



Por Yadira Barbosa

Declaratorias

Los derechos de este documento pertenecen únicamente a Yadir Barboza y/o Aries Marketing. Bajos las leyes internacionales de Copyright. Todos los derechos reservados.

Este documento SI puede ser regalado o distribuido siempre y cuando su contenido no sea alterado en ninguna forma.

Puedes utilizarlo como regalo a cambio de una suscripción, en redes sociales, como regalo en tu sitio web, como bono, etc.

El contenido de este documento esa basado en las experiencias personales del autor, el cual trata de ser lo más fidedigno posible. De ninguna manera representa una garantía de ganancias para quien lo lee.

Como Ganar

DINERO

Con DropShipping

en **ebay**

Sin Mentiras... Click AQUÍ!

1.- Tú tienes mucho más poder de lo que piensas. Y no dejes que nadie te diga lo contrario.

Poder significa simplemente "la capacidad de actuar " y todos pueden poseer esto. Sólo tienes que decidirte usarlo. El poder es como el músculo, mientras más acciones tomes, más fácil será para ti. La ciencia ya ha demostrado que esto es cierto ya que los filamentos neurales en el cerebro se hacen más gruesos cuanto más realizas ciertas cosas.

2.- Cuando yo empecé me gustaría que alguien me hubiera aconsejado "mira, tú tienes que enfocarte en una cosa a la vez y dominarla antes de pasar a la siguiente". El enfoque no es sólo una palabra más, es la capacidad de mantener a la vista lo que quieres lograr, de esta forma los obstáculos que se puedan presentar serán fáciles de sortear.

Me refiero a ser competente en algo. Yo no tenía que ser "una profesional" del PPC antes de comenzar obtener una ganancia con él, pero sí tuve que invertir mi tiempo durante 3 meses, además de perder cierta cantidad de dinero antes de que encontrara una campaña que me generara una buena ganancia.

3.- La primer cosa que cualquier persona debe hacer antes de empezar, es tener claridad sobre lo que realmente quieren. Ganar \$10,000 dólares por mes no es un objetivo real.

Es bueno tener un objetivo alto, pero si no eres lo suficientemente claro en las razones del por qué de esa meta, entonces cualquier obstáculo te va detener.

Querer dinero nunca me llevó a ninguna parte. Ahora, pasar tiempo con mis seres queridos y trabajar desde mi casa..... TIENE PRECIO!

Centrarse en lo que el dinero va a hacer por ti y lo que te puede dar: para mi caso particular yo quería la libertad de poder estar con mis hijas mientras crecían, esto era lo más importante para mí en el mundo. En el momento en que las cosas se pusieron difíciles yo me enfocaba en esa idea muy fijamente de manera que me impulso a superar todo lo que se presentaba.

4.- Al principio No confíes en nadie. Sí, hay algunas personas fantásticas por ahí que están dispuestos a ayudar, pero también hay un montón de charlatanes. Yo sé perfectamente que hay muchas personas que venden entrenamiento sobre asuntos que no dominan; como SEO y no tienen ningún sitio en la primera página de Google para una palabra clave importante... Mira lo que Bernie Madoff fue capaz de lograr..... algunas personas tienen el don de ser capaces de engañar a los demás, aunque sólo deberían de utilizar ese poder para hacer el bien.

Así que ten mucho cuidado y no tengas miedo de pedir referencias. No lo hice al principio y he aprendido esta lección de la manera más difícil.

5.- La Automatización y los softwares son piezas clave para un negocio exitoso, pero no hay tal cosa como una solución de esas que solamente necesitas presionar un botón para hacerte rico. Cualquiera que diga esto está mintiendo.

6.- El trabajo duro y la persistencia son buenos, pero siempre es bueno poder dar un paso atrás para que puedas asegurarte de que vas en la dirección correcta. No tiene ningún sentido que tú termines en el Polo Sur si tu intención era ir a Nueva York.

Es muy importante hacer una pausa y evaluar tu negocio de vez en cuando, para asegurarse de que vas en la dirección correcta.

Tu atención debe centrarse en proporcionar valor a tu mercado objetivo y la realización de ventas. Si tú estás centrado en muchas otras cosas, te darás cuenta de que estás a la deriva; lo cual lejos de aumentar las conversiones y generar ventas está consumiendo mucho tiempo, entonces ese es el momento de volver a evaluar lo que estás haciendo.

7.- La mediocridad rige el mercado. Esto lo he dicho muchas veces , no me importa si se trata de mejorar tu swing de golf, encontrar la pareja de tus sueños, curar el acné, o ahorrar para la jubilación..... es prácticamente seguro que ganarás si realmente logras superar las expectativas de tus clientes.

Tú dedícate a cuidar a tus clientes y la competencia se hará cargo de sí misma.

8.- Quejarse y despotricar nunca hizo rico a nadie. Toma cualquier energía negativa y sal a caminar, golpea un saco de boxeo, o duplica los esfuerzos de marketing para tú negocio. Quejarse y despotricar no logra nada.

9.- No se puede complacer a todo el mundo e intentarlo es simplemente una locura. Mantente fiel a ti mismo, pon tú corazón en tu negocio, y mantente firme en tus creencias notarás que te suceden cosas buenas (mientras mantengas tú corazón en el lugar correcto).

Realmente trato de responder a todas mis clientes/prospectos sus preguntas, realmente hago mi mejor esfuerzo; pero aun así recibo quejas de gente que ni siquiera leyó mis productos en primer lugar, o los leyeron pero no pusieron en práctica lo que ahí se enseña.

Cuando era chica, la materia que mas odiaba era español, ahora me dedico muchas horas a escribir; yo se que nunca voy a ganar el premio Nobel de Literatura, pero realmente soy muy buena en los campos del Internet Marketing así como en Marketing. Estoy convencida de que haré mi mejor esfuerzo para ayudar a otros a alcanzar tus metas. Si no les gusta mi estilo, mi gramática, mi ortografía o alguna otra cosa, simplemente a mí no me interesa.

No tengas miedo de ser tu mismo cuando se trata de tener un negocio. La gente detecta inmediatamente cuando una persona finge ser algo que no es, o cuando imita a alguien más; pero se identifican profundamente con alguien que es completamente autentico.

10.- Siempre debes tener cuidado cuando haces declaraciones sobre los ingresos generados. Recuerda, no son tú..... y tú no eres ellos.

11.- Vence el temor y no dejes que este determine tus acciones.

Incluso al final de su carrera, el gran Johnny Carson, uno de los más grandes presentadores y animadores de televisión, se ponía nervioso antes de cada espectáculo.

12.- Conviértete en un estudiante de por vida. Nadie lo sabe todo. Te prometo que, si tú te conviertes en un estudiante eterno, esa forma de pensar logrará que nunca dejes de aprender, de crecer y la vida te traerá cosas buenas.

Incluso los maestros en algo tienen sus propios mentores (y también sus mentores).

13.- Aprende a ayudar a otros anónimamente, una vez que lo haces, te vendrá de nuevo a ti multiplicado por diez veces. Y si no lo hace, entonces tu mismo habrás hecho de este mundo un lugar mejor.

14.- Hacer dinero es simple, pero no es fácil. Sí, es muy sencillo, casi ridículamente, pero toma mucho TRABAJO al principio. Mucho de trabajo. ¿Hay excepciones a esta regla? Muy, muy pocas.

15.- Si tú no escribes tus metas, simplemente te estás dedicando a un hobby, no a un negocio. Todos los días debes recordar que prácticamente todas las empresas rentables planifican su año(s) antes de tiempo. En Japón realizan planeaciones para los siguientes 25 a 50 años antes de tiempo

16.- Si no se escribes una fecha límite para tu objetivo, por definición, no es una meta.

Algunas personas no creen en la fijación de plazos. Algunas personas aconsejan que debes "hacerlo lo más pronto posible". Bueno, si funciona para ti , entonces hazlo. Pero para mí, el fijar un plazo me da claridad e impulso.

17.- Las cuestiones técnicas del Internet Marketing siempre van a cambiar y evolucionar, pero los principios de negocio se mantendrán constantes.

Algunos ejemplos serían la capacidad de crear una carta de ventas efectiva, investigación de mercado, saber cómo fijar el precio de un producto / servicio, la forma de ofrecer valor a tus clientes de la manera más eficiente posible, invertir en uno mismo, retribuir a tu comunidad, la solución de un problema específico, ofrecer un gran servicio, la promoción de tu negocio, etc.

18.- Construir un negocio basado en principios, con propósito claro va a aumentar radicalmente tus posibilidades de éxito a largo plazo. Podría ser tan simple como dejar de prometer demasiado y entregar a tus clientes un alto valor, y tener estas metas como tu objetivo principal.

19.- Sigue los resultados, no a las cartas de ventas. Aquí hay un ejemplo de seguir a alguien que consigue resultados: Tony Robbins "lo consigue". Es un buen mentor para tener porque puede ayudarte a entender cómo funciona el cerebro y una vez que aprendes esto, descubrirás que no hay nada que tu no serás capaz de lograr.

20.- No tengas miedo de crear tus propios productos, hay gente por ahí que quieren comprarte, una y otra vez.... y otra vez. Por lo menos el 20 a 33% de ellos provienen de tu base de clientes existente.

Tu no tiene que crear tus propios productos, la gente gana muy bien con marketing de afiliados, CPA , y adsense.

También existe la posibilidad de los productos con derechos de reventa y por supuesto los PLR!

A mí en lo personal me gusta crear mis productos porque me gusta enseñar, así como tener un mayor control sobre los productos que promuevo, el proceso de venta, el seguimiento, etc. Pero si tú deseas crear tus propios productos, entonces te recomiendo que lo hagas!

21.- Sentirse abrumado es un sentimiento muy común, pero no dejes que te domine. La mejor manera de lidiar con esto consiste en ESCRIBIR tus metas y luego centrarte en una de ellas a la vez. Recuerda que Roma no se construyó en un día.

22.- No trates de ser alguien que no eres. Ya sea que lo creas o no, hay algunas cosas sorprendentes acerca de ti que bien vale la pena que las compartas. Averigua cuáles son esas cosas y usa esas cosas para encontrar la propuesta única de venta para tu negocio. Y recuerda, la mediocridad abunda en Internet, por lo general puedes competir en precio y servicio.

23.- Nunca, nunca pongas en peligro tu carácter. Integridad, honestidad, y tener ganas de ofrecer un alto valor son cosas que harán que tu negocio se destaque SIEMPRE muy por encima de todos los demás. Esta no es mi opinión, es la ley básica de la ley de la atracción.

Cuando eres una persona íntegra tus clientes lo van a notar a través de la forma en que llevas tu negocio. A la larga, además esto aumentara tu base de clientes de forma espectacular.

24.-El talento reconoce al talento, y tienes mucho más de lo que piensas.

25.- Si tú tienes 2 o más productos con información sólida sobre cómo ganar dinero por internet en tu disco duro, entonces tú probablemente ya tienes suficiente información para generar una buena ganancia para el próximo año. No, no estoy bromeando.

26.- La educación es clave. Invierte en ti mismo, SIEMPRE. Tengo una experiencia de 14 años y yo sigo invierto en informes, reportes, ebooks, seminarios, libros, cursos de capacitación CADA MES. Si me entero de 1 pequeño método, una táctica, o una forma sencilla de mejorar mi negocio, y lo pongo en práctica inmediatamente ese libro aumentará mis ingresos de manera exponencial en los próximos años.

Lo que tu aprendes NADIE te lo puede quitar.

27.- Después de enviar miles de piezas de contenido en forma de artículos, videos, reportes, comentarios originales en blogs , etc. Te puedo decir que el marketing de contenidos no sólo funciona, sino que seguirá funcionando las próximas décadas.

Las aplicaciones podrían gobernar la próxima década, pero después de eso lo más importante será otra cosa..... pero la gente siempre demandara contenidos de calidad, sin importar el formato que entra en juego.

28.- Recuerda que para ganar dinero hay que vender algo. Ya se trate de un click, un producto, un vínculo, un servicio, etc. y todo lo demás es sólo distracción mental.

Lo que me inspiró a escribir este reporte fue ver que uno de mis clientes pasaba horas y horas haciendo cosas que no lo hacen ganar dinero.

Si tú no estás vendiendo consistentemente, entonces o bien necesitas más tráfico, mejores conversiones, más productos, o tú no estás promoviendo lo suficiente tu negocio.

29.- Es muy difícil construir una organización de varios millones de dólares por ti mismo. Tú debes subcontratar tan pronto como te lo puedas permitir (y que podría ser más pronto de lo que crees).

Me podrás decir: Tú me recomendaste que no confiara en "nadie" al principio, pero una vez que alguien se gana tu confianza es mejor aferrarse a él.

También he aprendido de 2 es mejor que 1, pero nunca dejes todo tu negocio en manos de una sola persona, siempre debes tener al menos 2 personas fieles.

30.- Una vez que alguien gana tu confianza, no tengas miedo de hacerlos parte de tu grupo de mastermind / o negocio.

31.- Los lanzamientos de un solo producto son una receta para el desastre. Comienza con un mínimo de 3 esto va a mas que triplicar tus posibilidades de éxito. Esto se basa en las matemáticas puras.

Lo que quiero decir con esto es que tu debe tener una estrategia efectiva de lanzamiento para tu producto. ¿Cuál va a ser su primer producto? ¿Qué productos vas a ofrecer como upsell y como ventas cruzadas? ¿Qué combinación de productos o servicios vas a ofrecerles después de haber hecho la venta? Esto va mano a mano con la construcción de una lista.

32.- Construye tu propia red de personas que "te entienden" y tú nunca serás pobre. Ya se trate de la construcción de una lista, una página de fans en Facebook, o un foro, o un sitio de membresía, siempre debes concentrarte en la construcción de tu propia red de personas que te CONOCEN y que CONFIEN en ti, y tendrás riqueza durante el tiempo que estén contigo.

33.- Tu puedes crear riqueza masiva en un año, aunque lo más probable es que tomara de 3 a 5 años .

34.- Reinvierte tus ganancias, no compres cosas en un principio.

Un error muy común que he visto en mis clientes, es que cuando empiezan a generar dinero se "auto venden ideas" de cosas que NO necesitan, y las disfrazan de necesidades: un iPad para grabar videos, un iPhone para verificar sus pagos, en fin te puedo nombrar más de 10 compras absurdas justificadas en aras del negocio.

Si vas a invertir, hazlo en el mismo negocio, en marketing, en herramientas o en tu capacitación, nada más.

Yo gano muy bien y no tengo iPad, no lo necesito PARA NADA, no le da ningún valor real a mi negocio.

35.- Una vez que escribas tus metas, estas no están escritas en piedra. Siempre se puede cambiar según sea necesario.

36.- Tus amigos, familiares e incluso su pareja pueden no entender lo que estás haciendo. Eso está bien, siempre y cuando no impidan tu progreso. Diles que te den 2 años, los cuales deberían ser tiempo suficiente para demostrar que están equivocados.

Hace algunos años, mi madre y mi hermana prepararon una "intervención" para mí porque "desperdiciaba" mucho tiempo en mi computadora. Después de que me dijeron todo lo que tenían que decirme sobre mi vida perdida detrás de la pantalla, lo único que hice ese día fue abrir una de mis cuentas de PayPal, una de mi cuentas de Clickbank y mostrarles los resultados que tenía por perder el tiempo en mi computadora, las dos se voltearon a ver con cara de espanto, ni siquiera tuve que hablar!; hasta la fecha nunca me han vuelto a decir ninguna palabra al respecto.

En este momento, sólo unas pocas personas saben lo que hago para ganarme la vida, casi todos los que me conocen piensan que mi esposo tiene un gran sueldo, y que yo no hago nada aparte de mis quehaceres de madre, pero no me importa en lo absoluto, yo estoy viviendo la vida que siempre había deseado.

37.- Tus 5 hábitos predominantes predicen lo que será tu futuro. Así que tomate algún tiempo y anótalos.

Si alguno de ellos tiene que ver con quejarse, culpar a otros, drogas, pasar demasiado tiempo en fiestas, gastar mucho dinero o ser negativo de alguna manera, entonces ya sabes lo que tienes que cambiar.

Crea hábitos nuevos que te ayuden a ser mejor cada día: come saludablemente, lee más, registra tus logros y metas, ejercítate, invierte en ti.

38.- El cambio es mucho más fácil de lo que crees, sólo hay que decir SI!.

Esta es una razón del por qué es tan importante escribir tus metas y revisarlas a diario. Esto te ayudará a mantenerte enfocado para que puedas hacer los cambios que necesitas hacer.

39.- Comprueba tu ego en la puerta. A nadie le gusta un sabe-lo-todo. Si te conviertes en una persona enseñable tu recompensa en este negocio será increíble a pesar de lo que algunas personas te digan.

40.- Debe de haber un formato de captura en cada página web de tu propiedad. Sí, incluso "en la de contáctame."

He estado experimentando con esto durante años. He logrado varios cientos de suscriptores adicionales al año nada más porque hago esto. Para algunas personas esto es demasiado; pero para mí nunca ha sido un problema, por el contrario estoy convencida de que funciona.

41.- Un secreto sobre marketing viral es éste: dar más valor constantemente que sólo uno de tus principales competidores y podrás superarlos. En el Internet cada vez más personas comparten cosas con la gente que conocen, la publicidad boca-a-boca nunca pasa de moda .

42.- Si quieres tráfico hacia tu sitio web toma en cuenta que lo siguiente nunca va a pasar de moda:

- a) Proporcionar un valor real a tus clientes y prospectos.
- b) El contenido original, valioso, pero incompleto siempre te va a conseguir a visitantes hacia tu sitio
- c) Los mercados y los dispositivos están creciendo cada año, no importa si se trata de Amazon, Nook , un dispositivo Kindle, iPad, iTunes, Lulu, Clickbank, DigiResult, etc. – Sí tú tienes presencia en varios de ellos (tantos como te sea posible) estarás aumentando las posibilidades de una mayor exposición que te conseguirá más clientes potenciales, lo que conducirá a más ventas .
- d) Contenido PLR es muy bueno para empezar, pero no pretendas que tu negocio viva de él a largo plazo.

e) Publicidad: siempre se puede comprar tráfico. Empieza poco a poco y crece con tus ganancias.

f) Publicidad gratuita: comunicados de prensa, aparecer como invitado en la televisión, la radio o radio en línea son formulas que seguirán funcionando siempre que tengamos medios de comunicación. Estudia y aprende sobre publicidad y cómo funciona. Se han creado millonarios en tiempos muy cortos, utilizando el poder de los medios de comunicación.

43.- Los comunicados de prensa seguirán funcionando siempre que tengamos un medio de comunicación, tales como las noticias, TMZ , radio, televisión, entretenimiento, programas de entrevistas, etc. Sugiero presentar al menos una por mes por sitio web / negocio.

44.- Warren Buffett no se hizo rico porque es muy inteligente. Él se hizo rico porque se apegó a un sistema probado.

45.- Prueba, analiza, y ajusta porque el 99.8% de tus competidores son demasiado perezosos para hacerlo.

46.- La investigación de nichos es mucho más fácil de lo que piensas, si haces estas dos cosas, te garantizo que nunca te quedarás sin ideas de nichos rentables. La investigación de nichos es algo que la gente complica de más :

a) Pregunta a las personas (conocidos o desconocidos) lo que es importante para ellos. Encontré mis mercados más rentables al hacer esto (esta es mi forma favorita para obtener nuevas ideas de nicho).

b) Sigue el dinero. ¿En que están gastando los anunciantes su dinero? ¿En dónde están gastando su dinero las personas? Hay anuncios por todas partes, presta mucha atención a ellos.

47.- Las imágenes de captura de pantalla son bastante inútiles. Y no porque se pueden falsificar. Es sobre todo porque lo que ellos ganan muy poco tiene que ver con lo que tú ganas.

48.- Las redes sociales son sólo el comienzo. La colaboración va a aumentar en los próximos años y más allá. Y sólo va a mejorar a partir de ahora.

49.- Después de cientos de miles de transacciones he aprendido una verdad esencial: cumplir con tu política de reembolso, en el largo plazo sólo puede atraer buena voluntad.

Hay algunas excepciones concretas a esto, ya que existen algunos productos o servicios que, por su propia naturaleza, no son reembolsables. Pero si tiene una política de reembolso, tú debes honrarla.

50.- Construye tu propia lista / red. Si tu construyes tu lista y / o red de personas que aman el contenido / los productos / los servicios / etc. que tu provees nunca vas a ir a la quiebra.

Recursos

Aprende Como Ganar Dinero en Internet Paso a Paso:

[Ideas y Negocios](#)

Cualquier Principiante Puede Empezar Su Negocio Por Internet

[Dinero en Línea Para Principiantes](#)

Como Empezar a Construir Tú Lista:

[Dinero con Autoresponders](#)

La Forma Más Rápida Para Ganar Dinero Desde Tu Casa

[Gana Dinero HOY Mismo cono Fiverr](#)

Crece Tu Lista Con Un 500% De Velocidad

[PopUp Domination](#)

El Mejor Servicio de Autoresponder del Mundo:

[Aweber](#)

El Hospedaje Que Los Profesionales Utilizamos:

[Hostgator](#)

<http://www.ComoGanarEnInternet.com>