debe ser extenso (máximo 20 o 25 líneas) No debe contener publicidad de tus productos ni de tu website. A mí me gusta solicitar los links pidiendo la inserción de algún contenido. Por ejemplo, solicitar que incluyan un artículo tuyo, una noticia, un truco, un e-book... que ofreces gratuitamente y, de forma implícita tendrás ya puesto un link (de la otra persona) en tu sitio.