

Principios Básicos de Diseño de un Sitio en el Internet . ¡ Que venda !

Por Olivier Hidalgo
Microsolutions Consulting

<http://www.microsolutionsconsulting.com>

<http://www.101ideas.ca>

<http://www.cbstorefront.ca>

Soluciones para su Negocio, su Familia, y Usted.

¿Cómo diseñar un sitio que venda en el internet?

Déjeme empezar por aclarar que no es cierto que usted puede hacerse millonaria(o) de la noche a la mañana teniendo un sitio en el Internet, y que tampoco le dicen toda la verdad si le sugieren que no tiene que trabajar nada después de someter su sitio a los buscadores de páginas en el Internet.

Todo negocio requiere dinero, esfuerzo y dedicación. La ventaja de tener un negocio en Internet es que no necesita mucho dinero para comenzar, y puede trabajar parcialmente dedicándole unas cuantas horas a la semana.

El principal ingrediente es su dedicación a triunfar.

Cuando usted busca en Internet un producto que desea comprar, ¿Cómo lo hace?

- Si usted ha escuchado o leído de cierto negocio y le llamó la atención, usa la dirección del sitio y probablemente buscará más acerca del negocio antes de entregar su dinero que le ha costado ganar mucho .
- Si es un amigo(a) quien le recomendó el sitio en el Internet entrará con más confianza a comprar, y
- si es usted quien lo encontró por medio de los buscadores de páginas en Internet .

Lo primero que llama la atención es la descripción del sitio.

Usted no quiere:

- promesas exageradas o arrogantes, pero sí es muy importante que dicha descripción le llame la atención lo suficiente para que usted decida entrar a la página principal.

Y cuando llega a la página principal, usted quiere:

- una página profesional, fácil de entender y navegar,
- información relacionada directamente con la descripción que leyó. No hay nada más frustrante que entrar a un lugar y encontrar que no tiene nada que ver con lo que andamos buscando,
- seguridad de que nadie va a ver el número de su tarjeta de crédito y/o su información personal.

Hagamos un cuadro de cómo una visitante encontrará su negocio en el Internet. En primer lugar ella usará un buscador en particular -- digamos Google, que por ahora es uno de los más usados.

Describamos a nuestra visitante:

- entre 18 y 50 años de edad
- quiere aprender cómo vender en el Internet
- gana entre \$15,000 y \$50,000 dólares al año
- tiene un conocimiento básico de como funciona el Internet
- tiene varias horas libres a la semana para dedicarlas a aprender más

Primera Observación: [si quiere vender tiene que saber a quién le quiere vender](#)

Para buscar información ella usará palabras como:

- vender en el Internet
- negocios
- cómo vender en el Internet

Cuando usted diseñó las páginas de su sitio en el Internet usó programas y contenido adecuados para dichas palabras, por lo tanto ella encontrará su sitio dentro de los primeros veinte . ¿Correcto? Recuerde que la mayoría de personas que usan los buscadores no buscarán más allá, después de los primeros veinte sitios usan otra palabra para seguir su búsqueda.

Por ejemplo si usted busca en

<http://www.alex.com>

“que es clickbank”

Encontrará que uno de nuestros sitios:

<http://www.InternetNegociosYRecursos.com>

Se encuentra en las primeras páginas.

Sigamos ...

¡Qué bien! Ella encontró su negocio, su sitio en Internet dentro de los primeros veinte . Le gustó el título y su introducción y por lo tanto decide visitar su Negocio en Interne, sus páginas web.

!Pero qué bonito! Su sitio carga rápido.

Recuerde, aún hay muchas personas en el Internet usan módems de 58, de 28 y hasta de 14. Las personas que usan cable y alta velocidad todavía son muy pocas . Por lo mismo diseñe sus páginas de Internet, su Negocio en Internet, de acuerdo al público que usted desea alcanzar.

En fin su sitio está diseñado para entrar rápido y su página principal es profesional, fácil de navegar, y muy clara en su contenido.

¿Cuál es la primera pregunta que su visitante, su futura cliente hace cuando llega a su sitio?

Respuesta: ¿Qué puedo ganar aquí, cuál es mi beneficio?

De nuevo. Usted es una persona de negocios inteligente y ha diseñado su sitio describiendo los muchos beneficios que su visitante puede obtener al comprar su producto.

Tiene una muestra gratis que ella puede bajar fácilmente. Muestra que por cierto también es de muy buena calidad.

Esto es muy importante. En algunos lugares las muestras que dan gratis de sus productos son a veces de muy mala calidad y eso por supuesto alejará a su posible compradora.

Una amiga solía decir, quiero algo bonito, bueno y barato y ¿Adivine qué es lo que más quieren los que usan Internet?

- bonito: un sitio profesional, fácil de navegar, fácil de entender,
- bueno: contiene la información que ando buscando,
- barato: esta es clave. Ella lo quiere barato y usted quiere ganar millones.

¿La solución? Un producto que ella siente que es barato, que el valor que ella obtiene es mayor de lo que gastó.

Lo importante aquí es que si yo voy a gastar en su negocio, quiero que mi inversión valga la pena. No importa si es un dólar o un millón.

Por ejemplo si usted visita nuestra tienda Web Mall o Store Front como le llaman algunos, encontrará productos muy baratos y otros de más precio pero tienen en común que la información que proveen hace que su inversión valga la pena.

<http://www.cbstorefront.ca/cb/index.php>

Esta por ejemplo es una tienda de Internet que usa el Mercado de productos de ClickBank.

Para más información visite:

<http://internetnegociosyrecursos.com/clickbank-negocios.html>

=====

Hagamos un paréntesis aquí.

Cuando usted describe su producto debe incluir características y beneficios que hagan a su cliente decir ... Sí, al fin encontré lo que andaba buscando.

Me pregunta, ¿Cuál es la diferencia entre características y beneficios?

Usemos como ejemplo un reloj despertador que le quiero vender:

Características:

- las dimensiones, el tamaño
- construído con materials de calidad
- la forma es bonita
- tiene varios botones para diferentes usos
- es despertador y radio a la vez
- tiene una garantía de un año

Beneficios:

- no usa mucho espacio por lo que puede ponerlo en cualquier parte y si tiene que viajar, lo puede acomodar muy fácilmente es su maletín
- si usted estaba soñando algo bonito y el reloj despertador sonó, lo despertó y usted de enojado lo golpeó, no se preocupe, no se rompe fácilmente
- como puede ver no solamente es un reloj despertador sino también se convierte en un adorno en su mesa de noche
- puede despertarla con música de su gusto, y también puede programarlo para diferentes estaciones de radio y/o volumen de sonido
- tiene 365 días de protección y servicio

[Las características apelan a nuestro intelecto. Los beneficios a nuestras emociones.](#)

Sigamos visitando su sitio:

Las personas que usan el Internet buscan información - permítame repetir de nuevo, **lo más importante que su sitio puede tener es información, y todavía mejor si dicha información es de calidad y a un precio que es razonable para su visitante.**

La clave aquí es desarrollar su página de ventas con muchos beneficios para su visitante.

Que quede claro que no estoy hablando de los detalles técnicos de su producto y/o servicio, -- no estoy hablando de características --, sino de "en qué forma su producto y/o servicio puede beneficiar a su cliente", ya sea ahorrando tiempo, dinero y/o esfuerzo.

¿Cuáles son los principales motivos por los que las personas compran productos?

- ahorro, ya sea tiempo, esfuerzo y/o dinero
- ganancia, ya sea de dinero, reputación

"No hay nada más "sabroso" que cuando usted sabe que salió ganando en la compra que hizo".

Ahora bien. ¿Cuál es el principal factor que motiva a comprar?

=== emoción ===

Si usted presta atención a los comerciales en televisión, periódicos y radio, observará, leerá y oirá que están dirigidos a nuestras emociones.

El mayor problema del Internet es que para generar dichas emociones, sin parecer exagerados, tenemos que aprender a hacer uso de "la palabra escrita".

Es importante que los visitantes a nuestro sitio, se sientan en casa.

Cuando su visitante compra, **ella debe sentir que salió ganando, que lo que pagó por su producto o servicio es poco comparado con los beneficios que ella obtiene.**

Si usted logra esto obtendrá en el primer caso una cliente satisfecha y aún mejor una fuente de buena propaganda. Por lo tanto su página de ventas debe mostrar beneficios, beneficios, y más beneficios. Es por esa razón que el precio siempre se nombra al final cuando ella está impresionada con todos los beneficios que obtendrá con su producto y el precio ya no es importante, siempre y cuando sea razonable.

Muy bien. ¿Ahora qué?

Su visitante decidió comprar y entra a su página de pago, en ella su cliente encuentra:

- un proceso fácil de entender
- varios modos de pago: tarjeta de crédito, cheque, money order, Internet (PayPal por ejemplo)

información de su garantía

más beneficios de su producto

y si es posible un "bono". Siempre es agradable cuando en el proceso de compra se nos dice que "puede comprar un extra" por un precio muy bajo, y mejor si es gratis.

Recuerde que su visitante está allí con el dinero en la mano, no la haga esperar, no la confunda, no la haga dudar. Es sorprendente como existen negocios en el Internet con un sitio profesional, fácil de navegar, una página de ventas excelente.

Pero cuando usted llega al proceso de pago dejan mucho que desear.

Aunque le parezca mentira he entrado a lugares donde no he podido encontrar "la orden de pago" He estado como ... "hola , quiero pagar, ¿Dónde lo hago?" . Ninguna respuesta, ni modo mejor me voy y visito otro sitio. ¡Qué lástima!

Por favor haga su proceso de pago simple, fácil, no me complique la vida cuando estoy queriendo darle mi dinero. No me pida más información de la que es necesaria para enviarme el producto.

Mi privacidad y seguridad personales son importantes.

Digamos que su sitio en el Internet cumplió su objetivo: vender su producto.

¿Ahora qué?

Muchos negocios creen que el final de la relación compra-venta termina con la venta del producto. Esto es un gran error pues no es donde termina, sino donde comienza.

Conseguir una cliente es mucho más difícil que mantener una y cuesta más dinero.

Para mantener satisfecha una cliente su negocio tiene que tener un excelente servicio de clientes, que incluyen:

garantía del producto

mantenimiento del producto

respuestas a las preguntas más frecuentes

respuesta rápida – inmediata si es posible, a las preguntas de su cliente.

Recuerde que una cliente satisfecha es su mejor propaganda y no hay nada más desesperante que pasar esperando una respuesta a "una pregunta simple". No se le olvide que "el cliente siempre tiene la razón", y si no la tiene, "usted se la da de todas maneras".

Por ejemplo conozco a alguien. "Hombre de Negocios" que nunca responde los correos electrónicos, hasta que usted le ha escrito y/o llamado varias veces.

Es una lástima por que el producto que esta persona vende es excelente, pero estoy seguro que ha perdido muchas clientes por esta actitud. ¿Qué piensa usted?

Ahora que hemos terminado de trazar el paso de una visitante por su sitio en el Internet, hablemos más detalladamente de los componentes de un sitio diseñado para vender y aún más diseñado para tener clientes satisfechas.

Comencemos.

El Producto

En teoría usted puede vender casi todo lo que quiera en el Internet. Ahora bien es un poco más complicado si su producto es "físico", como una computadora, y mucho más fácil si lo que usted vende es información como libros electrónicos o programas de computadoras.

En el caso de productos físicos, como computadoras, usted debe considerar:

- tiempo de envío
- costo de envío
- ciudad de envío
- ciudad de destinación

Tome en cuenta que de acuerdo al tipo de producto que usted vende en su negocio en Internet, tendrá que pagar diferentes clases de impuestos. También, dependiendo hacia donde piensa enviar su producto, sus costos pueden aumentar.

Si usted vende programas de computación y/o información por medio de libros electrónicos, recuerde tomar en consideración:

- tipo de sistema operativo que su cliente podría usar
- clase de computadora
- rapidez de carga y descarga desde su sitio

[Explique detalladamente el proceso de descarga para su producto.](#)

Este simple hecho reducirá mucho sus costos de servicio.

¿Cómo hago si no tengo mi propio producto?

Si usted quiere poner un negocio y vender en el Internet, la forma más fácil y de mayor ganancia es tener su propio producto y/o servicio. Si éste no es el caso usted puede vender productos de otros.

En Internet se les llama "programas de asociados" o "programas de afiliados" quien comenzó con esta idea fue Amazon.com. Primero con la venta de libros y ahora con muchos productos.

Cuando usted se une a un programa de afiliados, recibe un código que la identifica con dicha compañía y que debe usar en su sitio. Sus comisiones están entre el 5% y 75% y son pagados, generalmente, una vez al mes.

[Siempre lea el contrato de asociación.](#)

Busque programas de asociados, afiliados, que:

- pagan comisión de por vida
- tienen un record excelente de pago
- proveen a sus afiliados con servicios de propaganda y mercadeo

=====

Nota Importante:

Cuando se registre a un programa de afiliados haga dos cosas:

- envíe varios correos con preguntas y vea que tan rápido y eficientemente le contestan
- baje los demos y revise su calidad

=====

Use "[Alexa Web Search Toolbar](#)" para encontrar dichos programas y para evaluarlos.

Más información, visite:

<http://www.InternetNegociosYRecursos.com>

[Alexa.com](#)

es excelente ya que en ella encuentra:

- opiniones de usuarios de la compañía que usted investiga
- posición de la compañía en el Internet
- datos de los dueños de la compañía.

Ya sea que usted venda su propio producto o el de otros como programas de afiliadas, asociadas, recuerde que para triunfar en el Internet, su producto debe crear beneficios para sus clientes y ofrecer una garantía excelente.

El Nombre de su Sitio en el Internet. Domain Name .

El poseer un nombre, un dominio- es vital para su negocio pues identifica su compañía, el tipo de producto y sus posibles clientes.

Por ejemplo

[Microsolutions Consulting](#), mi compañía, usa varios sitios con diferentes nombres en el Internet dependiendo el cliente que se va a servir.

[Microsolutionsconsulting.com](#) que representa mi compañía Microsolutions Consulting, que provee soluciones para negocios y vende una gran diversidad de

Productos. La base es consultación y servicios de hospedaje de páginas web. Un servicio de Web Hosting que es barato y a la vez poderoso y que puede llenar las necesidades de muchos que comienzan negocios en Internet.

También como lo mencioné antes tenemos nuestro webmall, storefront, en donde se venden productos digitales. Esta tiene dos finalidades, una la venta de productos y dos el ser una fuente de productos de afiliados o asociados en donde usted puede ganar en 25% a 75% en cada venta que hace.

Más información por favor visite nuestra cb storefront:

<http://www.cbstorefront.ca>

Por otro lado,

<http://www.101ideas.ca>

representa mi objetivo de ayudarle a vender en el Internet e incluye productos y servicios que tienen como finalidad que su sitio en tenga una buena posición en el Internet , que esté diseñado para vender y por supuesto diseñado para crear clientes satisfechas.

Nombres de Sitios de Internet. Domains son baratos, desde unos USA\$10 por año, y en algunos casos son parte del paquete cuando usted compra servicios de proveedores hospedaje de páginas web de sitio, Web Hosting . En este último caso, [siempre asegúrese que el nombre de su sitio ha sido registrado en su nombre y/o el nombre de su negocio.](#)

Para más información sobre web hosting, hospedaje de páginas web y domain names, por favor visite:

<http://www.microsolutionsconsulting.com>

Su nombre de Internet debe ser claro, simple, fácil de recordar.

Debe representar su producto.

Los nombres más populares son los que terminan con la extensión ".com" que en principio significa "comercial".

Su Proveedor de Sitio o hospedaje de sitio, Web Hosting –

Probablemente es uno de los que más tiene que investigar y asegurarse que es un proveedor de reputación. Mi primera sugerión es que envíe correos electrónicos a los sitios que usted tiene en mente, y pregunte:

- garantía de tiempo activo
- garantía de devolución de dinero
- si le ofrecen un nombre gratis, ¿qué pasaría si usted decide moverse a otro sitio, y cuánto tendría que pagar por el traslado de su nombre.

Haga preguntas simples y complicadas, analice como le responden y qué tan rápido lo hacen. Si se tardan mucho en responder (lo ideal no más de un día), y/o las respuestas son incompletas no haga trato con ellos.

Los precios varían mucho desde unos USA\$5 al mes. Todo depende de la capacidad del sitio, Hosting Package, y las utilidades que ellos ponen a su servicio.

Algunas preguntas a hacer:

- la primero y más importante, ¿Cuál es la garantía de disponibilidad en el Internet - Guaranteed Availability? No debe ser menor de 99%
- garantía de uso. ¿Qué tipo de archivos puede subir/bajar y qué cantidad? Por ejemplo si usted vende música o videos, los cuales usan mucho espacio y tiempo de bajado, usted quiere saber si estos archivos son permitidos.
- ¿Tienen páginas seguras, Secure Server, y verificación real de tarjetas de crédito - real time verification - . Recuerde que debe proveer a sus clientes con una seguridad máxima en sus transacciones comerciales y suministro de información personal
- Límite de transferencia de datos y archivos, y qué pasa cuando sobrepasa dichos límites
=====

Nota Importante:

Algunos hospedajes de sitio de páginas web, web hosting, que ofrecen servicios sin límite no son reales pues cuando usted lee la política de uso verá que le limitan el uso de ciertos archivos y/o la transferencia.

acceso libre a las estadísticas de su sitio. Esto es muy importante. Cuando sus clientes visiten sus páginas usted quiere saber:

- ¿De dónde vienen?
- ¿Cómo encontraron su sitio, website -?
- Si usaron buscadores, ¿Qué palabras usaron para buscar?
- ¿Por cuál página entran y/o salen?

Las estadísticas son muy importantes pues le dicen qué está haciendo bien en la promoción de su sitio, páginas web, su negocio en Internet.

Cuando haga su investigación de hospedaje de páginas de Internet - Web Hosting Servers- va a encontrar muchos que ofrecen servicios gratis de hospedaje. [Estos lugares son buenos para experimentar, pero no para un negocio serio.](#)

Si usted no sabe nada de cómo funciona un hospedaje de páginas, pruebe, curiosoee, aprenda, pero cuando ya esté lista a poner su negocio y hacer dinero invierta en un hospedaje de páginas web que sea profesional y por supuesto de bajo costo. Y sobre todo con un servicio al cliente excelente y rápido.

¿Las principales razones?

- Cuando usted obtiene un servicio gratis no hay ninguna garantía de uso y Disponibilidad
- Piense en sus clientes. Si usted no tiene la capacidad de pagar por su propio hospedaje . ¿Qué garantías pueden ellas esperar de su producto y/o servicio?
- No tiene su propio dominio

Permítame repetir de nuevo.

A propósito de nombres de dominio (domain names) y hospedaje de dominio (web hosting). Si planea poner un negocio en Internet serio y profesional es muy importante que [tenga su propio dominio y que pague por el servicio de hospedaje](#).

Los servicios gratis tienen muchos inconvenientes y principalmente dos muy negativos:

- muestran falta de profesionalismo: si usted no puede pagar su propio sitio ¿qué garantías hay para sus clientes?
- no tiene usted ninguna seguridad en cuanto a su presencia en el Internet. Su proveedor de servicio gratis puede cancelarlo cuando así lo desee.

El único tiempo que le recomendaría un servicio gratis de hospedaje (web hosting) es si usted desea "probar" un poco para aprender mejor cómo funciona el Internet antes de lanzar su negocio en serio.

=====

Nota Importante

Ya sea que use un servicio gratis o pagado, siempre lea la política de uso de su proveedor (Acceptable Use Policy "AUP") para así conocer exactamente qué puede hacer o no con su proveedor de hospedaje.

Su Página principal. Home Page –

Su página principal - home page, debe poseer una imagen profesional y contenido que sea motivador suficiente para que su visitante siga el trayecto deseado para que compre.

Recuerde que su visitante no está interesada en características de su producto sino en beneficios. Por ejemplo si va a comprar un vehículo, y suponiendo que su visitante lo necesita para viajar lejos y con frecuencia, ella estará interesada en beneficios como:

- ahorro de gasolina
- ahorro de tiempo

Los anteriores son beneficios que provienen de características específicas del vehículo, relacionadas a la eficiencia del motor.

Por supuesto aquí otro detalle importante, todo depende de quien es su visitante,

- si es una persona joven, querrá saber de velocidad
- si es una persona con niños, querrá saber acerca de comodidad y entretenimiento por ejemplo la televisión en la parte trasera.

Velocidad de cargado de su sitio. Average Loading Time –

Muchos sitios cuando usted entra a su página principal, los encuentra lleno de gráficas, y anuncios -- como que me recuerdo de mi primera página en el Internet.

Los gráficos, banners - son atractivos, pero no dicen nada acerca de usted y los beneficios que provee a su cliente. También tienen el problema, dependiendo de su tamaño, que aumenta el tiempo de cargado de su página.

El tiempo que su página tarda en carga es "muy importante" si su futura compradora se aburre de esperar, adiós y hasta nunca y nos quedamos sin hacer negocio.

y lo peor, perdemos una visitante que ya nos había encontrado.

Analice el tiempo que tarda en cargar (Alexa Web Search Toolbar le puede dar una idea del tiempo que tarden algunos sitios). Por ejemplo al tiempo de escribir este artículo:

- Yahoo tarda 3..3 segundos, (Average Load Time)
- Google: 0.8 segundos
- microsolutionsconsulting.com : 2.0 seg

*Cargado de Página Principal usando cable.

Si su página se tarda más de 5 segundos, revise sus gráficas y vea si puede hacerlas más pequeñas y/o con una resolución menor.

No estoy diciéndole que no debe usar gráficas, sino que debe emplearlas al mínimo y de acuerdo al tipo de visitantes que usted espera atraer a su sitio en el Internet.

Los párrafos deben ser cortos, no más de 3 ó 4 líneas. Debe usar el vocabulario de su visitante y en un fondo popular y fácil de leer. No use palabras con todas las letras en Mayúsculas, es como gritar en Internet.

Tome en cuenta que más y más, los buscadores (web search engines) están tomando en cuenta el contenido de las páginas de los sitios que registran, las gráficas, banners no les interesan.

Y aún más, tome en cuenta que de acuerdo a muchas estadísticas, los visitante a su sitio no leerán completamente lo que usted escribió, sino que le darán una lectura superficial, buscando por palabras que atraigan su atención de acuerdo a lo que buscan.

Se dice que las personas que usan el Internet no leen, sino que "ojean" una página y tiene "alergia" a palabras exageradas como: "haga miles al mes, sin hacer nada".

En el menú principal de sus páginas, cuando describa las uniones, links, use palabras que específicas para sus clientes. También haga uso de:

Alt= " "

Title=" "

Por ejemplo:

Alt="Aprenda A Vender en el Internet"

Title="Información de Mercadeo"

Si usa uniones en el medio de su contenido, asegúrese de hacerlas visibles, colocándolas a ellas solas y de preferencia a la izquierda (el Español se lee de izquierda a derecha ¿Adivine cómo se ojea?

Por ejemplo:

Si usted está interesada en mejorar la posición de su sitio (web site) en los buscadores de páginas de Internet (Web Search Engines), visite

<http://www.101onlinebusinessideas.com/>

Microsolutions Consulting por medio de <http://www.101onlinebusinessideas.com/> le provee productos y servicios de mejoramiento de posición en los buscadores de páginas de Internet, que le ahorran tiempo, dinero y dolores de cabeza.

También le ayudamos a escribir páginas que venden, y si está interesada en productos para vender, por favor visite:

<http://www.InternetNegociosYRecursos.com/>

Perdón la propaganda, no pude resistir la tentación. En fin el punto queda claro:

- no esconda las uniones
- explique qué hacen
- explique hacia donde van.

Hasta ahora hemos hablamos de como su visitante ve su página cuando entre a su sitio

Pero ¿Cómo se construye?

No voy a entrar en detalles acerca de lenguajes de programación, ya que me objetivo es enseñarle como diseñar un sitio que venda en el Internet y no programación (aunque en realidad buena programación es parte del proceso).

Lo que si vamos a discutir son varias partes del diseño de sus páginas que son muy importantes.

Empecemos.

Si usted nunca ha tenido la curiosidad de ver "detrás" de la construcción de una página, ahora es su oportunidad. Lo primero que vamos a hacer es ver el código de programación (source code) de una página.

Vaya al sitio que usted desea y vea el código:

- En Microsoft Internet Explorer: vaya a "muestre" (view) y abra (source)
- En Safari (para Macs por ejemplo), vaya a "visualización" y abra "código fuente"

Diferentes sitios usan una variedad de fuentes de programación por lo que le sugiero usar mis sitios para seguir los ejemplos:

<http://www.microsolutionsconsulting.com/>

<http://www.101ideas.ca/>

En primer lugar le voy a hacer notar que no estoy usando ningún lenguaje "sofisticado" de programación, mis sitios son simples, fáciles de entender y navegar. Es simple HTML con unas variaciones pequeñas.

El título (title) de su página tiene que representar el principal beneficio, "use verbos en voz activa para así presentar acciones y/o emociones", para su visitante, por ejemplo:

Title="Improve your position on Search Engines"

Title="Mejore su posición en los buscadores de páginas de Internet"

Muchos buscadores de Internet usan el título como base para describir su lugar, y forma parte de cálculo de evaluación de su sitio para determinar su posición en los buscadores páginas de Internet (web search engines).

Metatags: estas son líneas en las que usted pone información acerca de su sitio, como palabras, frases descriptivas, comentarios, autor.

Por ejemplo:

```
<META NAME="Keywords" CONTENT="search engines promotion  
ranking,metatags,meta tags,html,design sites that sell,improve raise increase your  
position on search engines,ses,learn copywriting tips techniques,sell online online,  
search engines optimization optimisation,build an online business on the net ">
```

Esta contiene palabras "keywords" que representan los principales beneficios y/o características de su sitio y/o producto.

```
<META NAME="Description" CONTENT="Search Engine Optimization Tools. Learn how  
to use advanced Copywriting and Promotion techniques that work">
```

Aquí de nuevo se describe el lugar para servir como título en algunos buscadores de Internet.

Tanto el "Meta-Name keywords", como el "Meta-Name Content han perdido mucha fuerza en la evaluación de su sitio, para fines de su posición, por los robot buscadores, motores de búsqueda (Search Engines). Algunos de ellos lo usan para su título.

De todas maneras siempre es bueno usar dichos meta-tags, incorporando lo siguiente:

- use más beneficios que características
- describa su página en términos adecuados a su visitante, presentando el (o los) mayor beneficio para ella.
- no use palabras técnicas, ni regionalismos, a menos que sea parte de la idiosincracia de su visitante

- no use muchas exclamaciones
- no use palabras totalmente en mayúscula
- use diferentes títulos y descripciones para páginas diferentes

¿Qué tienen que vender estas meta-tags con vender en el Internet?

Bueno depende en mucho del tipo de buscador de sitios en el Internet (Web Search Engines) que use su visitante. Recuerde que lo primero que ella verá es su título y descripción de su sitio por lo que es importante usar palabras y frases que satisfagan a los buscadores de páginas y a su visitante.

Y ahora vamos a la parte más importante. El contenido de su páginas.

Los buscadores de páginas de Internet (Web Search Engines) están cada vez dando más un porcentaje de evaluación muy alto al contenido de sus páginas.

El cuerpo de su página debe contener:

- palabras, frases relacionadas con su título. Si el título es "Aprenda a mejorar la posición de su sitio en el Internet" y luego la mayoría del contenido de la página es acerca frutas. ¿Entonces?
- mezcle dentro del contenido las palabras, keywords- que usted sabe que su visitante usará para buscar su sitio en los buscadores. ¿Recuerde lo que mencionamos antes acerca de la importancia de los estadísticas de su sitio?
- use dichas palabras o frases al principio, al medio y al final.

No exagere. Usted quiere mejorar su posición con los buscadores pero también quiere satisfacer a sus visitantes.

- Repitiendo la misma palabra, hablando lo mismo, escribir usando el mismo Término. Aburre.

Recuerde que su objetivo tiene dos lados, mejorar la posición de su sitio y hacer de su visitante una cliente satisfecha.

=====

Nota Importante:

Cuando un buscador de páginas de Internet, por medio de sus "robots", o motores de búsqueda, visita su sitio, lee en secuencia de acuerdo a su código- por lo tanto si usa tablas en su sitio, asegúrese que están desarrolladas de manera que su palabras y frases importantes - key words, key phrases- están al inicio de las tablas.

=====

¿Cómo funcionan los buscadores de paginas de sitios en el Internet?

Empecemos por decir que más del 80% de los visitantes que lleguen a su sitio en el Internet (website) lo encontrarán usando los buscadores, motores, de páginas (Web Search Engines).

Esto implica que usted debe diseñar páginas que sean fácilmente registradas por los buscadores. Unos de los principales problemas es que no todos los buscadores usan los mismos métodos de cálculo y análisis de sitios (algorithms).

Es por eso que algunos piensan que usted debe preparar páginas especiales para diferentes buscadores. En lo personal creo que eso no es necesario, a menos por supuesto que usted tenga mucho dinero para invertir inicialmente en su negocio en Internet. Como le decía anteriormente la clave es tener un buen contenido en las páginas.

Algunos negocios, con grandes presupuestos, invierten cantidades grandes en preparar páginas para diferentes buscadores y pagan para ser incluidos en las primeras posiciones en formas de anuncio.

Buscadores como Google, están dándole mayor valor al contenido de las páginas, buscando así tener en su base de datos, sitios que proveen a sus visitantes con información relevante y de calidad.

Basado en lo anterior es mejor si usted se preocupa por preparar páginas que poseen un contenido de alta calidad, con un cliente específico en mente y con un más que excelente servicio al cliente.

Antes de someter un sitio a los buscadores, por favor asegúrese de su página:

- tiene un contenido en concordancia con su título y descripción de la página
- todas las uniones (links) funcionan adecuadamente
- el tiempo de carga de página es razonable

- su sitio debe incluir una sección "Acerca de Nosotros" y una de "Política de Privacidad, Seguridad y Regulaciones de Ley"
- incluya la dirección física de su negocio
- revise que su archivo de robot está correcto. Este archivo "robot.txt" les dice a los robots cuales páginas pueden añadir a su base de datos y si pueden o no seguir las uniones en dicha página.

=====

Nota Importante:

El archivo robots es un archivo de texto (txt file) se guarda en el directorio padre de su sitio de hospedaje de páginas web (Web Hosting Server root directory).

También se puede colocar instrucciones en cada página, como por ejemplo:

```
<META NAME="robots" CONTENT="index,follow">
```

Con lo cual usted le permite al robot, motores de búsqueda, añadir su página a la base de datos y seguir las uniones dentro de dicha página.

En algunas ocasiones usted no querrá que su página sea registrada, ni que se sigan las uniones por lo que recuerde usar el contenido adecuado en el archivo de robot (robot txt).

Si usted no está muy segura cómo usarlo consulte antes de hacer ningún cambio.

=====

Antes de someter a los buscadores de páginas, motores de búsqueda, y directorios en el Internet permítame aclarar que no hay cientos de ellos. Cuando usted vea anuncios para someter a cientos de buscadores, recuerde que probablemente le están hablando de "Sitios de Intercambio de Páginas".

Entre los buscadores más importantes para su negocio están:

- Google
- Altavista
- MSN
- Lycos

Directorios:

- Yahoo
- Open Directory
- LookSmart

La diferencia entre los Buscadores y los Directorios es que en estos últimos su Aceptación y posición en ellos es determinada por seres humanos y no por robots y algoritmos como en el caso de los primeros.

Idealmente es mejor someter manualmente su sitio (web site). Pero si por una u otra razón usted decide usar servicios automatizados, siempre asegúrese de la reputación de dichos productos y/o compañías.

Recuerde que usted es la última(o) responsable por someter sus páginas y si usted, sin darse cuenta, usa servicios que utilizan métodos fraudulentos, los buscadores y/o directorios pueden quitar su sitio de su base de datos ya sea en forma temporal o permanente.

Los Buscadores de páginas web tienen diferentes políticas:

- unos permiten someter solamente la página principal
- el tiempo entre repetidas sumisiones varía
- algunos ofrecen sumisión gratis. Recuerde lo gratis no siempre es muy eficiente.

Lea Siempre Las Instrucciones y Requerimientos para evitarse dolores de cabeza y gasto innecesario de dinero.

Observaciones Finales

La intención de la presente es dar un vistazo de lo que necesita para desarrollar un sitio que venda en el Internet, si desea profundizar más le sugiero visite los sitios en Fuentes de Información.

Por favor tome en cuenta que todo lo anterior son consejos e ideas de mucho valor pero que la responsabilidad final en su aplicación le corresponde a usted.

Ni su servidor, Olivier Hidalgo, ni [Microsolutions Consulting](#) , ni ninguno de sus sitios en Internet, páginas web, ya sea en Inglés o Español, aceptan responsabilidad legal del uso que usted haga de las ideas expresadas en este libro electrónico. Al igual que de sus páginas y presencia en Internet.

Siempre es aconsejable que cuando comience un negocio, ya sea o Internet o afuera de él, en el mundo físico, usted consulte un abogado o una persona especializada en negocios.

La información presentada aquí no es un consejo legal, ni puede garantizarle un éxito en su negocio en Internet.

Si le puedo decir que si usted diligentemente aplica estos consejos y los expresados en Fuentes de Información su lugar en el Internet (website) mejorará su posición y tendrá visitantes satisfechas de la calidad de su información.

Gracias por permitirme ser parte de su experiencia en el Internet.

¡Muchos Triunfos!

Olivier Hidalgo
Microsolutions Consulting
<http://www.microsolutionsconsulting.com/>

London, Ontario
Canadá
IPhone: 519 495 6405
ohidalgo@microsolutionsconsulting.com

Fuentes de Información

Español:

<http://www.101ideas.ca/>

[http://www.internetnegociosyrecursos.com/
ohidalgo@internetnegociosyrecursos.com](http://www.internetnegociosyrecursos.com/ohidalgo@internetnegociosyrecursos.com)

Inglés:

<http://www.microsolutionsconsulting.com/>

[http://www.101onlinebusinessideas.com/
ohidalgo@101onlinebusinessideas.com](http://www.101onlinebusinessideas.com/ohidalgo@101onlinebusinessideas.com)

Tiendas con productos digitales para comprar y vender:
Puede ganar entre 25% y 75% por ciento de las ventas:

<http://www.cbstorefront.ca>

<http://www.101webideas.com>

También nos puede visitar en nuestra página en <http://www.facebook.com>

“Como Hacer Negocios En Internet”

¡Qué tenga un día fabuloso!!!!

Olivier



Microsolutions Consulting
Soluciones para su Negocio, su Familia y Usted!™