

Seminarios **Munmi.Com** Presenta:

“Como Crear Mensajes de E-mail que se transformen en Ordenes de Compra y Afiliación”: Para Tu Negocio Multinivel

Todos los derechos reservados <http://www.munmi.com2010>
MUNMI.COM LLC La Primera Universidad Multinivel en Hispanoamérica



Rolando Alberto Ramírez

NetWorker Coach Capacitador en técnicas de Venta, Liderazgo y Comunicación Aplicadas a Negocios Multinivel Presencial y en Internet Colaborador de Munmi.com LLC

****Hoy aprenderás:**

- ✓ Como Ahorrar mucho tiempo de prueba y error
"No Repita los mismos errores que los demás cometieron antes que usted"
- ✓ Que Hacer y Que No Hacer
Lo Que SI debe Hacer
Como crear mensajes que se transformen en ordenes de compra y afiliación
- ✓ El éxito de su comercio por email depende de tres cosas:
¿A quien le esta vendiendo?
¿Qué esta vendiendo?
¿Cómo es de efectiva su venta?
- ✓ Los pasos para crear un mensaje comercial de venta por email:
Titular
Personalizar
Recordar
Beneficios
- ✓ Directo al Punto
Explique como Responder, Página Web, Email, Teléfono
- ✓ Sistema de marketing
- ✓ Resumiendo "El Seminario Completo"

Comencemos:

****Esta es una frase que me gusta mucho repetir:**

"El hombre inteligente aprende de los errores de los demás, y el hombre necio quiere aprender de sus propios errores"

Lo que significa es: "no repita los mismos errores que los demás cometieron antes que usted".

Si lo hace, eso solo lo llevara desperdiciar su tiempo y a una frustración innecesaria.

**MUNMI.com LLC La primera universidad Multinivel y de Mercadeo en Red en Hispano América,
Consigue TONELADAS de prospectos 100% Cualificados, interesados en tu propuesta de negocio casi
de inmediato con MUNMI.com!
Vincúlate a MUNMI.com: <http://munmi.com/contenido2-membresias-837.html>**

Yo pienso que se debe ahorrar el tiempo y evitar los dolores de cabeza, claro esta siempre que se pueda. Si existe alguna manera de minimizar la frustración y el ejercicio de "prueba y error", me inclino hacia ese lado.

Seguramente es por ese motivo que me atrae tanto el Marketing por Email. Una vez que usted comprenda bien el funcionamiento, se dará cuenta de lo sencillo que es usarlo.

Usted puede aprender mucho de sus propios errores; pero si usted puede aprender de los errores de los demás, se ahorrara un montón de tiempo y sufrimientos...especialmente en lo relacionado al negocio multinivel.

Recuerde: en los negocios el tiempo es dinero. Por ejemplo, si usted esta vendiendo un producto a 50 dólares y le lleva todo el día para crearlo...usted se encuentra en problemas. Porque no importa como sea de bueno ese producto o cuanto les guste a los clientes, usted estará ganando solo \$50usd por día.

En este seminario le enseñaremos como ahorrar mucho tiempo de prueba y error, dolores de cabeza y también es probable que le hagamos ahorrar dinero.

Le enseñaremos **que hacer y que no hacer**. Eso es lo mismo que decir que usted aprenderá de los errores que yo mismo he cometido

Como lo comente en el flyer Créanos **¡esto no tiene precio!**

Ese es el mayor beneficio que usted obtendrá en este seminario...y no puede ponerle un precio a esa experiencia. Yo hubiera deseado que alguien tuviera un manual como este para ponerlo a mi alcance cuando recién comencé con mi marketing online.

Si hubiera tenido algo así cuando comencé, podía haberme ahorrado mucho tiempo y mucho dinero. Inclusive estaría ganando mucho más dinero ahora, porque hubiera empezado a construir mi lista mucho antes.

Si usted **no** sigue los pasos que hemos ido delineando en **munmi**, probablemente sea acusado de **spam**. Tendrá que gastar mucho tiempo y energía enviando una gran cantidad de e-mail, lidiando con batallas legales, y quizás- solo si tiene suerte-, ganar unos pocos dólares.

****Para examinar brevemente que es el Spam:**

Spam es enviar cientos y cientos de e-mail con la esperanza de lograr algunas pocas órdenes de compra o afiliación. Es como disparar en la oscuridad con la esperanza de dar en el blanco. Esta puede ser una labor intensiva que consume mucho tiempo

- Usted provocara desagrado en la mayoría de las personas de esa lista.
- Ellos se quejaran ante su proveedor de Internet.
- Algunos llagaran a enviarle e-mail con contenidos muy fuertes.
- Su proveedor de servicios de Internet lo castigara inmediatamente, dejándolo sin servicio-sin ni siquiera avisarle-, y sin ningún deseo de escuchar su versión de la historia.
- Incluso usted puede intentar defenderse en una batalla legal que estará perdida antes de iniciarla.
- Tendrá que perder tiempo y dinero mientras empieza todo de nuevo.
- Y por ultimo, lo peor de todo...no hará dinero de esa forma...

****Por otro lado si usted hace las cosas bien**, lo más probable es que nunca reciba una queja de nadie. Por supuesto, tiene que comprender que hay personas que son **quejosas**. Este tipo de gente, nunca estará conforme, haga usted lo que haga. Si llueve se quejan, si hay sol se quejan. Esta gente nunca es feliz. Ellos viven para lamentarse y quejarse siempre de algo.

Afortunadamente son fáciles de reconocer. Como se quejan hasta de las mini edades, no es difícil ubicarlos inmediatamente. Pero ellos no lo dañaran si usted sigue estos pasos. Yo me e tropezado con alguno, pero desde que estamos utilizando las técnicas que en **munmi** nos enseñan no hemos recibido ninguna queja.

Vincúlate a MUNMI!

<http://munmi.com/contenido2-membresias-837.html>

Si le llegara a ocurrir que una de estas personas se quejara de usted con su servidor, usted no tiene mas que mostrar la prueba de que el se suscribió por su propia voluntad para recibir sus mensajes de email.

Explíquelo a la gente de su servidor, que es lo que usted esta haciendo y muéstreles la prueba fehaciente de la suscripción de la persona que se esta quejando. También comprométase con su proveedor de servicio a borrar inmediatamente a esa persona de su lista de email.

Como usted ha informado a su proveedor que estaba enviando por email correo solicitado, (opt-in) esta mejor preparado para enfrentarse con este tipo de situaciones.

Mire... No hay garantías de vida. De la misma manera no podemos garantizarle que usted nunca va a tener ningún tipo de queja.

****Pero esto es lo que le garantizamos: si usted utiliza estas técnicas tal como le estamos enseñando en "Munmi", andará todo bien y usted, prácticamente, no recibirá quejas de nadie.**

En esos raros casos que alguien se queje de estar recibiendo su correo por email- después de haber estado dispuesto a que usted se lo mandara-, usted tendrá la prueba de que se lo esta enviando a pedido de el- **esa será su defensa**-, y puede resolver el conflicto rápidamente y sin inconvenientes.

Lo mejor que puede usted hacer, es tener en mente que, dentro de su lista, puede llegar a tener uno o dos "quejosos". Una vez que lo sepa, se dispondrá a aplicar las mejores técnicas que le hemos explicado en este seminario, para evitar al máximo las quejas.

También debe comprender que el dinero que usted pueda generar utilizando el comercio responsable por email, supera ampliamente a la pequeña incomodidad de tener que enfrentarse con una o dos llamadas telefónicas con las que usted tendrá que lidiar.

Ahora bien, lo mas probable es que si usted hace las cosas como le indicamos en **munmi**, nunca tenga una sola queja de nadie.

Pero no olvide que si usted se desvía un solo paso de este plan, se estará dirigiendo a buscar problemas y nosotros no seremos responsables de las consecuencias.

****Adhiérase al plan paso a paso**, así como le hemos explicado aquí, y estará todo bien.

Un ultimo consejo: cuando la gente se integre a su lista por suscripción voluntaria, envíele inmediatamente un reconocimiento. Puede ser en forma de una nota que diga **gracias** o **bienvenido**. Esto le permite al prospecto saber quien es usted, le hace recordar que se ha inscrito en una lista de email y a la vez, lo predispone para aceptar sus mensajes en el futuro.

Usted puede utilizar el auto-respondedor para enviar inmediatamente esa nota de bienvenida.

****Entonces, esto es lo que SI debe hacer** para eliminar las quejas y llevarlas prácticamente a cero cuando este utilizando el e-mail marketing con responsabilidad.

X No le envíe e-mail a nadie que no este en su lista. **Eso es spam y no es inteligente.**

Envíele e-mail comercial solo a quienes tiene en su lista.

Personalice su e-mail siempre que sea posible, inclusive aunque usted este enviando su e-mail a una amistosa lista de suscriptores Opt.-in.

Cuando las personas ven sus nombres en la parte superior del e-mail, saben que probablemente eso no es spam. Ellos se sienten también especiales de cierta forma, y eso ayuda a que estén más abiertos para recibir su mensaje.

Vincúlate a MUNMI!

<http://munmi.com/contenido2-membresias-837.htm>

En pocas palabras, recuérdale a sus prospectos quien es usted. Algunas personas olvidan que se suscribieron a alguna lista. Recuérdelos también como ingresaron a su lista. Esto les **confirma** que no están recibiendo spam. Además, cuando ellos comprueban que están integrando esa lista porque lo solicitaron, es muy difícil que se quejen. Si después de recibirlos sus correos deciden que no les interesan, pedirán que los borre de su lista.

En caso de que alguno de su lista pida ser removido, debe borrarlo inmediatamente.

Haga que su ofrecimiento concuerde con la lista a la que se lo esta ofreciendo.

Como dijimos antes, **véndale a la gente lo que ellos quieren comprar.**

Si por ejemplo su lista esta integrada por personas a quienes les interesa el Multinivel, no les ofrezca aparatos domésticos, ¡ofrézcales herramientas de marketing!

Cree apropiadamente los textos de sus mensajes de e-mail para incrementar las posibilidades de recibir órdenes de compra y afiliación. Esto lo veremos en la segunda parte de este seminario.

¡Conozca bien su lista! Su propia lista es la mejor de todas.

De todas maneras, si usted decide utilizar la lista de alguna otra persona, deberá hacer primero una evaluación para ver si es que le resulta conveniente correr el riesgo de utilizarla. Escoja sus listas muy cuidadosamente.

¡Eso es todo!

Siga todos los pasos que le hemos indicado y usted prácticamente no recibirá quejas. Y además, usted construirá con sus prospectos y clientes el tipo de relación comercial con el que todas las empresas solo sueñan.

¡No es broma! Eso es muy real y MUY...MUY efectivo.

Ahora veremos como crear un mensaje que sea tan fuerte y llegue tanto, que la gente realmente quiera comprar su oportunidad de negocio, su producto o servicio.

****Como crear mensajes que se transformen en ordenes de compra y afiliación**

El éxito de su marketing por e-mail depende de estas tres cosas:

1.- **¿A quien le esta vendiendo?**

2.- **¿Qué esta vendiendo?**

3.- **¿Cómo es de efectiva su venta?**

Vamos a verlos por separado.

****1.- ¿A quien le esta vendiendo?**

Usted ahora esta lo suficientemente prevenido como para reconocer que si desea hacer dinero vendiendo cualquier producto o servicio, debe de saber a quien le esta vendiendo.

En poco tiempo, tiene que conocer a los de su lista. Tiene que saber que tipo de gente es y que es lo que ellos desean.

Aquí es cuando la parte del target (objetivo) entra en acción. Aquí es cuando usted se da cuenta de que todo depende de la lista.

Por su puesto, la mejor manera de empezar, es elegir cuidadosamente su mercado específico (target) o su “nicho de mercado”, antes de comenzar a armar su lista.

****2.- ¿Qué esta vendiendo?**

Si usted se toma el tiempo necesario para estudiar su lista, se dará cuenta de ¿que es lo que tiene que venderle a esa lista?.

Obviamente, usted querrá venderles lo que ellos deseen adquirir.

Vincúlate a MUNMI!

<http://munmi.com/contenido2-membresias-837.html>

Si al construir su lista les envío informes de cómo iniciar su propio negocio, su sentido común le indicara que a esas personas les interesa todo lo que sea relativo a los negocios, como herramientas de marketing, administración económica, sugerencias de negocios, guías de inversión, etc. , y cualquier producto o servicio que sea afín con su interés.

****3.- ¿Cómo es de efectiva su venta?**

Vamos a decir que usted tiene una lista y un producto que podría coincidir con el target que interesa a los inscritos en esa lista.

Para poder venderles su producto, usted necesita enviarles un mensaje de tal forma que los convenza de que realmente ellos **necesitan** lo que usted les ofrece, y que ellos no podrán llegar a nada sino lo adquieren. Si usted no hace esto...lo harán sus competidores. Y ellos aprovecharan la oferta.

En el resto de este seminario le enseñaremos como redactar un texto para sus mensajes, que resulte realmente vendedor y se transforme en órdenes de compra y afiliación.

Esto requiere seguir unos simples pasos, uno a uno en el orden correcto. Esto no tiene nada de mágico. Crear un buen mensaje es tan sencillo como seguir las instrucciones, crear un mensaje comercial de e-mail es casi lo mismo que crear cualquier otro mensaje de ventas, como una carta de ventas, o el sitio en donde recibe las órdenes de compra en su sitio Web.

****Estos son los pasos para crear un mensaje comercial de venta por e-mail.**

- ✓ Elija un titulo que atrape para escribir en el “asunto” (*subject*)
- ✓ Personalice el e-mail para cada individuo.
- ✓ Recuérdeles en pocas palabras quien es usted.
- ✓ Escriba en el primer párrafo los beneficios que él obtendrá
- ✓ Mantenga el mensaje corto y vaya directo al grano.
- ✓ Explique al lector como responder.

Y ahora, los veremos en detalle.

**** ✓ Elija un titulo que atrape, para escribir en el “asunto” (*subject*)**

Cuando usted se pone a escribir un e-mail de venta, el titulo es la parte más importante de todas. Si su titulo no atrapa al lector, es probable que el nunca lea el resto del mensaje.

Por lo tanto, el titulo debe captar su atención y llevarlo a la curiosidad.

**MUNMI.com LLC La primera universidad Multinivel y de Mercadeo en Red en Hispano América,
Consigue TONELADAS de prospectos 100% Cualificados, interesados en tu propuesta de negocio casi
de inmediato con MUNMI.com!
Vincúlate a MUNMI.com: <http://munmi.com/contenido2-membresias-837.html>**

En un mensaje de email, su titulo es también su encabezado. Por lo tanto, para conseguir que las personas abran el mensaje, el “*subject*” (asunto) debe atrapar su atención y generarle curiosidad. Si usted falla haciendo esto, su mensaje nunca será leído.

Use un “*subject*” (asunto) que informe los beneficios que lo están esperando dentro del mensaje, o dígame que le indicara como resolver un problema.

También puede despertar su curiosidad escribiendo un “*subject*” (asunto) que sea un poco vago, así el lector se tiente con la curiosidad de saber que es lo hay dentro del mensaje, y lo abre.

Vincúlate a MUNMI!
<http://munmi.com/contenido2-membresias-837.html>

Use usted lo que use, ya sea la **curiosidad** como el **beneficio**, la idea principal consiste en que el receptor **abra el e-mail y lo lea**. De eso se trata.

Repetimos: aquí, lo principal, es conseguir que el receptor abra el e-mail y lo lea. Punto.

****Sea Honesto. No exagere** en sus declaraciones y **nunca mienta**. El marketing por e-mail esta basado en la confianza y en la construcción de una larga relación comercial con sus prospectos y clientes. Si comienza a hacer falsas manifestaciones, no pasara mucho tiempo hasta que pierda a todos sus prospectos y clientes.

Inclusive si sus declaraciones son reales y honestas pero demasiado buenas, o si es que parecen demasiado buenas para ser verdad, anúncielas bajando un poco las expectativas.

****No use símbolos en ninguna parte del mensaje**, pero especialmente en el “*subject*”. Los símbolos a los que nos referimos son los (*), los signos de exclamación (!), signos de monedas y otros como (\$,#,&) ni ningún otro símbolo. Esos signos y símbolos pueden hacer aparecer el mensaje como spam y ser borrados inmediatamente.

**** ✓ Personalice el e-mail para cada individuo.**

Ya hemos mencionado esto con anterioridad. De ser posible, use el primer nombre del receptor así él se sentirá único, especial, importante, y mucho mas propenso a abrir el mensaje. Los programas de e-mail le permiten insertar el nombre del receptor, así que... ¡aproveche y utilice esa función!

**** ✓ Recuérdelos en pocas palabras quien es usted.**

Usted también ya esta familiarizado con este tema. Pero permítame agregar un punto muy importante aquí:

Si usted les esta enviando un e-mail de ventas a su lista de prospectos por primera vez, usted tiene, **obligatoriamente**, que explicarles ¿quien es usted? y como es que ellos están integrados en esa lista.

Si a quienes les esta escribiendo, es a la lista de sus clientes, solo deberá recordarles la ultima compra que hicieron recientemente. Puede ser algo como.

Gracias por haber ordenado recientemente su..., luego continúe con el siguiente paso.

**** ✓ Escriba en el primer párrafo los beneficios que él obtendrá**

Su “*subject*” debe estar sustentado por un beneficio que el obtendrá y que lo espera dentro del mensaje del e-mail.

Recuerde que cuando usted consigue que el receptor abra y lea el mensaje, usted desea que mantenga ese interés en forma constante. Y la mejor manera de hacerlo, es diciéndole en ese primer párrafo lo que el obtendrá si sigue leyendo todo el mensaje, pero adelantándole algo.

Por eso es que ese primer párrafo debe contener alguna pequeña explicación de ese beneficio.

A la gente normalmente, no le gusta tener que llegar hasta la mitad del mensaje para recién enterarse de qué se trata ese beneficio. Todo lo que se pregunta es: **¿Qué hay aquí para mí?**

Y quieren saberlo YA.

¡Es así! Una vez que se enteran, ellos decidirán que hacer, si seguir adelante o borrar el mensaje.

****Usted dispone sólo de unos segundos para captar su atención.** Si falla en eso, es probable que lo pierda. Es por eso que necesita un “*subject*” y un primer párrafo que le explique los beneficios que obtendrá.

Después de que usted haya escrito el primer párrafo, pruébelo leyéndolo usted mismo.

Imagine que alguien le envió ese e-mail a usted.

Vincúlate a MUNMI!

<http://munmi.com/contenido2-membresias-837.html>

Si usted hubiera recibido ese mensaje, ¿lo seguiría leyendo después de esas primeras líneas?

Si la respuesta es **NO**...tendrá que mejorarlo y escribir un primer párrafo más atrayente.

Como en el “*subject*” (asunto), no exagere ni haga falsas declaraciones.

La única manera de lograr el éxito con el marketing por e-mail es construir una base de confianza y buena relación con las personas de su lista.

Si usted miente, será descubierto muy pronto y habrá perdido una buena lista en vano. Todos sus esfuerzos para crearla habrán sido desperdiciados.

****  Mantenga el mensaje corto y vaya directo al grano.**

Eso se explica solo. No escriba y escriba una cantidad de páginas. Unos pocos párrafos alcanzaran para seducirlo, ¡a veces hasta uno solo!

Mantenga su escrito corto, y describa los beneficios que se obtendrán.

Deje que el lector conozca inmediatamente “**que hay en eso para él**”.

Repito: la gente no quiere mensajes de e-mail muy largos. Si ellos lo encuentran de su interés, ya se ocuparan de pedir mayor información. Usted solo dispone de unos segundos para captar su total atención, así que mantenga su **mensaje corto** y utilice las **palabras exactas**. No utilice palabrerío solo como relleno.

También es importante tener en cuenta que si usted envía mensajes cortos, podrá mandar más en menor tiempo, puesto que salen más rápido. Eso también impide que los e-mail sean tomados como spam.

****  Explique al lector como responder.**

Esto es algo **muy importante** en el mensaje, ya que muchos olvidan hacerlo o simplemente deciden olvidarlo.

Siempre que usted este creando un e-mail de venta o cualquier otro tipo de mensaje, usted **tiene** que decirle al receptor que **entre en acción**.

Usted tiene que tomarlo de la mano y enseñarle el camino paso a paso a través de todo el proceso.

Nunca asuma que él sabrá como hacerlo.

Cualquier cosa que usted desee que haga su prospecto para comprar sus productos o servicios o afiliarse a su negocio multinivel, **guíelo hasta la culminación del trámite**. ¡Dígale cual es el paso siguiente!

****Nunca les pida dinero en un e-mail.** Eso no debe formar parte del cuerpo de su mensaje.

No funciona. Solo llévelos al siguiente paso. Muéstreles cómo pueden acceder a mayor información sobre su propuesta.

Usted sabe que el principal propósito de su "subject", es llevar al prospecto a que abra su email.

De la misma forma, su mensaje dentro del e-mail debe conducirlo a buscar más información de su propuesta.

****Explíqueles que deben hacer para conseguir mayores detalles.**

Una página Web donde "aterrizar"

La mejor manera de hacer eso, es enviarlos a su carta de ventas en su sitio Web, en donde usted podrá informarles de todos los detalles sobre su oportunidad de negocio, productos o servicios.

Aquí le explico el porque:

Una pagina Web esta abierta las 24 horas del día. Por lo tanto, las personas interesadas en ella pueden visitarla cuando quieran.

Vincúlate a MUNMI!

<http://munmi.com/contenido2-membresias-837.html>

Una página Web puede ser tan corta o tan extensa como usted necesita que sea. Si necesita unas cuantas paginas para explicar bien el producto o servicio así como su propuesta de negocio, puede hacerlo, y de manera muy simple.

Puede usar colores, diferentes tipos de letras, gráficos, video o lo que considere que la hará más agradable a la vista y más fácil para encontrar la información que usted desea brindar. Y usted no puede hacer nada de eso através de un e-mail.

Usted puede sin ninguna complicación, agregar un enlace al final de su pagina Web, que lleve al prospecto directamente al formulario de ordenes y compra o al proceso de vinculación a su negocio. Si su sitio Web esta preparado para recibir pago por intermedio de tarjetas de crédito, usted podrá estar haciendo ventas durante las 24 Horas.

****E-mail**

Si usted todavía no posee una pagina Web, puede pedirles a sus prospectos o clientes que le contesten a su dirección de e-mail, para obtener mayor información.

Cuando se lo soliciten, puede enviarles todos los detalles y agregar también, la orden de compra del producto o el formato de afiliación.

Usted simplemente, le esta enviando la información que el hubiera ido a buscar a su pagina, si usted la tuviera.

También puede enviarlo a su dirección del auto-responder; de esa forma, cuando se reciben las preguntas se le responde automáticamente al cliente o prospecto con toda la información y el envío de la orden de compra o afiliación.

****Teléfono**

Dependiendo del tipo de producto o servicio que usted ofrezca, también puede recibir las consultas de sus prospectos por teléfono.

Por supuesto esto le tomara más tiempo, pero para algunos productos, sobre todo los de más alto costo, será necesario cerrar la operación por teléfono.

Cualquiera que sea la forma elegida para cerrar la venta, **explique claramente** a su prospecto exactamente lo que debe hacer.

Llévelos al punto en que tenga que decidir en ese mismo momento, ya sea por medio de su pagina Web, e-mail o por teléfono.

****Cuando más fácil sea el trámite para que los prospectos envíen sus órdenes de compra o afiliación, más ventas realizara.**

También la oferta puede resultar mas atrayente y hacer que compren en el momento, si usted les agrega **Bonos obsequios** a los prospectos que **ordenan YA**.
Por ejemplo, puede decirles que a los 100 primeros compradores, se les obsequiara un informe especial, o con un cupón de descuento. Esto siempre aumentara su porcentaje de órdenes de compra y, por ende, su ganancia.

****Cada indicación sugerida en este seminario debe ser seguida en su exacto orden.**

La **lista** es lo que viene primero
Luego, el **producto, servicio ú oportunidad de negocio**
Después la **carta de ventas**

Si usted no hace que concuerde la lista con el producto que ofrece a **esa** lista, su mensaje no dará buen resultado.

****O sea: es primero la gente, después el producto, luego la oferta.**

Encuentre el grupo correcto de **gente** (target); cree los **productos** que ellos necesitan: y luego **véndalos**.

Vincúlate a MUNMI!

<http://munmi.com/contenido2-membresias-837.html>

Durante el transcurso de esos puntos, recuerde mantener la debida secuencia.

Usted tiene que ejecutar **cada paso** en el orden **correcto**. No cometa los mismos errores de quienes lo han precedido. Usted es inteligente. Solo siga los pasos como lo enseñamos en **munmi**

Si usted falla asiendo eso, perderá mucho tiempo jugando a “prueba y error” en cambio, si sigue los pasos tal cual le indicamos en **munmi, llegara al éxito**.

Usted perderá menos tiempo en el juego de “prueba y error” y ganara más en ganancias y beneficios.

En la siguiente parte, le mostraremos como integrar en una sola cada una de las partes que hemos explicado, para lograr un sinérgico sistema de marketing.

Esto le hará ahorrar mucho tiempo de conjeturas y, probablemente, ganara más dinero.

Por lo tanto, ¡veamos ahora como este sistema puede funcionar como una **maquina de hacer dinero**, cuando se ejecuta de manera correcta!

****Resumiendo Todo Junto:**

Este resumen puede ser usado como una guía:

- 1.- **Construya** su lista de clientes y prospectos dentro de su público objetivo.
- 2.- **Cree** o encuentre el producto que necesiten esas personas y puedan resolver sus problemas.
- 3.- **Venda** ese producto por medio de buenas cartas de venta y un sencillo proceso para ordenar su compra.
- 4.- **Continúe** construyendo su lista y mantenga los costos, para que sea efectiva.
- 5.- **Vuelva** al paso 2 y comience nuevamente con otro producto.

****Usted necesitará:**

- ◆ Una lista de e-mail segmentada
- ◆ Un buen producto para comenzar a vender
- ◆ Un buen auto- responder
- ◆ Un mensaje de venta por e-mail realmente efectivo.
- ◆ Una pagina Web con mensajes muy poderosos y atrayentes.

- ◆ Un sistema conveniente, en donde los prospectos puedan ordenar sus comprar; preferentemente en su mismo sitio Web.

Pero no deje que eso se transforme en un límite para usted. Si usted es realmente bueno en algo **ese algo** es lo que la gente desea adquirir para tener mayor destreza, es muy posible que usted pueda vender sus consejos a otras personas.

Si usted no esta completamente seguro de que lo que usted quiere ofrecer, esta en demanda, vaya a un buscador de Internet y trate de encontrar temas sobre esa especialidad.

Recuerde que usted puede vender cualquier cosa, mientras sea un buen producto y haya **compradores** que lo quieran o lo necesiten.

Cualquier producto que ofrezca una solución a los problemas que la gente pueda tener, puede ser un producto ganador, si se sabe ofrecer correctamente.

Si usted ya tiene un producto por el cual hay demanda, puede construir ya su lista, basada en gente cuyo objetivo sea el poseer tal producto. No obstante, si usted aun no tiene el producto, no comience por allí.

****Primero, construya su propia lista**

El tamaño y calidad de esa lista pueden decirle inmediatamente si su producto esta en demanda o no. Si no lo esta, usted puede descartar en el momento la idea y comenzar con una nueva.

Vincúlate a MUNMI!

<http://munmi.com/contenido2-membresias-837.html>

Recuerde: primero, encuentre el mercado.

Luego, cree o consiga el producto para ese mercado.

****Práctica**

2.-Mientras usted este creando o construyendo su lista, aprenda a usar su auto-responder. Familiarícese con el envío de mensajes personalizados a los diferentes grupos.

Cree una pequeña lista para "jugar" con ella. Seleccione unos pocos amigos y familiares para hacer las pruebas con ellos. Por supuesto, primero déjeles saber que es lo que usted hará. Usted no desea que ellos lo llamen spammer, ¿verdad?

En unos minutos entenderá toda la mecánica: eso no toma tiempo. En munmi encontraras varios videos tutoriales del manejo del auto responder en español.

Luego envíe algunos mensajes a la lista de sus familiares y amigos, de manera personalizada. Practique con el auto- responder en el proceso de entrega en masa. Pero no envíe ningún mensaje de este tipo a su verdadera lista, hasta que usted no este totalmente seguro de cómo realizar el proceso. Primero, siéntase cómodo enviando el correo personalizado a un puñado de personas.

****3.- Ahora puede extenderse**

Llegado a este punto, usted puede extenderse y enviar notas de agradecimiento o actualizaciones de su sitio a todos sus clientes o prospectos.

Si tiene listas de compradores, puede comenzar a enviarles sus ofertas comerciales. Solo siga paso a paso los consejos que le hemos dado en este seminario y vera que rápidamente podrá comenzar a **recaudar ganancias de Internet.**

Envíe ofertas a sus distintas listas de e-mail, así lograra mas practica. Cuando mas seguido lo haga, mas se familiarizara con el sistema y mas sencillo le resultara enviar e-mail personalizados a sus listas.

Si usted esta construyendo una nueva lista de direcciones que ha ido consiguiendo: tenga paciencia; pero ¡de igual forma debe comenzar! Y lo que ocurrirá es que antes de que usted se de cuenta, tendrá

**MUNMI.com LLC La primera universidad Multinivel y de Mercadeo en Red en Hispano América,
Consigue TONELADAS de prospectos 100% Cualificados, interesados en tu propuesta de negocio casi
de inmediato con MUNMI.com!**

Vincúlate a MUNMI.com: <http://munmi.com/contenido2-membresias-837.html>

miles de suscriptores a quienes escribir y varias listas, pues no son de una lista que apunte con seguridad al mismo objetivo (*Target*)

También puede crear alianzas con distintos grupos y mercados y utilizar sus listas. O puede comprar licencias de reventa de buenos productos para venderlos con su propia lista. Usted se sorprenderá al ver con cuanta facilidad puede hacer dinero con este fantástico sistema de ventas que le enseñamos.

****4.- Maneje bien sus listas**

Una vez que sus prospectos le compren, muévalos inmediatamente a su lista de clientes del producto, servicio, o a su lista de socios de su negocio.

Esto le asegura que no va a seguir ofreciendo los mismos mensajes a quienes ya se los ha enviado con anterioridad: ¡eso no es muy profesional!

Si alguien solicita ser removido de su lista, hágalo inmediatamente.

****Recuerde:** Todo depende de sus listas.

Manténgalas actualizadas al día.

Constrúyalas permanentemente, guárdelas toda la vida, y brinde a sus prospectos el mejor trato que pueda, porque ellos son los que mantienen el negocio.

Manténgalos felices, y ellos seguirán comprándole a usted una y otra vez a lo largo de los años.

Bueno...allí tiene todo. Hemos cubierto un gran tema el día de hoy

Le deseamos el mayor de los éxitos con su negocio y la más grande riqueza por medio del marketing por email.

Atte.



Rolando Alberto Ramírez

**NetWorker Coach Capacitador en técnicas de Venta, Liderazgo y
Comunicación Aplicadas a Negocios Multinivel Presencial y en
Internet Colaborador de Munmi.com LLC**

