



# Hospedajes Express

## ¿Cómo Comenzar A Vender Tus Productos En Internet?

Algunos comerciantes reciben su primera venta después de sólo un par de días de estar en línea. Para otros, toma meses.

¿Por qué es eso?

¿Es debido a sus sitios Web? ¿Sus productos? ¿Sus mercados? ¿Sus clientes? ...o ¿una combinación de todo ello?

Sí, probablemente, pero lo más importante – depende de su MARKETING, de cómo promocionan su sitio Web o tienda en línea.

Después de todo..

"Abrir un sitio Web en Internet es como construir un centro comercial en la selva. No importa cuán fantástico y funcional sea -- si nadie conoce de su existencia, nadie lo visitará, usará, o hará negocios contigo."

## ¿CÓMO COMENZAR A VENDER TUS PRODUCTOS EN INTERNET?

¡El marketing ES esencial para tu éxito! Es tan importante que esta lección de hoy está dedicada al marketing en Internet. Mira los métodos que se explican más adelante, y mira cuáles se ajustan a tu negocio, mercado, presupuesto, y todo lo demás. No todos los métodos, técnicas, y ejemplos son para todos.

Pero ten una cosa en mente. Casi todas las técnicas de marketing discutidas en esta lección son gratis o muy baratas. Entonces prueba algunas de ellas -- y mira los resultados.

Lo que quiera que hagas, ¡asegúrate de hacer marketing, marketing, y MARKETING de tu sitio Web! No visitantes = No ventas.

OK entonces ¿dónde comienzas?

Comienza averiguando dónde andan tus prospectos en línea -- qué sitios Web visitan, a qué boletines se subscriben, a qué foros asisten, etc. -- y entonces ponte en contacto con ellos.

Siempre, usa tu sitio Web al máximo. Es la plataforma, recuérdalo!

Usa todos los medios de contacto (anuncios, banners correos, etc.) para \*PRE-VENDER\*. Lo que significa: consigue gente interesada creando un deseo de visitar tu sitio Web. Ellos tendrán ciertas expectativas cuando lleguen a tu sitio, entonces una vez que ellos lleguen, ¡asegúrate de entregar lo que prometes...y más! :-)

## COMO PROMOCIONAR TU SITIO WEB Y NEGOCIO

Hay varias cosas que hacer -- tanto en línea como fuera de línea. Los métodos y las técnicas más importantes son mencionadas en esta guía, y están agrupadas en tres categorías

1. Los métodos de marketing en Internet más comunes.
2. Un par de métodos más básicos pero eficientes,
3. Los métodos más avanzados y poderosos,

OK, aquí vamos...

1. Los métodos de marketing en Internet más comunes

Lo primero es lo primero. Cosas que hacer "antes" de que te pongas \*realmente\* en serio a promocionar tu sitio Web fuera de línea y en el Internet...

> Buscadores & directorios

Este es el primer paso en marketing en Internet, ¡pero NO el último!

Como puedes comprender, los buscadores han sido muy populares ya que la gente busca información que necesita. Ellos están "pidiendo" esta información.

Los buscadores son muy poderosos si es que estás entre los primeros 20 resultados, pero ¡muy inservibles si no lo estás! Los buscadores pueden generar entre el 20-60% de tus negocios en línea (dependiendo de qué otras técnicas de marketing uses).

Hay miles de buscadores internacionales, regionales y nacionales, y directorios. Pero solamente "los 7 mejores de estos buscadores importan -- ya que el 99% de las búsquedas son hechas por medio de ellos. Estos son Google, AltaVista, Excite, Webcrawler, Lycos, HotBot, y Yahoo!.

Pero "Yahoo!" no es realmente un buscador. Al menos si tú les preguntas. Es un directorio en línea...El sitio Web más popular en la Red (en términos de tráfico).

Aunque Yahoo! es el más popular, trata de estar en la lista de alguno de los otros también (tanto en general/ horizontal como específico/vertical) -- la mayoría son gratis, pero no pases mucho tiempo en esto.

Los buscadores son también un servicio gratis. Pero está cambiando. Tal como cualquier otra compañía, los buscadores necesitan hacer dinero. Vender publicidad \*no\* es suficiente, así que ellos están buscando nuevas maneras de cobrarte. Por ejemplo, directorios como Yahoo! han comenzado ahora a ofrecer un servicio de registro expreso (donde pagas a Yahoo! para hacer que tu sitio sea revisado más rápido). También puedes intentar con AdWords en

buscadores como Google (donde pagas a Google cada vez que alguien hace un click en tu link...el cual tiene una buena posición entre los primeros).

Si quieres ser incluido gratis de la manera tradicional tú puedes presentar a tu sitio de tres maneras: manualmente, con un software, o por medio de compañías especializadas.

Hay montones de trucos y cosas que considerar si quieres alcanzar buenas posiciones en los buscadores. En realidad esto es todo una ciencia. No la aprenderás por completo en esta guía, pero hay algunas pistas:

- Estudia y aprende cómo funcionan los buscadores.
- Comprende que cada buscador es y funciona diferente.
- Comprende cómo la gente usa los buscadores ("cómo ellos normalmente buscan lo que quieren").
- Produce páginas con contenido valioso, optimiza cada página para hacerlas "amigables con los buscadores", consigue un montón de otros sitios Web para poner sus links en tu sitio Web\*

\*) Este último es llamado "link de popularidad". El intercambio de links es discutido más adelante, pero tener muchos sitios Web de "calidad" vinculados al tuyo es muy bueno para los buscadores.

Aquí está por qué...

Los buscadores han encontrado que al juzgar un sitio Web por los links que tiene es uno de los mejores indicadores de la calidad del sitio. Después de todo, no muchos webmasters tienen el hábito de poner links hacia sitios Web malos o inútiles.

¡Haz a tu sitio Web útil! :-)

> Marketing fuera de línea (offline)

Marketing fuera de línea significa todas las maneras posibles que puedas pensar en mencionar tu dirección Web (URL) en el "mundo fuera de línea".

Aquí están algunas ideas, pon tu URL en tus:

- Tarjetas personales
- Papelería impresa
- Folletos y catálogos de productos
- Productos promocionales (esferográficos, productos de oficina, etc.)
- Calcomonías/letreros (autos, ventanas, etc.)
- Publicidad (revistas, TV, radio, etc.)
- Publicaciones de prensa
- Llamadas telefónicas, y cualquier otra llamada por ese asunto- ...y mucho más

## 2. Un par de métodos más básicos pero eficientes

Este es el segundo paso de marketing Internet, revisa esto y mira si/cómo puedes usar las cosas que discutimos aquí...

### > Intercambio de links

El intercambio de links es otra manera popular y gratis de hacer Web marketing. Es una manera muy efectiva de construir tráfico (¡y relaciones!) en línea.

Puedes intercambiar links de muchas maneras. La mejor manera es encontrar sitios Web con mucho tráfico en el mismo campo que tú y acercarte a ellos con un "Tú me envías tráfico, y yo te enviaré tráfico a ti".

Debes convencerlos de que los dos se beneficiarán del intercambio de tráfico. Es por eso que es tan importante tener mucho contenido valioso dentro de tu sitio Web.

Les da una razón de tener un link hacia ti.

Los beneficios de tener un número grande de sitios Web relevantes con links hacia el tuyo es doble...tráfico directo + posiciones más altas en los buscadores.

> Publicidad con Banners.

Justo como dice el título, es y se ve como \*publicidad\*. En realidad GRITA "PUBLICIDAD" -- justo en la cara del visitante.

Aunque la mayoría de portales y sitios de publicidad dicen que esto es una forma muy efectiva de hacer marketing en Internet, en realidad no lo es. Al menos no para ti, ya que la mayoría de navegantes tienden a navegar "alrededor" de los banners. Los navegantes hacen un click para el contenido, no para publicidad.

Piensa en esto. ¿Cuándo fue la última vez que hiciste un click en un banner?

Si tu respuesta es "hace mucho tiempo", no estás sólo.

Pero "podría ser" rentable -- si pones un banner \*efectivo\* en el lugar "correcto" en el sitio "correcto", por ejemplo Pagar por un anuncio en Facebook. Puedes intercambiar banners gratis, pagar una cantidad mensual, o pagar-por-click. Si tú decides probar publicidad con banners, no gastes demasiado dinero en ello.

Aquí están algunas cosas que deberías considerar:

- Usar banners efectivos que reciban un buen número de clicks Y que apunten hacia el mercado entonces estás mostrando tu banner a candidatos de primera.
- Trata de hacer que tu banner se mire como contenido dentro de la página

- Usa un titular corto y poderoso en tu banner que haga que el visitante se interese, crea un deseo (y luego continúa con un proceso simple de pedido en tu sitio Web)
- Evita poner el banner en páginas con muchos otros banners
- Revisa los resultados para ver si vale la pena una futura inversión

Como una alternativa a los banners, trata un Texto Link normal...ya que se ve más como contenido que publicidad.

## **LISTAS DE CORREO (masivo).**

No confundas Bulk emails con Spam (correo inservible, junk mail)...

Spam = enviar un montón de emails (publicidad) a una larga lista que no ha solicitado tu información. Puedes esperar un promedio de respuesta positiva del 0.2-0.5%, y un promedio de respuesta negativa del 99.5-99.8% (incluidos los recordatorios maternos).

Bulk = enviar un montón de emails (preferiblemente personalizados) a una larga lista que puede tener un interés en tus productos, y OJO muy importante que los hayas obtenido por suscripción voluntaria. Es similar al spam, PERO aquí es como que tú envías un email individual a un sitio/empresa específico...simplemente más emails al mismo tiempo a gente que te ha dado su dirección previamente. Puedes esperar un promedio de respuesta del 0.5-50%. (la mayoría positivas.)

Ten cuidado y piensa bastante si te decides a enviar emails al por mayor. Como el resto de los métodos, sólo aprenderás algo de lo básico aquí. Estudia más, antes de que en realidad lo hagas.

Hay varias maneras de conseguir direcciones de email; usando un software especial, comprando una lista (no recomendable), recolectando de tu sitio (el

sistema más válido y efectivo), u obteniéndolas manualmente navegando en el Web. La última es la opción que demanda más tiempo.

La buena parte es que aprenderás mucho de sus sitios Web, y obtendrás información que puedes usar en tus emails para ellos.

Aquí está cómo enviar emails al por mayor exitosamente:

- Envía el email a una lista objetivo de gente que estaría interesada en tus productos, y que se suscribieron en tu sitio. Lo mejor es implementar un módulo de lista de correos por suscripción voluntaria.
- Escribe un email corto y "que vaya al grano" ofreciendo un beneficio para el lector.
- Haz el email personal.
- Hazlo fácil de responder (responde a este email, visita nuestro sitio, 1-800, etc.)
- Ofrece algo gratis. Obtener una contraprestación a cambio de mi correo es un recurso psicológico poderosísimo.
- Sigue la netiquette (la etiqueta en la red)
- Siempre prueba y ten la mente abierta para hacer cambios rápidos y necesarios.

Tú deberías enviar un email de seguimiento después de una semana, preguntando a los recipientes si ellos recibieron el primer email y si ellos tienen alguna pregunta. Enviar un segundo email demuestra que eres serio, que no estás haciendo spam, y les da la oportunidad de contestarte. Muchos nunca te contestaron ya que estaban ocupados, viajando, o simplemente se olvidaron.

Si recibes un 1% de respuesta después del primer email, espera recibir un 10-15% después del segundo email de seguimiento. Así de importante es esto. La persistencia y continuidad es lo principal.

> Newsgroups

Los newsgroups, o foros, (o comunidades) son lugares de reunión en línea donde la gente con un interés en común discute sus diferentes problemas y experiencias relacionadas a este interés específico.

Por ejemplo, si tú vendes equipo de ski, tú vas a buscar foros acerca de skiing, resorts, vacaciones, Patagonia, etc. etc. Puedes encontrar muchos de esos en Yahoo!.

Es muy rentable y efectivo porque son enfocados demográficamente...pero al igual que los emails al por mayor, ten cuidado. Aquí están algunos consejos:

- Involúcrate en discusiones, responde preguntas, y vuélvete un experto considerado en tu campo
- **\*NO\*** uses spam. Los usuarios de newsgroups odian el spam
- Haz envíos regulares a unos pocos newsgroups que tú monitoreas
- Coloca artículos informativos (autocontestadores)
- Informa sobre asuntos de tu newsletter (mira abajo) o invitaciones para recibirlo
- Coloca una pregunta para recibir opiniones acerca de tu sitio

#### Centros comerciales virtuales y subastas

Asumamos que tú tienes y operas tu tienda en línea con alrededor de 100 productos. Haz algunas pruebas y pon 5-10 productos interesantes en un par de sitios de compras "gratis" -- como por ejemplo centros comerciales virtuales o subastas. Normalmente ellos cobran un porcentaje de tus ventas, así que todo lo que se vende son sólo "ventas extras". OK, aquí está el truco...

Vende cada producto como un artículo individual en otro sitio, pero incluye un pequeño texto en la descripción de tu producto que diga algo como "*Para ver más productos similares de TuTienda.com, haz un click aquí.*" con un link a tu tienda en línea. No solamente que vas a poder vender algunos otros productos en el centro comercial o subasta, sino que también podrías capturar algo más

de tráfico gratis hacia tu tienda -- y venderles a estos nuevos clientes más de otros productos. :-)

## Boletín de Prensa

Los boletines de prensa siempre han sido una de las mejores maneras de tener publicidad gratis, y de llegar a millones muy efectivamente.

Como aprendiste de la sección de banners -- los lectores \*siempre\* valoran más el contenido que la "publicidad".

Entonces es mucho más poderoso lograr ser mencionado en un artículo gratis, que pagar miles de dólares por un anuncio en la misma página.

Tú puedes enviar anuncios a la prensa (los boletines de prensa) siempre que tengas algo importante que decir.

Ellos lo publicarán en periódicos, revistas, televisión, o radio si lo encuentran útil para su audiencia. Así que asegúrate de que tus boletines de prensa sean objetivos.

Puedes tener mucho éxito con esto si lo haces de la manera correcta...

Aquí están un par de cosas que considerar cuando se escribe un boletín de prensa \*matador\*:

- Haz que el reportero piense que él hace todo el trabajo
- Usa algunas "frases" buenas que el reportero puede usar
- Más importante que los boletines de prensa es el seguimiento. Hazlo manualmente y fuera de línea (teléfono, fax, etc.)
- No uses toda la energía en el primer boletín de prensa, usa algo también en el segundo

Siempre menciona tu sitio Web en cada boletín de prensa -- donde la prensa puede tener acceso a información adicional como muestras de productos, artículos relacionados, fotos, audio, y/o videos

Los boletines de prensa realmente son un método de marketing fuera de línea, pero tú puedes usar el email para enviárselos a la prensa. También puedes contratar un servicio especialista que distribuirá tus boletines de prensa a cada compañía de medios de comunicación (dependiendo de la industria, geografía, etc.).

Considera construir una relación a largo plazo con algunos reporteros y grupos de medios de comunicación. La idea es "promocionar" tú mismo para que entonces seas "un considerado experto en tu campo". Ayúdales. Muéstrales tu habilidad. Entrégales más de lo que piden. Ellos pueden regresar a ti muchas veces con comentarios y preguntas, y el resultado será enorme.

### 3. Los métodos más avanzados y poderosos

Estas técnicas no son muy comunes, ¡pero bastante efectivas! De una u otra manera, esperamos que también encuentres un uso para ellas...

#### > Newsletters

Newsletters (también llamados boletines electrónicos o ezines) son una de las más poderosas herramientas para generar ventas, no sólo inmediatamente, pero para los años venideros también.

Es crítico que tu newsletter sea gratis. Debería estar lleno de información útil y consejos...que \*ayuden\* a tus subscriptores. Demuéstrales que tú eres honesto, creíble, y sobre todo que sabes de lo que hablas, ellos te verán como el obvio experto en tu campo.

Si no sabes cómo escribir artículos, no te preocupes... puedes contratar un escritor fantasma o consigue miles de artículos ya escritos sobre diferentes temas de varios sitios Web especializados en esto.

¿Por qué los newsletters son tan importantes?

Piensa en esto. Si alguien viene a tu sitio Web y navega por algunos minutos luego sale, ¿qué tan grande crees que sea la posibilidad de que esa persona regrese en el futuro? Verdad...¡muy pequeña! Ahora, piensa acerca de esto. Si tú en cambio hubieras ofrecido un newsletter y capturado sus direcciones de email, entonces puedes estar en contacto con ellos durante los próximos años. No captures emails para promocionarte tú mismo todo el tiempo. Tal vez de vez en cuando, pero trata de tener por lo menos el 95% del contenido (para ADYUDAR) y no más del 5% de "charla comercial".

Una vez que lo domines, tendrás muchos subscriptores (si tu newsletter tiene muchísimas cosas útiles). Ellos pueden cruzar-promocionarte y hacer que sus amigos/contactos/clientes/etc/etc se suscriban también. Asegúrate de automatizar tu newsletter para que no tengas que pasar mucho tiempo en administración.

### Programas de asociados

Los programas de asociados (o programas de afiliados son algo que hemos explotado en el último año. ¡Está cambiando la manera en que hacemos negocios! Lo que antes no fue aceptado fuera de línea es ahora 100% aceptado en línea.

Los programas de asociados son en realidad

*\*absolutamente\** una de las más poderosas (e ignoradas) formas de usar el Internet para automatizar el marketing en línea. Al lanzar el tuyo de la manera correcta, puede ser una gran inversión para el futuro.

Pero, entonces ¿qué es un programa de asociados?

Un programa de asociados es simplemente un sistema automático en línea que permite que otra gente/compañías/sitios/newsletters/etc (tus asociados) promocionen y refieran tus productos a su audiencia.

Básicamente, es una manera de conseguir tráfico hacia tu sitio Web por medio de una red de otros sitios Web y (aquí está la mejor parte) tú sólo pagas comisiones a los asociados si el tráfico que ellos envían resulta en ventas. No se hacen ventas, no se pagan comisiones. ¡No tienes nada que perder!

Cada asociado recibe un "link especial" (hacia tu sitio) que es único para que puedas monitorear el tráfico y las ventas de cada asociado. Tus asociados pueden conectar

sus links especiales con banners, artículos, revisiones, emails, y así por el estilo.

Aquí está un ejemplo. Tú tienes una tienda en línea que vende herramientas para el jardín. Tus asociados serían sitios Web relacionados -- como revistas de jardinería, organizaciones de jardinería, y portales de jardinería. Cada uno de tus asociados tiene un link especial (en algún formato) en su sitio Web. Siempre que un visitante haga un clic en un link especial, el visitante vendrá a tu tienda de jardinería en línea. El visitante navega y finalmente decide comprar un par de rastrillos. Una vez que la venta ha sido hecha, tanto tú como tu asociado relacionado sabrán que el nuevo cliente se originó en el sitio Web del asociado - ya que tu formulario de pedido tiene un código escondido relacionado al link especial del asociado. Luego tú le pagas al asociado cierto porcentaje del precio de venta de los rastrillos (o ganancia).

¡Todo es monitoreado y manejado automáticamente!

En otras palabras, es un sistema donde los asociados pueden ganar dinero extra sin hacer mucho trabajo (tú manejas los pedidos, la entrega, soporte, seguimiento,

etc. como siempre)...Y es un sistema donde te promocionan gratis en varios sitios Web importantes (tú sólo pagas a los asociados si tienen éxito).

¡Eso es lo que hace a los programas de asociados tan poderosos para todos los involucrados! Y aquí está el poder \*real\* de los programas de asociados...

No tienes que preocuparte tanto acerca de ubicación en los buscadores, promociones en los newsletters, y otros... ¡tus asociados lo hacen POR TI!

Aquí está cómo comienzas...

La clave es la automatización. Tienes que automatizar el proceso de inscribir nuevos asociados, asignarles links especiales para seguimiento, y entonces todo tiene que funcionar automáticamente.

¿Te podrías imaginar cómo sería hacer todo manualmente si tienes 100 asociados que generan 400 ventas diferentes cada mes? Sería casi imposible. Es por eso que necesitas un software o sistema que lo maneje todo esto automáticamente.

Contrata un programador para crear tu programa de asociados, compra un software/plataforma listo-para-usar, o contrata un servicio especializado.

La idea es que el sistema y su tecnología hagan todo el aburrido trabajo administrativo por ti. Tú deberías poder inscribir 1000 asociados al día, y no te toma nada de tiempo.

Tu trabajo es ayudar a tus asociados. Dale material que está listo para usar. Entrénalos TODO el tiempo, y *\*siempre\** AYUDALOS con consejos y otras cosas para asegurarte que te promocionen de la manera más eficiente.

Asegúrate de pagar excelentes comisiones a tus asociados. Después de todo, los pedidos generados por medio de ellos son 100% ventas "extras". Podrías incluso *\*perder\** dinero pagando a tus asociados comisiones altas... ¡¿A quién le importa?! Tú recuperarás ese dinero muchas veces más en post-ventas.

Deberías poner mucho esfuerzo en reclutar asociados que tienen sitios Web de alto tráfico (y objetivos) y/o tienen GRANDES listas. ¡Ellos pueden responder tanto como en un 80% por tus ventas totales!

## RESUMEN DE ESTE CURSO DE EMAIL

Nunca olvides que el Internet funciona bastante como la "vida normal" para hacer negocios. Es sólo un nuevo canal, o medio si lo deseas. Incluso las mismas bases.

Sí, es algo diferente, así que tendrás que encontrar maneras de usar tu conocimiento profesional existente y adaptarlo a la Red. Algunas cosas funcionan, algunas cosas no. Nunca olvides el \*poder\* de probar.

Tienes mucho que estudiar y mucho que aprender. Mira cómo otros triunfan y modela su éxito. Modela, pero no copies. Aprende las nuevas bases y comprende que aprender es una historia que nunca termina.

¡Lo más importante es ENTRAR EN ACCION ahora!

Es algo como ahora-o-nunca. Al menos si eres serio, un empresario que tiene una \*pasión\* por lo que hace y siempre lucha por nuevas formas de mejorar. El Internet es perfecto para esto. Usa esta herramienta. Haz que funcione para ti. ¡Hazlo ahora!

Siempre aprende, siempre prueba, siempre automatiza.

Nunca dejes de hacer esto...en línea o fuera de línea.

El Internet está siempre cambiando, así que habrá muchas cosas nuevas por venir y tú deberías \*siempre\* tratar de ser el primero y usar las más recientes herramientas para hacer negocios. Demuéstrales esto a tus clientes.

Hablando de ellos...

Aquí está un consejo: "¡Piensa como un cliente!"

Ponte tú mismo en su mente volviéndote el cliente. Comprende su manera de pensar.

La idea es...

> Averiguar lo que tus clientes quieren, y > entonces ¡dárselo a ellos!

¡Lee eso nuevamente!

Es así de simple. Ayúdales. Hazles sentir felices, orgullosos, satisfechos, y tú puedes contar con más negocios, con y por medio de ellos.

Trata de tener costos bajos para tus venturas de Internet. Por ejemplo, en lugar de tener cinco personas administrando tu sitio Web en el futuro, piensa en maneras de automatizar las funciones y tener sólo una o dos personas que hagan la administración necesaria. ¿Tal vez mucho puede ser tercerizado también?

Siempre. SIEMPRE, piensa en cómo puedes mejorar tu negocio, expandirte tú mismo y tu compañía. Nuevamente. Debes estar un paso adelante de tu competencia.

Pero, ya que eres un empresario, tal vez la mayoría de los asuntos anteriores están en tu manera de pensar y es lo que ya estás haciendo. En cualquier caso, usa tu sentido común y ten tu mente abierta.

Hay fantásticas maneras para que uses el Internet para hacer negocios. Muchas compañías no son lo suficientemente serias y nunca triunfan, pero hay \*muchas\* compañías que \*SI\* triunfan...con pequeños recursos. Aquellas compañías son pequeñas o medianas en tamaño. Hay compañías generando más de 800,000 USD al año con sus tiendas en línea. Algunas de ellas son 100% virtuales mientras otras usan sus tiendas en línea o sitios Web como la plataforma para sus compañías fuera de línea en este "nuevo" canal de negocios...el Internet.

Averigua qué es lo mejor para ti, cómo hacerlo, y luego HAZLO.

¡Hay mucho que ganar!

Después de todo, no existe otro ambiente de negocios tan dinámico y costo-efectivo como el Internet. Recuerda, el concepto es aumentar las ventas y ahorrar costos -- ¡al mismo tiempo!

Hablando de tiempo...

Aunque el \*tiempo\* es crítico, no es muy tarde para comenzar cuando leas esto. "El tren está aún aquí". :-)

Pero esa no es razón para esperar y dejar que los días pasen. No hay tiempo que perder. No esperes demasiado.

Entra en acción AHORA y los resultados \*vendrán\*.

Tu trabajo y pasión \*serán\* retribuidas.

¡Bienvenido en línea, buena suerte con todo, y te deseo mucho éxito vendiendo tus productos en Internet!

---

Si este material ha sido útil y deseas más información, no dudes en ponerte en contacto con nuestros asesores de negocios visitando:

[www.hospedajesexpress.com](http://www.hospedajesexpress.com)