

Como promocionar tu Negocio en Internet



SerEmprendedor.info

Tu empresa en internet

Cómo Promocionar tu Negocio en Internet con Poco Presupuesto

Cuando somos nuevos o principiantes en el mundo de internet para los negocios, es normal no saber por dónde empezar.

Las opciones más comerciales y conocidas para promocionar tu negocio en internet son Google Ads y Facebook Ads.

¿Cómo funciona? Tu les pagas por aparecer ante supúblico.

¿Y si te dijera que hay una manera más económica de promocionar tu negocio en internet?

El truco está en saber por dónde comenzar.

Continúa leyendo este artículo y aprenderás a promocionar tu negocio en internet con poco presupuesto.

¿Qué necesitas para promocionar tu negocio online?

Responder esto es sencillo, necesitas:

- Un buen proveedor de web hosting
- Un sitio web atractivo y fácil de usar
- Paciencia y tiempo

Si cubres estos 3 puntos, ya tienes lo necesario para iniciar.

De igual manera te iré describiendo cada punto, su importancia y cómo utilizarlo para promocionar tu negocio online.

Vamos con el listado.

1 Un buen proveedor de Web Hosting

Este es necesario porque te va a proveer el espacio para hacer tu sitio web y tener tus correos electrónicos.

Un buen proveedor es necesario para que tu sitio web se encuentre siempre disponible y tus correos no fallen.

Una falla en tus correos y un sitio que no está disponible, significa perder dinero en internet.



No se puede acceder a este sitio web

Para que contrates un buen proveedor, te sugiero ir a este listado con los mejores proveedores de web hosting en México:

[Proveedores de Web Hosting en México](#)

Teniendo un buen proveedor, será más fácil promocionar tu sitio.

Tendrás la confianza de que estará en línea y funcional todo el tiempo.

2 Un sitio web atractivo y fácil de usar

Sin un sitio web, no puedes promocionar tu negocio adecuadamente.

Ya sé que estás pensando que sale caro contratar una empresa de diseño.

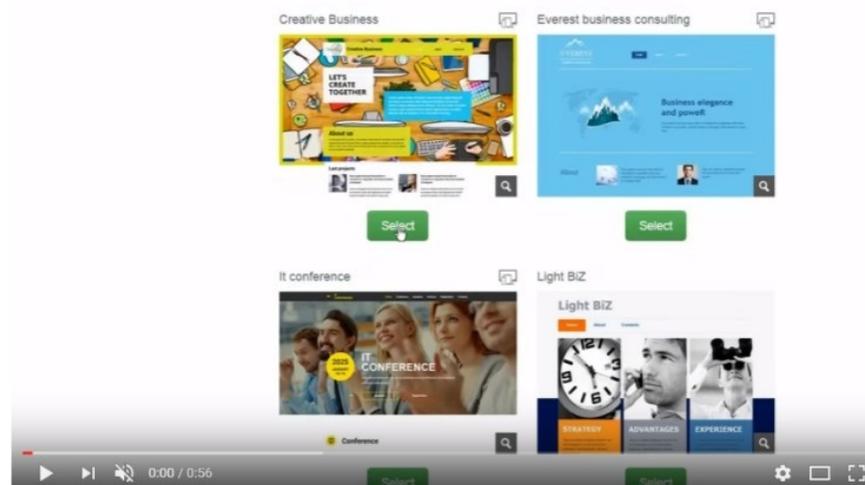
Es por esto que tú mismo puedes diseñar tu sitio aún sin tener conocimientos de diseño.

Algunos proveedores de hosting cuentan con herramientas para diseño web que puedes utilizar.

Son sencillas y fáciles de utilizar gracias a que ofrecen plantillas prediseñadas.

En ellas solo tienes que cambiar la información por la de tu negocio y listo.

NOTA: Pregunta a tu proveedor si te ofrece esta herramienta y de preferencia busca que no tenga costo adicional.



NOTA: Muchos empresarios piensan que su página de facebook u otra red social es su sitio web. ¡Esto es un error! Las páginas de redes sociales son el canal para llevar a tus clientes hacia tu página web, donde realmente se cierran las ventas.

No caigas en el error de depender de una red social para tu negocio, pues esa página realmente no es tuya.

3 Paciencia y tiempo

Un sitio web no se puede promocionar y estar en los primeros lugares de Google de la noche a la mañana.

El mejor consejo que te puedo dar es que seas paciente y constante con la promoción de tu negocio online.

De esta manera va a dar frutos.

¿Cómo iniciar con la promoción de tu negocio online?

Teniendo los puntos anteriores, podemos comenzar con la promoción.

Aquí está el listado de las cosas que puedes hacer para ser visto en internet.

Inscríbete a Google Mi Negocio

La inscripción en esta plataforma es lo primero y más importante para que tu negocio destaque en internet.

Si te inscribes en Google tus clientes te van a encontrar más rápido.

Las empresas que verifican su información con Google Mi Negocio tienen el doble de probabilidades de que los consumidores las consideren de confianza.

Además de que este es el primer paso para aparecer en Google Maps.

Estoy seguro que te quieres dar de alta con el mejor buscador de todo internet.

Aquí te dejo una guía de inscripción a Google Mi Negocio.

Este es el primer paso, recuerda, tiempo y paciencia.

[Cómo Aparecer en Google Después de Inaugurar mi Sitio Web](#)

Da de alta tu sitio web en directorios de calidad

Los directorios online son una de las plataformas más completas para promocionar un negocio.

Mayormente de manera gratuita, este tipo de sitios reciben diariamente miles de visitas.

Los usuarios que entran a los directorios ya están buscando un producto o servicio específico.

Esa es la gran ventaja de los directorios, el público que llega a ellos ya está segmentado y hará tu proceso de venta más corto.

Para darte de alta en ellos es tan sencillo como entrar al sitio web del directorio y llenar los datos de registro.

Este es el listado de los 10 mejores directorios que te recomiendo:

- **Foursquare**
- **Yelp**
- **Hotfrog**
- **Az-México**
- **Tuugo**
- **Pages24**
- **Cylex**
- **Solunet-infomex**
- **Ofertia**
- **Cosmos**
-

Visita los sitios dando clic en ellos



Coloca anuncios clasificados

Sea cual sea el producto o servicio que vendas, los clasificados online siempre son una excelente opción.

Este tipo de anuncios son muy efectivos cuando estás iniciando en internet porque son una manera fácil y rápida de obtener clientes.

Mientras tu sitio web comienza a dar los resultados que deseas, puedes inscribirte a sitios de anuncios clasificados.

Anunciar ahí tus productos es como tener páginas web individuales de cada producto.

Además algunos de estos sitios ya tienen mucho prestigio y están bien posicionados en Google.

Esto te sirve como un empujón bastante sólido en el posicionamiento de tu marca.

Estos son algunos de los mejores sitios para anuncios clasificados:

- **Locanto**
- **Vivanuncios**
- **Segundamano**
- **Clasf**
- **Iclasificados**
- **Planetamexico**
- **Mercado**
- **Anunciosya**
- **Yalwa**

Visita los sitios
dando clicen
ellos



Envía un boletín de correo a tus clientes

El boletín de correo tiene muchas ventajas, aquí te menciona las principales:

- Poder enviar información de interés a tus clientes de manera directa y personalizada.
- Aumentar el tráfico de tu sitio web.
- Mantiene informados a tus clientes sobre las novedades de la empresa.
- Puedes enviar ofertas y contenido exclusivo a tus clientes.
- Te ayuda a incrementar tus ventas.

Seguramente ya tienes una cartera de clientes.

Lo que debes hacer es pedirles su correo electrónico y hacer una base de datos en línea.

De esta manera vas a poder disfrutar de los beneficios del boletín de correo.

Te recomiendo el servicio de [MailChimp](https://mailchimp.com) para gestionar tu base de datos online.

NOTA: Toma en cuenta que es malo comprar bases de datos para mandar correos, es considerado SPAM y tu negocio será mal visto por Google y tus clientes. Lo mejor es crear tu propia base de datos.

El banner tiene un fondo azul claro con una franja amarilla y negra a la base. A la izquierda, un recuadro amarillo contiene el texto 'PROMOCIÓN POR TIEMPO LIMITADO' con un signo de exclamación. En el centro, un recuadro negro con borde amarillo contiene el texto 'CREA TU PROPIA PÁGINA WEB CON 40% DE DESCUENTO'. En la esquina superior derecha, una etiqueta roja dice 'Anuncio'. En la esquina inferior derecha, un botón amarillo dice 'EMPIEZA HOY' con un cursor de mano.

Crea tus redes sociales y crece con tu comunidad

Opino que si el cliente no llega a ti, tú deberías ir a donde está tu cliente.

Las redes sociales te ofrecen la ventaja de tener en un solo lugar un volumen impresionante de gente.

Es ahí donde debes de estar también como negocio.

No les podrás vender a todos en las redes pero estoy seguro que un porcentaje va a estar interesado en lo que ofreces.

Tal vez ya tienes una página de Facebook de tu negocio.

Aprovéchala y dale un buen uso, no solo la uses por querer vender, úsala para tener una verdadera comunidad.

Una comunidad que note que estás interesado en sus ideales y no solo quieres sacarles dinero.

Si consigues una buena comunidad, seguro incrementas tus ventas.

Si no tienes una página de facebook [aquí puedes aprender cómo hacerla.](#)

En un punto anterior también mencioné que tener una página de facebook no significa tener un sitio web.

Cada cosa tiene un fin específico y la red social hay que aprender a utilizarla.

Estas son mis principales recomendaciones para que incursiones en las redes sociales con éxito:

1 Elige y gestiona una sola red social: Me refiero a que muchas empresas quieren estar en todas las redes sociales a la vez. No caigas en este error.

Es mucho mejor hacer bien una sola cosa que tratar de hacer bien 10 al mismo tiempo.

2 Publica contenido variado: Tampoco cometas el error de simplemente anunciar y anunciar tus productos y servicios en Facebook. Lo mejor es ofrecerle a tus visitantes de Facebook contenido que les sea de interés.

Te recomiendo que de cada 8 publicaciones que hagas, solo una sea un anuncio.

Puedes tener variedad en el resto del contenido publicando artículos de blog del interés de tus seguidores, galerías de fotos, video tutoriales, videos informativos, noticias, etc.

3 Publica de manera constante: Como en todo la constancia es importante. Si en tu página de facebook publicas una vez cada dos meses, lo estás haciendo mal.

Las mejores comunidades de facebook son constantes publicando. La recomendación es que al menos hagas una publicación diaria.

Intercambia enlaces con tus amigos empresarios

Es muy importante que a tus amigos que tengan un sitio web les informes que también tienes el tuyo.

De esta manera puedes ofrecerles intercambiar un espacio publicitario en su sitio por uno en el tuyo.

Esta es una manera muy sencilla de hacer publicidad básica en internet por medio del Networking.

Coloca la URL de tu sitio web en publicidad impresa

Esta es una estrategia que se sale del internet pero al final los clientes llegan a internet.

Coloca tu sitio web en tarjetas de presentación, volantes, hojas membretadas, etc.

Si tienes automóvil te recomiendo colocar ahí la dirección de tu sitio web.

También puedes pedirle a tus familiares que lo hagan. Te aseguro que a la gente le da curiosidad y entran a ver al menos a qué te dedicas.

También la gente que vea este rótulo te va a preguntar de qué es esa dirección web.

Trata de no exagerar con la rotulación, coloca algo sutil. Te recomiendo una estampa pequeña pero visible en la parte trasera del auto.

También puedes mandar a rotular la fachada de tu casa o negocio. Es muy efectivo si mucha gente pasa por ahí.

Conclusión

Promocionar un negocio en internet no es tan difícil como lo hacen ver muchos.

Lo que necesitas es una guía para hacerlo y espero que con este ebook tengas esa guía.

Si te quedó alguna duda o tienes algún comentario sobre este tema, no dudes en contactarnos.

Mis mejores deseos para tu negocio online.

Nos leemos pronto.

