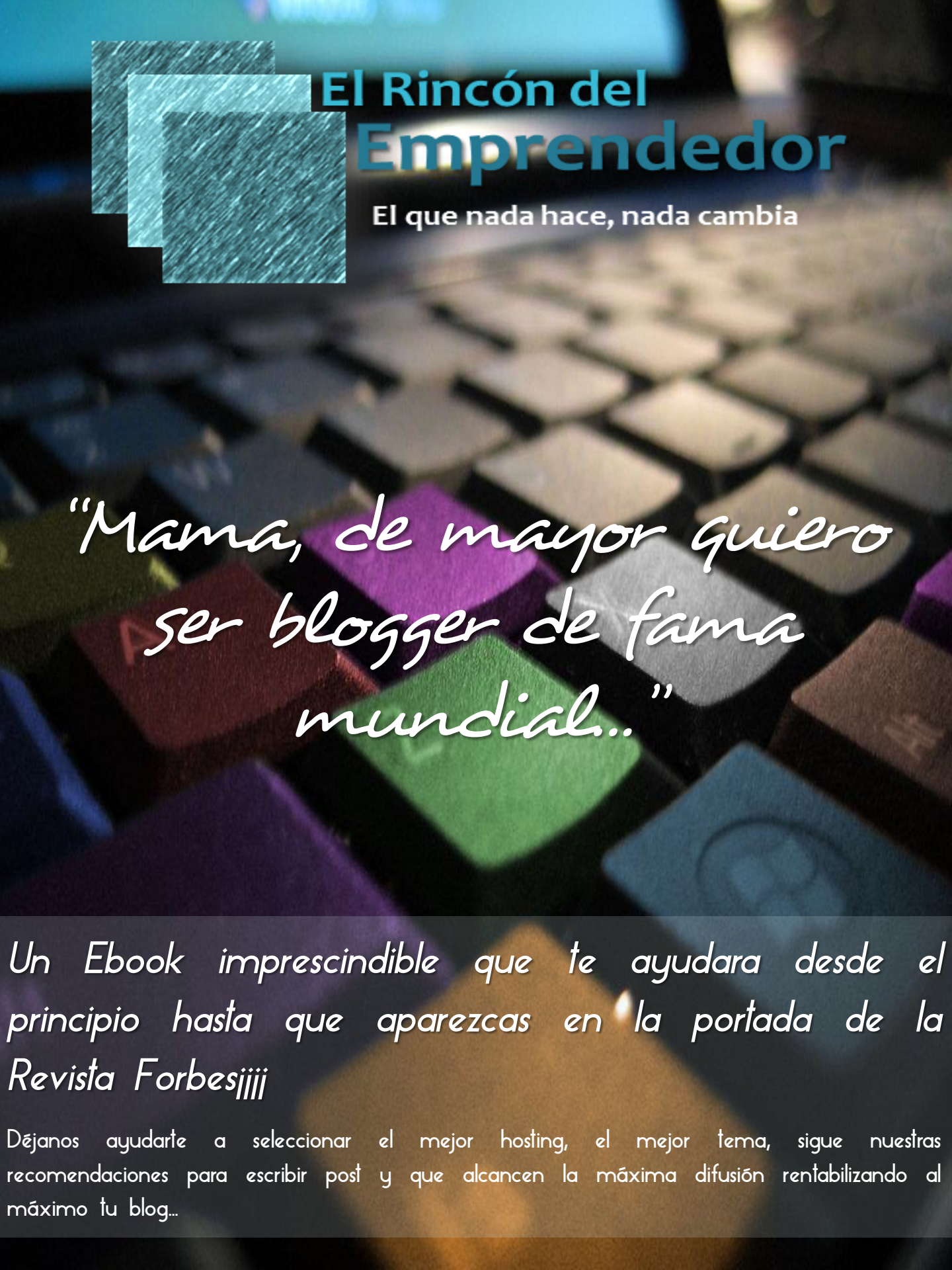

El Rincón del
Emprendedor
El que nada hace, nada cambia
"Mama, de mayor quiero ser blogger de fama mundial.."
Un Ebook imprescindible que te ayudara desde el principio hasta que aparezcas en la portada de la Revista Forbesjjjj
Déjanos ayudarte a seleccionar el mejor hosting, el mejor tema, sigue nuestras recomendaciones para escribir post y que alcancen la máxima difusión rentabilizando al máximo tu blog...

"Mama, de mayor quiero ser blogger de fama mundial..."

0.- Introducción…… 2

1.- Elegir el mejor nicho de mercado o tema para nuestro Blog…… 4

2.- Llegamos a la parte "técnica". Elección del dominio, tema y hosting… 12

3.- Ya tengo el Blog…vamos con el primer post…… 22

4.- Publicidad y Difusión del Blog…… 32

5.- Vamos a ganar dinero...el cuento de la lechera…o no?..... 40

6.- Toma nota….Ejemplos de Éxito…… 50

El Rincón del Emprendedor © 2014

Introducción

Que mejor manera de celebrar nuestro aniversario del **Rincón del Emprendedor** que publicando nuestro primer Ebook¡¡

"Mama, de mayor quiero ser blogger de fama mundial.."

Un Ebook imprescindible que te ayudara desde el principio hasta que aparezcas en la portada de la Revista Forbes¡¡¡¡

Realmente habrá quien piense que podíamos haber escogido y desarrollado un tema más propio con nuestro Blog, dedicado a temas de interés para emprendedores, algo más en la línea de Creación de Empresas, Herramientas para Emprendedores, Ayudas,…etc. Y seguramente tendrá toda la razón, pero hemos considerado que en los tiempos que corren e independientemente del tipo de empresa que creemos, deberá tener página web, blog o perfiles en redes sociales y por eso precisamente hemos querido editar y publicar este Ebook..

También hemos querido plasmar todo aquello que nos hemos ido encontrando a la hora de crear nuestro propio Blog……empezamos de cero y hemos ido formándonos y aprendiendo temas que nos han ido haciendo falta, a veces preguntando a conocidos, en otras ocasiones buscando por la web y en todo caso siempre intentando que fuese de la formas más sencilla posible, tanto de aplicar como de explicar.

Con este Ebook tendréis acceso a todo lo que hemos ido aprendiendo en este año sobre como montar un Blog (en este caso el Rincón del Emprendedor), desde la compleja tarea que supone elegir el mejor hosting para tu proyecto, elegir un nicho de mercado que no esté muy saturado y que me permita hacer mi hueco, pasando por el tema que instalaremos, llegando a cómo escribir un post de manera que alcance su mayor difusión y como no, que hacer para rentabilizar el Blog y poder obtener ingresos del mismo.

Ya que hemos abierto esta línea de Ebook procuraremos que no tengáis que tardar mucho hasta tener en vuestras pantallas el siguiente, de hecho ya estamos acabando de pulir el segundo Ebook….estad pendientes del Rincón y no lo dejéis escapar¡¡

Finalmente queríamos daros las gracias por ser lectores de nuestro Blog (**más de 65.000 visitantes únicos en este primer año**) y especialmente por haberos descargado este Ebook, esperamos que os resulte de interés… si es así…..compartirlo con todos aquellos que queráis¡¡¡)

Jaime y Juan Carlos
El Rincón del Emprendedor © 2014

Elegir el mejor nicho de mercado o tema para nuestro Blog

Introducción

Acabamos de empezar este Ebook y ya tenemos que tomar decisiones fundamentales¡¡¡…pues si….es la decisión más importante que tomaremos en nuestro proyecto….y ésta es…la **elección del nicho de mercado** donde queremos establecer nuestro Blog.

Por un lado tenemos los Blogs personales, en los que los bloggers nos muestran una extensión de su vida personal, brindándonos sus opiniones, experiencias, vivencias,…,etc.

Nosotros vamos a centrarnos más en la elección de un **nicho de mercado "profesional**".

Probablemente el mejor punto para empezar a pensar sobre que temática tratará el blog, es analizar **sobre que sueles hablar o que temas son los que más te atraen**, o dicho de otra manera, cuáles son tus intereses, tus pasiones, aquello en lo que te manejas con soltura y te sientes cómodo???? Por aquí puedes empezar a intuir cual va a ser tu nicho de mercado más adecuado…

La elección del Nicho de Mercado, sobra decirlo, es la **decisión fundamental** que tendrás que tomar, realmente la diferencia entre el éxito y el fracaso estriba en haber acertado a la hora de elegir el nicho de mercado.

Luego podrás elegir un dominio, debatir sobre donde es mejor tener alojado tu blog, hacer cábalas sobre cómo escribir un post de manera óptima….pero si has elegido mal la temática de tu Blog…todo ello no servirá para nada, tendrás un fantástico blog sobre el que aplicarás las mejores técnicas de difusión publicidad, SEO…pero con una temática que solo interese a un pequeño colectivo….negocio? No, no creo….

El haber decidido escribir un Blog sobre la actualidad del *procesador de textos Word Star* (de allá por los 80's) quizás no tenga muchos visos de hacerte de oro…pero bueno...quién sabe??

Nada tendrá tanta incidencia en el futuro de tu Blog como es la elección que ahora sabes que tendrás que tomar.

Que es un nicho de mercado?

Empecemos definiendo que es un nicho de mercado ya es un concepto que se utiliza en marketing y quizás no estés muy familiarizado con este término.

Se trata de un **segmento** perfectamente definido dentro de un **mercado mayor**, por ejemplo podemos entender nuestro *mercado mayor* como la Informática de consumo y nuestro *segmento* (nicho de mercado) que serán las Tablet.

El **punto de partida** debe ser el localizar un nicho de mercado que siendo mayoritario, debemos llegar a la conclusión sobre que determinadas necesidades no están siendo cubiertas o si lo están, no es de manera satisfactoria.

Debemos tener en cuenta que cuanto más **específico** sea mi nicho de mercado (es decir, que responde a una necesidad del cliente, con unas características y perfiles muy bien definidos) **más probabilidades de éxito** tendré de alcanzar. Por el contrario si piensas que tu nicho o producto puede interesarle a "cualquier tipo de persona" tendrás muchas posibilidades de no "venderle nada a nadie", solo conseguirás gastar energía, dinero, recursos en intentar llegar a "cualquier tipo de persona" (es decir a todos) difuminándose por el camino todo ese esfuerzo.

Que consigo centrándome en un nicho de mercado?

Cuando centras tu nicho de mercado, realmente estas centrando tu tipo de cliente y con ello puedes focalizar todos tus esfuerzos en dicho modelo de cliente.

Que consigo cuando me centro en un nicho y por tanto en un tipo de cliente?:

Como **primer logro**, quizás el que marcará toda la trayectoria del Blog es el obtener el *reconocimiento de experto en ese tema* por parte de la comunidad de lectores de tu Blog.

El escribir sobre un determinado tema hará que la gente busque tu Blog, ya que serás considerado como un experto en la materia y eso genera un aumento de visibilidad convirtiéndote en un punto de información valido y fiable.

El **segundo logro** radica en conseguir la *fidelización de tus lectores*. Cuando nos centramos en un nicho o temática muy concreta eso generara una audiencia leal y que sabe que cuando accede a tu blog encontraran información de interés sobre las cuestiones a las que buscan respuestas.

Indirectamente eso genera **comunidad** ya que cuando hablamos de un tema en concreto, evidentemente atraerá a lectores interesados en ese tema y por tanto la posibilidad de que interactúen entre ellos y atraigan a más visitantes.

El **tercero de los logros** es una consecuencia indirecta de todo lo anterior…nuestro Blog generará más ingresos.

Los anuncios contextuales generan más dinero cuando los publicitamos en sitios específicos, también al movernos en una audiencia muy concreta podremos vender productos y servicios dirigidos a ese colectivo. También nos convertiremos en una plataforma apetecible para anunciantes y patrocinadores.

Empezando a considerar mi nicho de mercado

Si vamos a hablar o informar sobre algo, sería recomendable que fuese sobre algo en lo que tengamos **experiencia o conocimientos previos** de ello.

Nada mejor que dedicarse a lo que nos gusta. Es evidente que si el tema al que nos vamos a dedicar nos gusta también nos hará la tarea mucho más fácil y entretenida.

Es importante conocer y tener muy claro cuáles son nuestras fortalezas, capacidades, y recursos…a partir de ahí…podemos empezar a establecer en que nicho de mercado me moveré más a gusto además de ser rentable, casi nada¡¡

Decide cómo te vas a "centrar" la búsqueda de tu nicho de mercado:

Geográficamente: Un país, una ciudad, un sector de una ciudad, etc.

Demográficamente: Por edad, por sexo, condición social…

Tamaño de cliente: Compañías Grandes, pequeñas…

Tipo de productos: Productos para la limpieza, alimentos, productos tecnológicos…

Calidad y precio: Productos baratos o caros, de alta calidad y perdurabilidad o más baratos y vida más corta.

Todas estas variables junto con todo lo que estamos comentando en este capítulo conforman, mejor dicho, conformaran la decisión sobre el nicho de mercado en el que quieres establecer tu Blog.

Medir y Evaluar el nicho de mercado.- Procura no hacer una sola elección de nicho de mercado, prepara tres o cuatro propuestas que creas pueda resultar de interés un estudio un poco más detenido.

Pon encima de la mesa tus propuestas y plantéate las preguntas que te relacionamos a continuación, las respuestas a dichas preguntas son las que harán que te decantes por una propuesta o descartes otras…

Existe la necesidad o deseo de ese servicio o producto?

Existe mucha competencia?

Aun habiendo competencia, los servicios que actualmente ofertan son de calidad?

Es muy grande el tamaño del mercado al que quiero dirigir mi Blog?

Es costoso para mí un determinado nicho de mercado?

Es volátil o de corto plazo la propuesta que tengo en mente?

Es un mercado nuevo?

Debo hacer mucho gasto en campañas de publicidad y difusión?

Herramientas que nos pueden ayudar

Haciendo una pequeña búsqueda en la red podemos encontrar **herramientas o aplicaciones** que nos pueden echar una mano a la hora de establecer nuestro nicho der mercado siendo consecuentes con las demandas y necesidades de nuestros potenciales clientes.

Google Adwords:

Con esta herramienta gratuita que podemos escribir una palabra o conjunto de palabras y que nos dará el dato de cuantas búsquedas sobre esa palabra ha habido en los últimos meses.

Con este dato podremos llegar a la conclusión de la popularidad del nicho y su potencial futuro como nuestro nicho de mercado. *(Recuerda acceder con tu cuenta ya que así te dará más información.)*

Si quieres aprender a utilizar esta práctica herramienta te dejamos un par de enlaces donde lo explican bastante bien:

- Centro de asistencia oficial de AdWords donde puedes encontrar sugerencias y tutoriales para aprender a utilizar el producto y respuestas.
- Manual oficial de Google AdWords

Un consejo…Una vez que, más o menos, entiendas el manejo de Google Adwords veras que lo rentable será el dirigirse hacia las temáticas más rentables, es decir aquellas que los anunciante pagan más dinero (CPC alto).

Google Trends:

Esta herramienta nos permite conocer el volumen de búsquedas (No proporciona resultados o volúmenes de búsqueda absolutos, sino relativos) en Google para diferentes términos de búsqueda.

Está especialmente indicada si queremos saber si un determinado nicho de mercado se encuentra en pleno crecimiento o por el contrario, si decrece.

Google Trends es una magnifica herramienta que nos permitirá analizar la tendencia y estacionalidad en el tiempo de las palabras clave que puedan definir nuestro potencial nicho de mercado.

Podéis encontrar información detallada en el Centro de Asistencia Oficial

Google Correlate:

Google Correlate es una herramienta que nos permitirá encontrar una relación entre patrones de búsqueda (palabras clave) y tendencias de interés. Resulta especialmente indicado para detectar temas, productos y servicios que resulten de interés para un determinado perfil de usuarios.

Entre la información que nos proporciona se encuentra la información sobre la popularidad de las palabras clave, lo que nos permitirá encaminar nuestros pasos en la búsqueda del Santo Grial, esto…en la búsqueda del nicho perfecto para nuestro Blog.

Correlate es una herramienta que podemos usar para complementar Google Trends, aunque puede funcionar también de forma individual y en definitiva nos permitirá **saber cuáles son los gustos o intereses de nuestros posibles lectores**.

Accede al Tutorial de Google Correlate (inglés)

Sencillo, rápido y efectivo: *Usando "***allintitle***"en la caja de búsqueda de Google (allintitle: palabra a buscar) obtendrás todos los resultados que incluirán la palabra o frase buscada dentro del título del sitio específicamente,*

Llegamos a la parte "técnica".

Elección del dominio, tema y hosting.

Dominio

Efectivamente en este inicio pasamos de una decisión fundamental a otra...esto es así…estás poniendo las bases de tu proyecto, los cimientos… éstos deben ser sólidos, sin fisuras ni dudas.

Vamos a buscar un **nombre de dominio** que represente el sitio web que tienes en mente, ten en cuenta que este nombre será por el que tu Blog será conocido en Internet y será el que encuentren los buscadores....así que…tranquilo, tomate este paso con una cierta tranquilidad y por la imaginación a trabajar.

Las primeras consideraciones que te queremos dejar son las referentes al **público objetivo** de la web. Si el público objetivo es un ***público joven*** podremos utilizar palabras en inglés, juegos de palabras, modernismos...será una forma fácil de llegar a ese público, evidentemente si el objetivo es un público de más edad, esta recomendación no ayudará mucho a la elección del dominio.

Ten en cuenta también las **palabras clave**, procura que el nombre de dominio contenga alguna de las palabras clave de tu proyecto. Todo proyecto podrá ser definido con la elección de al menos ¾ palabras clave, tenemos que intentar que alguna de esas palabras formen parte del nombre del dominio. En nuestro caso una de las palabras clave que definen nuestro proyecto era "***emprendedor***" y el nombre de dominio elegido fue el de http://www.rincondelemprendedor.com, es decir, solo de ver el nombre de dominio, el público sabrá la temática de esta web.

El nombre de dominio debe ser fácil…**fácil de entender, de recordar, y hasta de pronunciar**, ten en cuenta que cuanto más fácil sea de escribir más fácilmente será de recordar y de volver a utilizar en un futuro. Si nuestro nombre es susceptible de cometer errores ortográficos tenemos muchas posibilidades de perder visitantes por el camino.

Sobre esto último unas cuantas **sugerencias rápidas**…procura que los nombres de dominio no contengan la ñ, que no tenga guiones, evita que tenga letras repetidas, que no contengan números, evita abreviaturas o siglas poco conocidas…

En todo caso lo que debe tener es imaginación, originalidad y creatividad

Seguimos? Sigamos¡¡

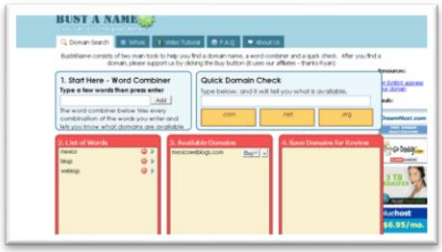
Sobre la **longitud recomendable** del nombre del dominio, aquí solo podemos teorizar porque tenemos ejemplos de éxito y de fracaso tanto en nombres cortos como en largos, pero como norma general, **el nombre no debería ser largo**, ya que cuanto más corto sea más fácil será de recordar.

Podríamos recomendar que los nombres de dominio oscilasen entre 8 y 12 letras.

Una vez elegido el nombre podemos empezar a pensar en la extensión…desde el punto de vista SEO se recomienda que se utilice la extensión del país (en nuestro caso **.es**), pero lo cierto es que la extensión **.com** aporta credibilidad un mayor reconocimiento de marca. Las extensiones **org** y **net** también son muy recomendables.

Nuestra recomendación seria que si están libres las extensiones más habituales (net, org, com, es, info, eu…) registrarlas todas y redireccionarlas todas a la extensión principal.

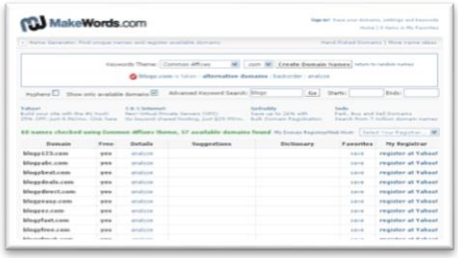
Y llegados a este punto y si la imaginación y los consejos que os hemos dado no han podido ayudaros a que encontréis u buen nombre de dominio…os hablamos de las herramientas automáticas para generar nombres de dominio bajo unos ciertos parámetros.



Bust A Name .- Es un clásico en lo que ha búsquedas de dominios se refiere, te permite verificar dominios de primer nivel: .com, .org y .net para el grupo de términos que buscas, agregar un prefijo o guiones y el link hacia los principales registrantes. bustaname.com

Name Boy .-A partir de dos términos te genera una lista de dominios que incluyen a estas palabras, las mezcla o agrega términos similares y te muestra cuales están disponibles. Una opción muy práctica. nameboy.com

Web 2.0 Name Generator .-Como su nombre bien lo indica, genera nombres de dominios muy al estilo de la web 2.0 (flickr, meebo, etc) y el botón para verificar su disponibilidad lightsphere.com/dev/web20.html



Make Words .- Agrega muchos prefijos comunes (online, net, best, etc) a la palabra que buscas y te muestra su disponibilidad makewords.com

Domains Bot .-A partir de los términos que buscas genera una lista con sugerencias y su disponibilidad además muestra dominios que están a punto de expirar o recién expirados y aquellos en manos de revendedores de dominios domainsbot.com

HOSTING

Llegamos a una parte más árida, quizás algo más técnica pero igualmente fundamental en nuestro proyecto y es la elección del Hosting.

Dependiendo del objetivo o funcionalidad que tenga mi sitio web se deberá elegir un tipo u otro de hosting.

Veamos los casos más frecuentes:

- **Web Informativa/Web corporativa:** Paginas sencillas, con 5 o 6 páginas y quizás unas cuantas fotos, formularios y poco más, deberás optar por un Plan básico.
- **Blog (actualizaciones diarias).-** Un plan básico con posibilidad de mejorar ese plan
- **Blog con videos, fotografías**, es decir ficheros de gran tamaño, en este caso deberemos potar por un hosting que nos proporcione espacio web ilimitado y un ancho de banda considerable. Si fueses a transmitir sonido o videos recuerda contrata también un servicio de streaming
- **Tienda Virtual.-** En las distintas empresas proveedoras de hosting dispones planes específicamente creados para implementar comercio electrónico.

También debemos tener en cuenta aspectos, como los que relacionaremos a continuación, para elegir correctamente el hosting que mejor se adapte a nuestro proyecto:

Servicio Técnico.- Hay que comprobar si disponen Servicio de Atención al Cliente 24 horas al día y 7 días a la semana. Preferible que la ayuda sea en castellano y si puede ser complementada por chat o mail, mucho mejor.

Tiempo en Línea.- Es el tiempo que nuestro blog está activo, no nos interesa ni la empresa que nos asegure que estará 100% activo (no me lo acabo de creer) ni la que tenga ese dato por debajo del 95%

Espacio en el servidor.- La mayoría de Planes básicos ofrecen un espacio limitado, suelen empezar en un 1 Giga y a medida que se nos vaya quedando corto podremos ampliarlo a 10 gigas. En ciertos casos, que hemos comentado anteriormente, será conveniente contratar un hosting con espacio ilimitado de disco.

Transferencia mensual.- Este concepto hace referencia a la cantidad de información que un visitante de nuestro Blog puede descargar del servidor donde está alojada nuestra web.

Es un factor muy importante el valorar que ancho de banda nos ofrecen, dependerá del tráfico que tu sitio web pueda generar.

Te recomendamos que contrates al menos unos 50 gigas para empezar.

Seguridad.- Es un factor a tener en cuenta que la empresa nos ofrezca servicios de actualizaciones automáticas, backups periódicos..

En todo caso y no solo en este tema es fundamental investigar la empresa que tienes intención de contratar, las criticas favorables y las no tanto, ver que dicen en foros especializados, leer detenidamente las garantías que ofrecen al contratar sus servicios.

Una vez contratado el hosting tenemos que empezar a pensar que CMS utilizaremos…CMS?...Efectivamente CMS…es decir, Content Management System, para entendernos, las plataformas o paneles de control que nos permiten administrar nuestro sitio web (gestión de post, comentarios, imágenes…)

Las más conocidas son:

- WordPress.org: Plataforma gratuita con dominio propio" y bajo servidor propio. (Wordpress.com bajo servidor ajeno gratuito, en este caso aunque si puedes llegar a incorporar un dominio propio el blog no te pertenece a ti depende de otros...mala opción¡¡)

  La plataforma es "Open Source" o código abierto, así que dispones de infinidad de plugings gratuitos para implementar todo aquello que quieras en tu Blog.

- Blogger: Otra de las mejores opciones si lo que pretendes es crear un blog **gratuito** "sin dominio propio". (Caso similar a Wordpress.com)

- **Joomla** es un Sistema que permite desarrollar sitios web dinámicos e interactivos.. Es un software de código abierto, desarrollado en PHP y liberado bajo licencia GPL. Este administrador de contenidos puede utilizarse en una PC local (en Localhost), en una Intranet o a través de Internet y requiere para su funcionamiento una base de datos creada con un gestor de bases de datos (MySQL es lo más habitual), así como de un servidor HTTP Apache.

Cuanto puede costar nuestro dominio????

Son tantas las posibilidades que se nos plantean, dependiendo de nuestra situación y objetivo de nuestro sitio web, que es muy complicado establecer una tarifa válida para todos.

Las tarifas más usuales pueden ir desde 2/3 euros al mes hasta 70 euros, pasando por la tarifa de cero euros/año pagando solo el nombre de dominio.

Aquí os dejamos una tabla comparativa que muestra los hosting que han recibido las mejores críticas por parte de los usuarios en el año 2014.

RANK	WEB HOST	PRICE	MONEY BACK	FEATURES	RELIABILITY SCORE	CUSTOMER RATINGS
1	iPage	$1.89	Anytime	**Space: Unlimited Traffic: Unlimited Domain: Free**	9	Quick Tour
2	justhost.com	$2.25	Anytime	Space: Unlimited Traffic: Unlimited Domain: Free	7	Quick Tour
3	web.com	$0.50 (Exclusive Offer)	30-Day	Space: 300GB Traffic: Unlimited Domain: Free	9	Quick Tour
4	network solutions	$ 0.99	30 Days	Space: Unlimited Traffic: Unlimited Domain: Free	9	
5	bluehost (Editor's Choice)	$3.95	Anytime	Space: Unlimited Traffic: Unlimited Domain: Free	7	
6	HostGator	$3.96	Anytime	Space: Unlimited Traffic: Unlimited Domain: Added Fee	7	
7	1&1	$1.99	30 Days	Space: 100GB Bandwidth: Unlimited Domain: Free	7	
8	FatCow	$3.15	30 Days	Space: Unlimited Traffic: Unlimited Domain: Free	8	
9	hub	$1.95	90 Days	Space: Unlimited Traffic: Unlimited Domain: Free	9	
10	GoDaddy	$1.99	Anytime	Traffic: Unlimited Space: 100GB Domain: Free	9	

Para finalizar este apartado queremos también hacer una mención a los **hostings gratuitos**, aunque debéis tener muy en cuenta lo siguiente:

- ✓ **No tenemos garantía que funcionen al 100%**
- ✓ **No ofrecen copias de seguridad**
- ✓ **No existe soporte de atención al cliente**
- ✓ **Suelen incluir publicidad en tu página.**

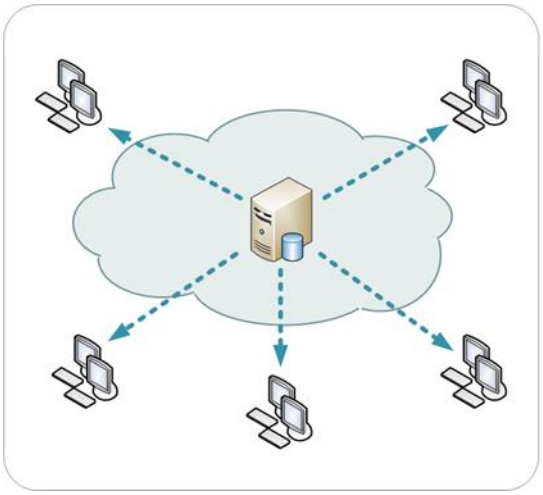
Dicho esto, aquí os citamos algunos de ellos:

Hostinger.es

- 2GB de almacenamiento web
- 100Gb de tráfico mensual
- Servidor MySQL
- Servidor PHP
- Creador de páginas web
- Libre de publicidad incrustada en la web.

Zymic.com

- 6GB de almacenamiento web.
- 50Gb de tráfico mensual
- Servidor PHP
- MySQL



Byethost.com

- 1GB de almacenamiento web
- 50Gb de tráfico mensual.
- MySQL
- PHP
- Soporte técnico gratuito
- Sin publicidad.

000webhost.com

- 1.5Gb de almacenamiento web gratuito
- 100Gb de tráfico mensual.
- MySQL
- PHP
- Constructor de sitios web
- 5 dominios, subdominios y direcciones de correo

TEMA

Para empezar una pregunta filosófica….Que es el tema?? No habíamos quedado que ya habíamos definido la temática del Blog?

No, esto es otra cosa…

El tema es la plantilla responsable de que veas las páginas web como las ves...la estructura de los post, los menús, barras laterales, post con movimiento, fotos, colores…digamos que es la parte visual de nuestro proyecto.

Lo primero que tenemos que plantearnos es que tipo de plantilla encaja mejor con el tipo o estilo del Blog que quiero crear. Disponemos de muchos estilos diferentes, aquí os traemos un pequeño resumen para orientaros un poco:

- ✓ **Blog**: El clásico formato donde vamos publicando post con una cierta regularidad, uno detrás de otro, siendo el que encabeza la lista, el post más actual.
- ✓ **Magazine**: Similar al anterior pero suele presentar los post en forma de cuadricula, permitiendo ver más en un golpe de vista, además de resultar estéticamente más atractivo.
- ✓ **Portfolio**: Blogs especializados en imágenes. Muy utilizados en temas de arte, fotografía, catálogos comerciales…etc
- ✓ **Videoblog**: Blogs especializados en vídeos. Pueden ser videos de actualidad, musicales, cómicos, etc.
- ✓ **Tiendas online:** Páginas que se decían a venta de diferentes productos (productos informáticos/ropa/complementos)

Una vez elegido el estilo "visual" que quieras darle a tu Blog, debes tener en consideración otros importantes aspectos, como por ejemplo

Soporte y optimización para otros dispositivos.- No se trata tan solo de tener una página web optimizada desde el punto de vista de un ordenador, tenemos que tener en cuenta que hoy en día se acceden desde distintos soportes, estamos hablando de Tablets, Notebook, teléfonos móviles,…etc

Especificaciones técnicas.- Debemos prestar especial atención en aspectos tales como que sea responsive, que contemple aspectos integrados de SEO, que podamos personalizarlo contando para ello con múltiples opciones de personalización (tipos y números de menús, imágenes asociadas a post, comentarios,…etc)

Asimismo hay que tener en cuenta la posibilidad de que la plantilla seleccionada pueda ser fácilmente actualizable por versiones posteriores a la instalada.

Importante es decir poco el poder disponer con un servicio de soporte al usuario para poder resolver cualquier duda que te pueda surgir. Esta opción va directamente relacionada a que la plantilla o tema que hayas elegido sea gratuito o de pago.

Llegamos a uno de los puntos más importantes en la elección de la Plantilla y es la **velocidad de carga.**

La velocidad de carga de una página se ha convertido en un verdadero quebradero de cabeza para las personas que gestionan un Blog. Es evidente que un usuario de Internet no se caracteriza precisamente por su paciencia y que si una vez que ha elegido tu página debe esperar a que se cargue mucho más de 3 o 4 segundos…digámoslo finamente….estás "fastidiado".

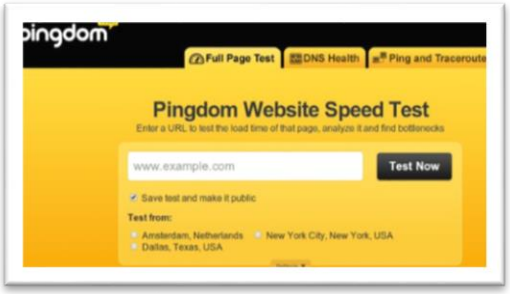
Aparte de la incidencia en la tasa de abandono, la velocidad de carga influye en los resultados de los algoritmos de Google para la indexación de los sitios web en los resultados de las búsquedas, es decir, carga lenta de la página….página penalizada por Google en las búsquedas¡¡

Así que cuidado con los temas que instaláis, con los widgets y plugins que instaléis y con el uso y abuso de imágenes "pesadas"…

En todo caso, en Internet disponemos de **herramientas online** que nos pueden ayudar mucho a la hora de medir la velocidad de carga de nuestras páginas así como a su optimización.

Os dejamos unos enlaces a algunas de esas herramientas:

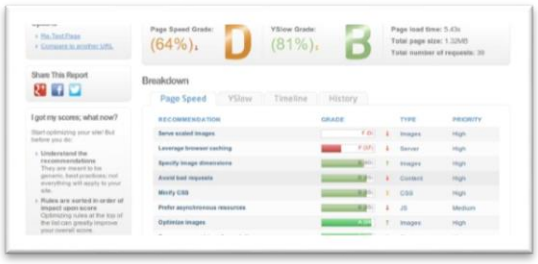
Pingdom Tools



Google PageSpeed Insights

WooRank

GTMetrix



Y por último llegamos al tema del precio de las plantillas y la eterna duda del usuario de Internet…**gratis o de pago??**

Nuestro modesto consejo en este apartado es el utilizar plantillas de pago, son las que te aseguran ciertos aspectos que en un momento dado, darás las gracias por haberte gastado algo de dinero en el pago de una plantilla.

Esos aspectos son tan fundamentales como las actualizaciones de los temas, la posibilidad de disponer de un servicio de ayuda al usuario, la capacidad de personalización y sobre todo…la estabilidad de la plantilla, es decir, no suele ser normal, hablando de plantillas de pago, el que nos quedemos colgados o que de un error en las tablas de datos o un error critico….

Sobre precios, por lo que hemos podido ver, oscilan entre 15 y 50 euros, como ves, una vez decidido el convertirte en un blogger que acabará saliendo en la portada de la Revista Forbes, no es un desembolso muy elevado, **haznos caso, si quieres ahorrar, que no sea en la plantilla.**

Os dejamos unos enlaces para descargaros plantillas para diferentes plataformas:

Temas (gratuitos) para:

- ✓ Blogger
- ✓ Wordpress
- ✓ Joomla

Páginas de pago para Plantillas:

- ✓ http://themeforest.net
- ✓ http://www.elegantthemes.com
- ✓ http://www.rockettheme.com/joomla/templates

Ya tengo el Blog… vamos con el primer post

Introducción

Si has llegado hasta aquí significa que tienes claro el nicho de mercado al que has orientado tu Blog, tienes un hosting ya contratado y un fantástico tema instalado para empezar a convertirte en un aclamado blogger….sólo nos queda un pequeño detalle…empezar a darle contenido a nuestro, hasta ahora vacío, blog.

Antes de empezar a teclear el post…

Ten en cuenta que querría leer un potencial lector de tu post, conoce las expresiones que se utilizan dentro del nicho de mercado que has orientado tú Blog y ***ten muy presente sus intereses e inquietudes.***

No te prives de **revisar que hace la competencia**, que estilo tienen, que tipos de post publican, sus temas estrella…Tienes que informarte y ver cómo está trabajando el sector al que quieres dedicarte en tu blog. Esta es la única manera de no perder ni tiempo, ni dinero.

Cualquier paso atrás nos va a costar caro y eso no te lo puedes permitir

Documéntate sobre el tema que quieres desarrollar, se nota mucho y el lector lo agradece cuando ves que el post está escrito por alguien que conoce el tema sobre el que está hablando. Los post funcionan mucho mejor cuando se trata sobre un tema específico, cuando tienen un ***mensaje claro y un objetivo marcado*** desde el principio.

Antes de empezar a teclear el post…***Organiza el contenido***, si es necesario coge un papel y bolígrafo y define tus líneas argumentales del post, ten claro cómo vas a empezar y ten en cuenta que si no enganchas al lector en los primeros párrafos, posiblemente abandone la lectura del post sin llegar siquiera a la mitad.

Empieza pensado en que querría leer un potencial lector de tu post, ***conoce sus expresiones, analiza sus intereses***, su forma de expresarse, si escribes sobre temas muy técnicos ten cuidado ***no utilizar un leguaje excesivamente técnico*** ya que eso puede asustar a lectores más "novatos", debes encontrar el equilibrio justo para que las expresiones utilizadas sean comprensibles tanto a principiantes como a expertos en el tema que has elegido desarrollar para tu post.

*Sé sincero contigo mismo y escribe sobre aquello que realmente te gustaría leer en otro Blog, aquello que tu buscarías y que una vez encontrado...seguirías leyendo hasta el final y sobre todo te convertirías en un lector habitual de ese Blog….en este caso…**en tu Blog**.*

Comencemos...por el principio

Por donde primero "entra en el ojo" un buen post, evidentemente es por el Título. Es fundamental que el título sea capaz de transmitir al lector que se va a encontrar en tu post.

Nuestro Título debe ***llamar la atención del lector***, ser atractivo, ingenioso….

Hay bloggers que optan por darle un toque de humor, algunos buscan la controversia en sus títulos, otros buscan generar expectación, incluso algunos utilizan el formato de preguntas, ya que muchas veces cuando los internautas buscan algún tema utilizan ese formato a la hora de realizar las búsquedas (*preguntas tipo Qué, Cómo, Cuándo, Dónde…)*

Os dejamos algunos **ejemplos de ciertas palabras o enfoques de Títulos** que pueden conseguir que vuestros post adquieran una gran difusión:

- **La mejor Guía de…**
- **Guía para principiantes/novatos/dummies**
- **Los 10 mejores tips…**
- **¿Te gustaría…….? ¿Quieres…….?**
- **Cómo crear/ mejorar/ conseguir /hacer……. con éxito ¡¡**
- **Aprende a……. en 20 días**
- **20 ideas para….**
- **Lo que deberías saber sobre…**
- **El secreto mejor guardado….**
- **¿Quieres ser el mejor…?**
- **Los mejores consejos sobre…**
- **Los errores que nos debes cometer / a evitar**
- **10 formas diferentes de….**
- **La respuesta a….**

Y para que se vea que en el Rincón predicamos con el ejemplo ¡¡¡¡¡:

- Aquí tienes la llave para abrir tu negocio
- 10 claves para mantener tu empresa
- Claves para que emprender no sea una pesadilla
- Las 7 claves reales para tener éxito
- ¿Cuáles son los 10 mejores países para emprender?
- Cómo ser un emprendedor de éxito
- 9 pasos para que tu negocio sea un éxito a través del modelo Canvas
- Guía de Ayudas a Emprendedores para Crear Empresas
- Claves para ser emprendedor
- Consejos y Sugerencias para lanzar y consolidar tu startup
- Los 15 errores más comunes del emprendedor
- 10 Ideas de negocio para trabajar desde casa
- Las Mejores Herramientas y Ayudas para Emprender
- Guía de Ayuda al Emprendedor para Crear Empresas
- Top 10 Mejores Test del Emprendedor

Una vez establecido el Título debemos centrarnos en las palabras clave…para empezar…

¿Qué son esas famosas **palabras clave**????

Las palabras clave son aquellos términos que emplean los usuarios de Internet para buscar contenido en la Web a través de los motores de búsqueda. Hoy en día son la base sobre la que se sostiene el posicionamiento en buscadores y representan uno de los factores determinantes a la hora de planificar estrategias de marketing online.

Las palabras clave tienen que estar en consonancia con el contenido del post que vas a empezar a redactar, a la hora de **elegir dichas palabras debemos tener en cuenta**:

- Conocer el sobre el que estoy hablando.
- Conocer el nicho en el que he situado mi Blog.
- Comprobar la correspondencia entre lo que hablo en el post y como puede ser buscado en la Red (Si voy a hablar de alimentación sana y saludable quizás tenga que establecer la palabas clave "alimentación light" al ser este el término que los internautas utilizan para buscar contenidos que coinciden con mi post).
- Debo tener en cuenta el nivel de búsquedas o popularidad que tienen las palabras clave que elija (para ello puedo utilizar herramientas que existen en la red del tipo de *Google Adwords y Google Trends*.

Estas palabras clave que tienen como **objetivo,** ***mejorar el posicionamiento de nuestro blog en los resultados de búsquedas***, debo incluirlas en las etiquetas y si utilizamos programas de posicionamiento (SEO) debemos también incluirlas en la metadescripción.

Exactamente, dónde deben aparecer las palabras clave?????

- Especialmente en el **título del Post**.
- En la **url del permalink**. (Es el enlace del post)
- Es conveniente que la palabra clave se encuentre en el **primer párrafo** del post y si puede ser en **negrita**, mucho mejor
- En los **subtítulos** (h1 y h2)
- En la **imagen** que pongamos en el post.
- En el **título HTML.** Este es el título que lee Google y el que va a aparecer en los resultados de Google.
- Si puedes poner la palabra clave (también) **al final del post** mucho mejor

Para todo esto tenemos **plugings y programas** que nos pueden echar una mano, desde el Rincón te recomendamos:

Wordpress (por orden de preferencia)

- WordPress SEO by Yoast
- SEO Ultimate
- All In One SEO Pack

Joomla: (por orden de preferencia)

- SEOSimple
- JoomSEO
- Joomla SEO / SEF Component

Como para **Blogger** no tenemos plugings para SEO, os dejamos un pequeño resumen con sugerencias y consejos para implementar técnicas Seo en Blogger

- Consejos SEO en Blogger

No lo olvides…Refuerza el post

Esto es como el anuncio aquel de la sopa…..Enriqueces o..??

Pues en nuestro caso vamos a enriquecer nuestro post…..Estamos de acuerdo en que hemos redactado un post muy bueno, si me apuráis, hasta brillante, pero vamos a intentar potenciarlo un poco más...aquí van nuestras recomendaciones:

- Busquemos **enlaces externos** que puedan ampliar la información que hemos dado en el post, ten en cuenta el texto del enlace (*anchor text*) para que contenga palabras que estén relacionadas con el pot que acabamos de escribir. *Lo de "pulsa aquí para ampliar información" tiene muchos números para que la gente se anime a pulsar¡¡*

- Podemos también utilizar **enlaces internos** (a nuestros propios post (relacionados con el tema) ya publicados) es una buena forma de completar la información dada y de revitalizar "viejos post".

- **Incorporemos imágenes a nuestro post**, eso le aportará un valor añadido, ya que son un aspecto importante a la hora de facilitar la lectura de nuestro post.

- Debemos utilizar imágenes que estén relacionadas con el contenido del post. Podemos crear nuestras propias imágenes o utilizar aquellas que se encuentren disponibles en Internet, respetando siempre los derechos de autor.

Por cierto antes de insertar una imagen, debemos acordarnos de renombrar esa imagen con un nombre que esté relacionado con el post (no pongáis tildes, eso ayudará en las búsquedas de Google)

Os dejamos unas cuantas **direcciones de Bancos de Imágenes gratuitos** para que podáis localizar las imágenes que podáis necesitar para vuestros post:

- **Morguefile: 13 Millones de Imágenes de la mejor calidad**
- **Sxc.hu: Más de 40.000 imágenes Gratis**
- **Creative Commons Search: Buscador de imágenes Gratis**
- **Open Photo: 15.000 imágenes gratuitas organizadas por categorías y etiquetas**
- **Photo Rack: Miles de imágenes de calidad a un click de distancia**

- **Stock Vault: Mucho más que un banco de imágenes gratis**
- **Public Domain Photos: Un banco de imágenes con más de 5.000 fotografías gratis**

- Citemos algunos **ejemplos relacionados con la temática del post**. Nada ilustra mejor que un ejemplo real que apoye y fundamente todo aquello que acabamos de exponer.

- **Incorporemos algún video relacionado con el post**. Los videos se han convertido en una poderosa herramienta para hacer llegar la información de una manera muy efectiva, conecta muy rápidamente con el usuario y precisamente eso es lo que estamos buscando.

Cuida tu estilo

Como comentábamos al principio de este capítulo, debemos tener un especial cuidado con los primeros párrafos de nuestro post ya que son claves para aumentar el interés del lector o por el contrario hacer que abandone su lectura por no considerarlo de interés.

Ten en cuenta las siguientes recomendaciones:

- Antes de ponerte a escribir planifica los contenidos e incluso hazte un pequeño esquema de cómo vas a desarrollar el post.
- Utiliza frases cortas y directas, es la mejor forma de llegar a los lectores.
- Estructura el texto, utiliza de forma correcta los párrafos, espaciados, interlineados, subrayados, eso hará que el post sea visualmente más atractivo y agradable su lectura.
- Utiliza los correctores ortográficos (y gramaticales) nada espanta a un potencial lector como encontrar faltas ortográficas o frases sin sentido…presta especial atención a este punto.

Te dejamos un par de enlaces para que puedas **comprobar los errores ortográficos o gramaticales** que puedas haber cometido al redactar vuestros post:

- **Mystilus**
- **Spanish Checker**

Por ultimo….**escribe una conclusión**

Cuando acabes de escribir el post, redacta una conclusión, que puede ser un pequeño resumen de 3 o 4 líneas, o una opinión personal sobre todo lo que acabas de exponer, puedes aprovechar para invitar a tu lectores a que interactúen comentando que les ha parecido el post, incluso animándoles a compartir el post en las redes sociales.

No es lo mismo el Lunes que el Miércoles ni a las 12:00 que a las 16:00

Es recomendable el organizar un **calendario de publicaciones y contenidos**, esto te ayudará a planificar tus publicaciones y los temas que has tratado en ellas, con ello evitaras "dormirte" y no publicar nada en días y también evitaras el repetir contenidos parecidos en días consecutivos.

Dependiendo del **tipo de blog que tengas o del tipo de post** que habitualmente publiques….puedes hacer post diarios si se trata de un blog sobre actualidad o 2/3 post a la semana si es u tema de más contenido formativo.

En todo caso…..no te agobies con esto….si te obligas a "producir" post llegara un momento en que este tema lo veras como una pura obligación y con el tiempo quizás acabes dejando el proyecto...así que ya sabes…relájate….y publica los post que tengas que publicar siguiendo tu calendario, tu tipo de blog…pero **sobre todo no te obsesiones**¡¡

Hablando del calendario y de los **mejores días para publicar**, nuestro mejor consejo es probar...publicar en distintos días de la semana para ver en qué días obtienes mayor número de visitantes a tu blog.

Hay versiones y teorías para todos los gustos, en nuestro caso, solemos publicar nuestros mejores post entre Martes y Jueves. El estilo del Rincón del Emprendedor es, digamos, tipo empresa, y son los días que más visitantes tenemos. Los viernes y sábados suelen bajar nuestras visitas y el domingo con la semana a la vista suele ir subiendo el número…

Sobre las **horas de publicación**…os hacemos una reflexión similar a la anterior, tenéis que probar y ver en qué horario se rentabilizan más los post. En nuestro caso tenemos una franja de acceso que va desde las 12 de la noche hasta las 4 de la madrugada que corresponde a países de Sudamérica y el mayor número de acceso que viene de España suele ser en un periodo que va desde las 9 de la mañana hasta las 3 de la tarde.

En base a esos análisis procuramos publicar los post que tienen que ver con Sudamérica por las tardes, para que se lo encuentren cuando entren y para España solemos publicar de 5 a 7 de la madrugada para que cuando accedan a primera hora de la mañana, tengan la información totalmente actualizada.

Lo dicho…publica…varía días y horas…analiza esos datos relacionados con accesos a tu blog y **estructura tu calendario y horarios de publicación acorde a los mejores resultados obtenidos en las pruebas**.

Os dejamos unos enlaces con 5 herramientas para gestionar contenidos con eficacia:

1. Evernote
2. Skitch
3. Instapaper
4. Ifttt (If This Then That)
5. Calendario editorial

Que no te engañen...el tamaño importa¡¡

No seré yo quien diga que es mejor más que menos ni menos que más, pero lo cierto es que el tamaño y longitud del post es importante.

De entrada el post, sin obsesionarte con el **número de palabras que vayas a utilizar**, debe suministrar suficiente información sobre el tema tratado pero sin incluir detalles superfluos o información adicional que podría estar en otros post complementarios al principal.

Vamos que lo del relleno de post por rellenar…mejor lo dejamos para los trabajos del colegio¡¡

A veces es mejor hacer varios post cortos sobre un tema que uno muy largo que pueda pasar desapercibido.

Quizás la extensión adecuada para esos post cortos puede estar en torno a las 250/300 palabras y uno largo, aunque recuerda lo que te hemos comentado hace unas líneas, en torno a 600/800 palabras.

Antes de darle al "Publicar"….Revisa

Una vez acabado el post, prueba a leerlo en voz alta, comprueba si está correctamente estructurado, si la lectura resulta cómoda, es decir, que tiene las pausas correctas, los párrafos perfectamente organizados, los signos de puntuación donde deberían…

Si puedes encontrar a alguien que te haga el favor y lo lea te vendrá muy bien para "testear" el post, podrás comprobar si el texto es ambiguo o por el contrario preciso y explicito, si contiene toda la información o que se queda a medias y sobre todo, lo más importante, podrás comprobar si el post es capaz de captar la atención del lector….si es así…..enhorabuena…has acabado de redactar un, posiblemente, brillante post ¡¡¡¡¡¡¡

Ahora solo te queda pulsar el botón de "Publicar" y que sea lo que san Google Analytics quiera ¡¡¡¡¡¡

Publicidad y Difusión del Blog.

Introducción

Bueno, ya hemos llegado a uno de los puntos más delicados a la hora de que nuestro post tenga éxito en Internet….su difusión y publicidad.

Podemos haber escrito el mejor post que se haya escrito en la historia de Internet pero si no conseguimos que se difunda cuanto más mejor, no habremos alcanzado el objetivo principal por el que hicimos y redactamos nuestros post…alcanzar su máxima difusión.

Date a conocer en Foros y Blogs

Y no en cualquier foro, busca todos aquellos foros que estén relacionados con tu nicho de mercado. No solo te limites a contestar preguntas para dejar la dirección de tu página, en muchos casos te censuraran el comentario y no saldrá publicado, atrévete a plantear cuestiones, proponer debates,…, en definitiva, aporta valor añadido a tus intervenciones en los fotos…en poco tiempo verás resultados,

Si acabas teniendo un "nombre" en un foro es fácil que esos lectores del foro acaben convirtiéndose en lectores de tu Blog.

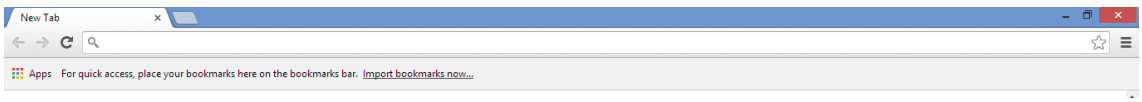
Realizar comentarios útiles y prácticos en otros foros/blogs se convierten en la **mejor manera de**:

- Generar tráfico hacia tu Blog/pagina
- Establecer relaciones con otros miembros de la comunidad
- Añadir *followbacks*

Buscadores o Directorios Gratuitos

Antes de empezar con este apartado tenemos que dejar muy clara la diferencia entre un **Buscador** y un **Directorio de Enlaces**.

Dicha diferencia estriba en el hecho de que un **buscador** es un programa informático que busca en Internet para ir añadiendo páginas y páginas en su bases de datos y así cuando un usuario utilice esa paginad de búsqueda, poder aportar esos resultados a la consulta del usuario.



Por otro lado un **directorio de enlaces** es aquel donde las webs se ordenan por categorías. Los posibles usuarios accederán a las categorías que estén buscando y ahí podrán seleccionar todas aquellas páginas que se hayan dado de alta en esa categoría.

El darse de alta en buscadores y directorios se traducirá en la que se traduzca en la obtención de enlaces de calidad. Cuanto mejor valorado esté dicho directorio (mayor PageRank tenga), más **valioso será el enlace que apunte hacia nosotros**.

Existen diferentes directorios en Internet totalmente gratuitos donde puedes anunciarte.

Te dejamos algunos ejemplos, aunque como siempre, también puedes refinar las búsquedas en Internet y obtendrás numerosos directorios donde podrás registrar tu blog.

1. Topblogging.com: Aunque el sitio está en inglés, puedes elegir el idioma correcto de tu blog cuando lo registras.
2. Blogalaxia.com: El sitio es en español, elige "Registrarte" y puedes definir el país de tu blog.
3. Blogcatalog.com: Es en inglés y puedes crear un perfil y luego añadir tu blog.
4. Blogesfera.com: El sitio es en español, y para que te acepten tienes que poner un logo en tu blog.
5. Technorati: El directorio de blogs más grande e importante del mundo.
6. Bitacoras.com: Directorio para blogs en español.
7. Blogs by Latinas: Directorios para blogs de latinas, en español e inglés.
8. Somos Mamás: Directorios para blogs escritos por mujeres y mamás latinas.
9. Blogarama: Directorio en inglés.
10. Blog Directory : Directorio en inglés.
11. Blogadera: Uno de los directorios pioneros para blogs latinos en Estados Unidos.

No, no nos hemos olvidado de los siguientes:

Google http://www.google.com/

Para darte de Alta:

http://www.google.com/ haz clic en..."Todo Acerca de Google", luego en..."Agregue/quite su URL", Ahora en el campo URL coloca la dirección completa de tu sitio.

En el campo comentarios, puedes escribir algunas palabras y frases claves relacionadas con el contenido de tu sitio.

Por ultimo haz clic en el botón "Agregar URL" *(Solo tienes que enviar la página principal, el robot de Google se encarga de buscar las otras páginas)*

Yahoo http://espanol.yahoo.com/

http://espanol.yahoo.com/ y haces clic en "Cómo sugerir un sitio" al final de la página.

Yahoo presenta los resultados del directorio principalmente para las búsquedas hechas en los directorios en español.

Lycos http://www.lycos.com/

Tienes que darte de alta a través de AlltheWeb.com

Alltheweb http://www.alltheweb.com/

Los datos que muestra son utilizados por Terra, Lycos y otros buscadores menores como ya.com

Pulsa el enlace "Submit Your Site" ubicado en la parte inferior de la página.

AltaVista http://www.altavista.com/

Para darte de alta haces clic en "Submit a Site" luego seleccionas "Basic Submit"

Con AltaVista debes enviar una por una todas las páginas que deseas incluir.

Open Directory http://www.dmoz.org/

http://www.dmoz.org/ haz clic en Español (parte baja de la página) y luego en "Agregar URL" que está en la parte superior derecha.

En todo caso hemos encontrado una página, en realidad, es una especie de **mega página** que tiene todos los enlaces habidos y por haber a directorios y buscadores:

Enlaces de Directorios y Buscadores

Con el fin de tener totalmente informados a la mayoría de directorios y buscadores existen **servicios de envíos de pings**, son páginas web donde incluyes el título de tu blog, la url y el feed y este lo enviará a una gran cantidad de directorios de maneta totalmente automática. Procura *no abusar de ellos ya que Google podía penalizarte por ello*.

Nuestra recomendación:

- Total Ping
- IceRocket
- Ping-O-Matic

RSS y Mail Marketing para Blogueros

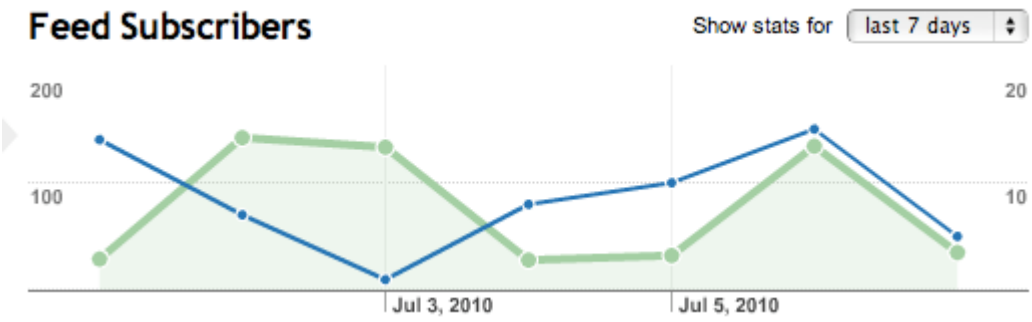
Uno de los mecanismos con más potencial para promocionar nuestros post es el **RSS** (*Really Simple Syndication*), hoy en día cualquier blog o página web cuenta con feed o canal RSS.

El **feed RSS** es una versión en modo texto de los artículos publicados en una web.

Esto permite leer las noticias de una web usando lectores de RSS, lo que nos evita visitar la web en cuestión. A veces perdemos lectores y visitantes porque la gente no puede estar pendiente de si actualizas o no el Blog, puede que si les ha gustado accedan dos o tres veces pero si tuvieras una herramienta que les recordase y que les avisase que hay nuevo contenido en tu Blog, propiciando así el aumento de visitas, no la utilizarías?????

Es como si estuvieras subscrito a uno o varios periódicos, de manera totalmente gratuita y que te permite recibir cómodamente el contenido de varios sitios web…de ahí su tremendo **potencial para tu Blog**.

Uno de los servicios más conocidos es ***Feedburner*** es un servicio de *Google* que puedes integrar con tu *feed RSS* y que permite, entre otras cosas, conocer el número de subscriptores, lecturas, difusión, integración con Podcasts, posibilidad de incrustar publicidad en el *feed RSS*, o envío automático y gratuito de *newsletters* a tus subscriptores.



En nuestro caso hemos configurado el Feedburner de tal manera que se manden las actualizaciones del Blog a las 5 de la madrugada, así cuando enciendes el ordenador con el primer café mañanero nos tienes presentes¡¡

También lo hemos configurado para que mande un pequeño extracto de la noticia, que no incluya fotos (para hacerlo más fácil de leer), que el título del correo sea el del post (si solo hay una actualización)…,etc.

En definitiva es una **herramienta muy configurable** aunque algo liosa de entender, aunque sólo es cuestión de tomárselo con calma, no correr e ir viendo las opciones poco a poco.

El **e-mailing** es una estrategia de marketing efectiva, pero con un alto riesgo de que se convierta en spam.

Una vez tengamos nuestra **lista de correo** y que debo haber creado con los destinatarios que efectivamente me hayan dado el **consentimiento para ello** /y así no ser considerado spam)

- No nos hagamos "pesados" con los envíos.
- Hagamos envíos con información que aporten valor al lector, no los hagamos por cubrir la cuota semanal de correos a enviar.
- Tienes que dar la posibilidad de que los usuarios puedan darse de baja (y tienen que verlo fácilmente)
- Ofrece contenidos útiles, especialmente dirigidos al destinatario, mediante envíos personalizados.

Los **días menos recomendados** para hacer envíos son entre martes a jueves y las **horas recomendables** son a primera hora de la mañana (de 8 a 9) o primera hora de la tarde (de 3 a 4)

- MailChimp es el más conocido y el rey del **eMail Marketing**. Esta herramienta es de las más utilizadas en todo el mundo su facilidad de uso, diseño y funcionalidad.
- Campaign Monitor
- MailerLite
- AWebe

Redes Sociales

En los tiempos que corren es difícil entender una empresa o un proyecto de empresa, sin contar con el respaldo de las redes sociales. No hay mejor manera de **ayudar en la promoción de un post o de un blog** que contar con el apoyo de las Redes Sociales.

El problema es que muchas de las empresas que se constituyen, crean su página web y sus correspondientes perfiles en las redes sociales más populares casi por inercia, porque hay que estar y ese es un error que puede significar el éxito o el fracaso de un, potencialmente, buen negocio.

En el Rincón del Emprendedor publicamos hace tiempo un post el que tratamos de exponer lo más claramente posible los **beneficios** de usar de manera correcta y acertada las redes sociales, **consejos** para lograr esos beneficios, **aplicaciones y herramientas** que nos ayudarán en nuestro trabajo "social" y desde luego, todas aquellas comunidades, direcciones, enlaces que consideremos que puede ser de interés en cualquier emprendedor que comienza en estos temas.

Una vez que hayas publicado tu post es hora de pasar a las Redes Sociales, para conseguir un **mayor éxito debes tener en cuenta**:

- **Incita a tus lectores a que compartan el post**, a través de los botones para compartir, eso si...no te pases con los botones. Hemos visto algunas web que los botones para compartir contenidos salen arriba del post, abajo y en una barra lateral…tampoco es eso¡¡¡
- Pide la **difusión desde las mismas Redes Sociales**, una vez publicadas en ellas pide un retuit o un me gusta…
- **No uses todas las redes**, cada una de ellas tiene un perfil distinto y no por estar en todas ellas conseguiremos más visitantes, no hay nada más descorazonador que ver que el número de seguidores en una determinada red social es prácticamente inexistente.

- **Mantente activo en las redes sociales**, no solo en las tuyas, sino en la de los demás, es importante que tengas presencia activa y con valor añadido en las redes sociales de tu interés y tus visitantes, con ello conseguirás fidelizar visitantes para tu blog.

Conozcamos un poco las Redes Sociales:

- ✓ **Linkedin:** Es una plataforma enfocada al mundo de los negocios y de los profesionales.
- ✓ **Twitter**: Plataforma en la que los usuarios pueden compartir un mensaje en 140 caracteres. Los usuarios de esta red social comparten información que encuentran interesante.
- ✓ Facebook**: La R**ed social más utilizada a nivel empresarial.
- ✓ **Youtube: S**i hablamos de vídeo, indudablemente tenemos que irnos a Youtube

Redes sociales generalistas:

- **Google+** https://plus.google.com
- **Tuenti** http://www.tuenti.com
- **MySpace** http://www.myspace.com
- **Hi5** http://hi5.com
- **Pinterest** http://pinterest.com/

Redes sociales profesionales:

- **Xing** http://www.xing.com/es
- **Viadeo** http://www.viadeo.com/es/connexion

Redes sociales de geolocalización:

- **Fousquare** http://www.foursquare.com
- **Bliquo** http://www.bliquo.es
- **Facebook Places** http://www.facebook.com/places
  Google Latitude http://www.google.com/mobile/latitude/index.html

---

El Rincón del Emprendedor
El que nada hace, nada cambia

Si quieres ver una **aplicación más práctica** de todo lo que hemos hablado en este capítulo, pulsa en los enlaces...

Vamos a ganar dinero...el cuento de la lechera...o no?

Introducción

Pues nada, ya hemos escrito un magnifico post, lo hemos difundido con todas las herramientas y estrategias que tenemos en nuestras manos, y ahora ?????… Pues ahora, vamos a empezar a sacar algo de beneficio a nuestro trabajo, no ??

Lamentablemente no hay una varita mágica para ganar dinero a través de nuestros blogs, se puede ganar, eso desde luego y sin duda alguna, pero pasa por trabajo, trabajo y más trabajo como habrás podido comprobar en todo lo que hemos visto sobre como redactar un buen post, como difundirlo……así que….vamos a ello ?????

Recuerda lo que hemos hablado en otros capítulos…lo principal para que tu blog tenga un cierto "**nombre" en Internet**, e indirectamente estar en mejor situación para obtener ingresos, es:

- Tener buen contendido, que sea diverso y que se actualice con una cierta periodicidad.
- Tener un buen diseño de la página, que su carga sea rápida y que sea fácil de manejar.
- Potenciar todo el tema de Redes Sociales en relación a nuestro Blog.

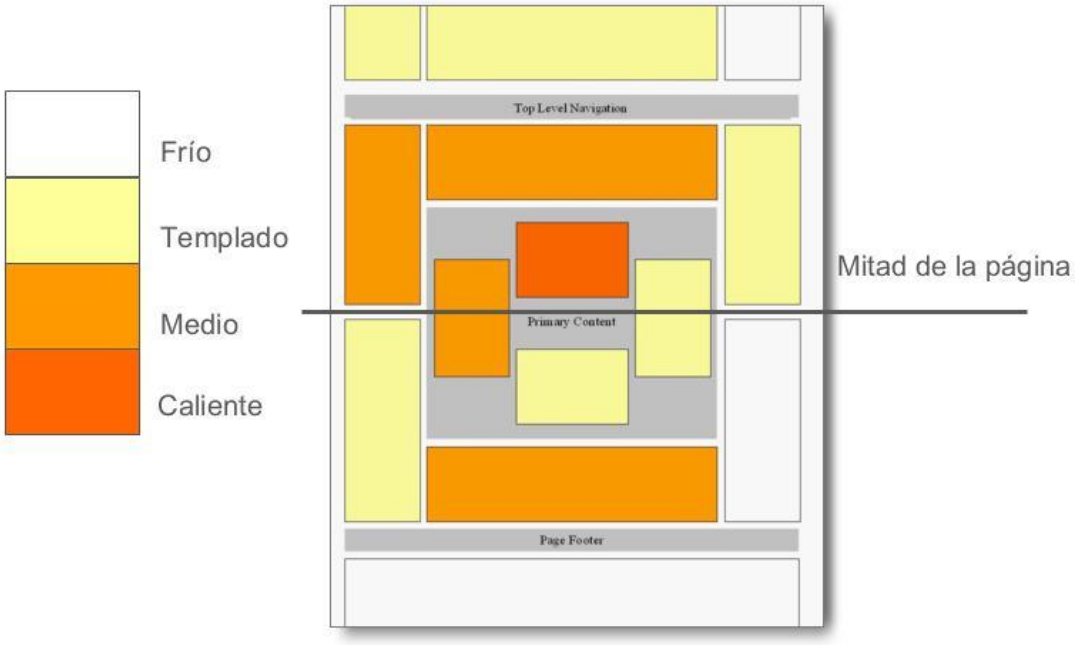
En este capítulo os vamos a conocer las diferentes formas que tenemos para obtener un rendimiento económico a vuestros post, a vuestro blog o página web.

Anuncios y Publicidad (Adsense y otras)

Google AdSense es la opción más conocida para obtener un dinero de nuestro Blog.

Para empezar deberás darte de alta en dicha red e insertar los **códigos** que te proporcionan en diversos sitios de tu Blog, básicamente allá donde pienses que es más probable que la gente los vea o tengan mayor impacto visual y así propiciar el que pulsen en esos anuncios (conocidos como del tipo ***PPC***) , obteniendo así ganancias derivadas de ese "**click**".

Es importante tener en cuenta esas "**zonas calientes**" de tu blog, para ello te adjuntamos el siguiente cuadro, elaborado por Google, que nos muestra todas las zonas interesantes en una página web a la hora de establecer donde se mostraran nuestros anuncios.



Si quieres profundizar algo más en el tema de los "**mapas de calor web**", es decir, poder localizar aquellas zonas de tu blog, donde los lectores dirigen sus miradas en más ocasiones, dispones de herramientas online para ello.

En nuestro caso hemos utilizado http://www.feng-gui.com pero también dispones de http://www.crazyegg.com/ o http://www.clickdensity.com/

Los anuncios podrán ser textos o imágenes y estarán relacionados con la navegación habitual de tu lector. Esto quiere decir que AdSense es **sensible al contexto** (tiene en cuenta el contenido de la página) y escoge los anuncios en función de ello.

El hecho de que sea "***sensible al contexto***" facilita que:

- Los anuncios que se muestran están relacionados con lo que les gusta a tus lectores.
- Al ser interesantes para el lector de tu Blog habrá más posibilidades de que hagan click en el anuncio.

Puedes llegar a ingresar entre 10 céntimo a tres euros por cada "pinchazo".

Hay ciertos **factores** que influyen en los ingresos obtenidos en esta modalidad:

- Nicho del Mercado donde tu Blog se encuentra.
- Volumen de Tráfico generado por tu sitio.
- % Tráfico orgánico (es el generado por una búsqueda concreta por parte del usuario)
- % CTR Tasa de clic en la página
- CPC o Coste Por Clic

Anuncios CPM (Costo Por Miles de impresiones)

Si bien son contextuales como en el caso anterior, en este caso pagan por la cantidad de impresiones de esos anuncios en tu web. Se sumará una impresión cada vez que se abra esa pantalla y aparezca determinado anuncio/banner dentro de tu sitio web.

Al igual que en el caso anterior, hay ciertos **factores** que influyen en los ingresos obtenidos en esta modalidad:

- Nicho del Mercado donde tu Blog se encuentra.
- Volumen de Tráfico generado por tu sitio.
- Tamaño y posición del Banner
- Formato del Banner

Te dejamos unas cuantas redes que facilitan este tipo de servicios:

- **Google AdSense**
- **Double Click**
- **Impresiones Web**
- **Antevenio,**
- **Trade Doubler**
- **Zanox**

Afiliados o Marketing de Afiliación

Consiste en trabajar con una empresa o red (similar a las anteriormente citadas) que te proporciona el poder trabajar con anunciantes **relacionados directamente con el tema o nicho de mercado** de tu Blog.

Se puede obtener **ingresos** por click, por impresión de página, por registro o por compra de un visitante de nuestro Blog a un producto de un anunciante.

Realmente estás convirtiendo tu sitio web en un **escaparate de venta** para productos de otros a cambio de un porcentaje o comisión (Modalidad **CPA** –*costo por acción* o **CPL** – *costo por recomendación*)

Evidentemente el porcentaje de conversiones (clic en anuncio y acción)) es mucho más bajo que en el caso de la publicidad CPC.

Sin embargo, esto se compensa con una comisión por conversión mucho más alta (hasta 3-4 euros)

Podemos derivar a nuestros visitantes a esas páginas de anunciantes por varios métodos, como pueden ser banners enlaces patrocinados, anuncios…

Os dejamos unas cuantas redes que facilitan este tipo de servicios:

- Commission Junction
- ClickBank
- e-junkie
- Tradedoubler
- Zanox

También tenemos la modalidad de **Post patrocinados**: Existen diferentes sitios en los que te puedes registrar, en cuanto una empresa vinculada al nicho de mercado de tu blog, quiera publicitar un producto, se pondrá en contacto contigo para escribir un artículo patrocinado

Los precios varían de una empresa a otra, algunos sitios pagan por palabras y otros por artículos.

No promociones cualquier producto que caiga en tus manos y con el que puedas obtener rendimiento, valora dichos productos y promociona solo aquellos que te parezcan de calidad y que pueda ser de utilidad para tus lectores…**no pongas en entredicho ni arriesgues tu reputación "on-line".**

En nuestra opción esta nos parece una de las **formas más rentables** para obtener ingresos con el blog, pero también es una de las que más trabajo nos requieren….tendremos que averiguar que demandan nuestros lectores y como vendérselo.

Tenemos que tener en cuenta sólo ganamos dinero si se realiza una venta, por lo que , de entrada, estamos anunciando a los empresas "gratis".

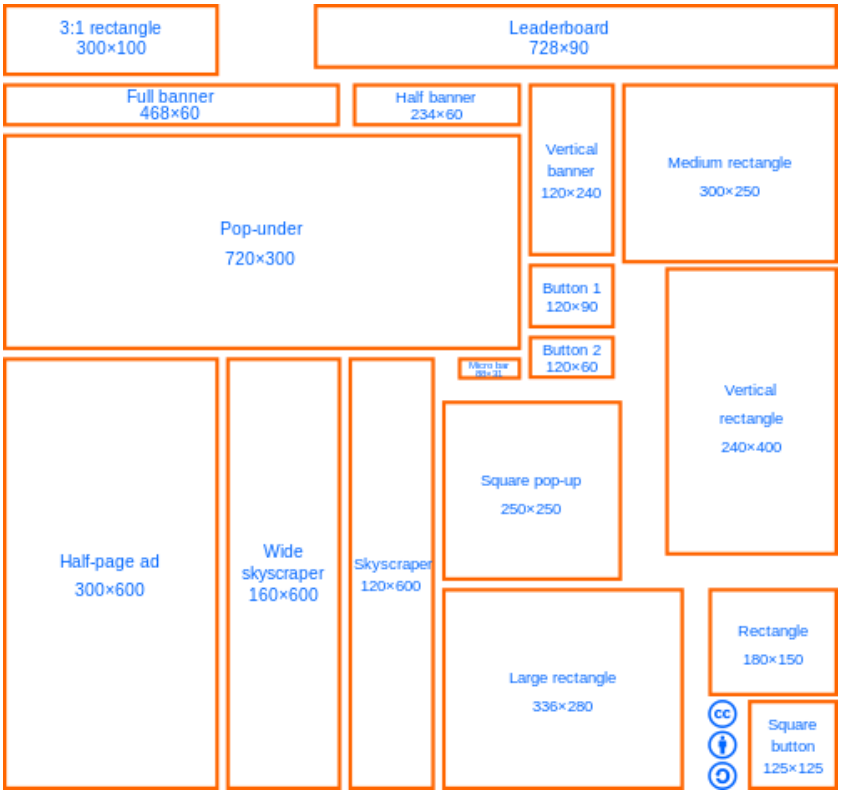
Publicidad directa con banners

Evidentemente todo aquello que hagas de **manera directa** eleva tus ingresos ya que te ahorras los gastos o tasas de los intermediarios y evidentemente puedes fijar las tarifas que creas conveniente.

Los **formatos estándar** son:

- Cabezales de 728×90 píxeles
- Paneles laterales de 120×600 píxeles
- Rectángulos de 300×250 píxeles
- Botones de 125×125 píxeles

Eso sí, mentalízate en **trabajar y duro en esta modalidad**, ya que si quieres tener anunciantes importantes deberás tener una audiencia considerable, deberás organizar los procesos de venta, la publicidad de esos espacios publicitarios, el cobro,…,etc.



Es una buena política el fijarte que **anunciantes tienen los blogs de tu competencia**, una vez localizados puedes adelantarte y preparar una propuesta para ellos, con carácter informativo decirte que hoy en día puedes pedir unos 100 euros por articulo y unos 200 euros/mes por un banner superior, siempre y cuando tengas más de 2.000 visitas al día.

Enlaces y Artículos patrocinados

Estos enlaces son aquellos que se colocan en un post de manera "casual" y que no rompen la armonía del post, digamos que encajan en la redacción del post de manera natural obteniendo con ello que no sea invasivo ni molesto.

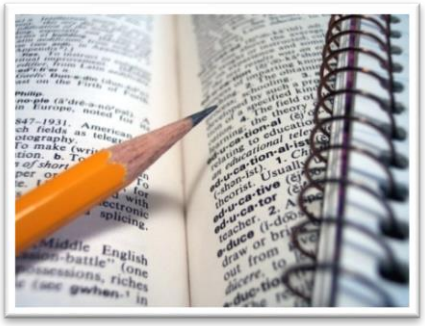
Es importante que pongas la etiqueta rel="nofollow" para evitar tener problemas con Google

Tenemos unos factores importantes a la hora de obtener ingresos por medio de los enlaces patrocinados:

- Posición del enlace en la página.
- Nº de apariciones del enlace
- Si el enlace está presente en todas las páginas o sólo en una.
- Si la página donde aparece el enlace es un página principal o no

Podéis ampliar información en estas direcciones:

- Text Link Ads
- Linkicidad
- Linklift



Los **artículos patrocinados** se están convirtiendo en una manera muy eficaz para rentabilizar un Blog. Evidentemente todo está relacionado con el número de visitantes que tengáis, vuestra capacidad para generar opinión en vuestros lectores, vuestro factor de impacto…

Se trata de empresas que se ponen en contacto con vosotros para que hagáis un post sobre las magníficas cualidades que tiene un producto que comercializan.

Debemos tener en cuenta que pueden ser de dos tipos:

1.- Los que buscan posicionamiento SEO.- Buscan que escribas sobre un tema e incluyas su enlace (recuerda el enlace ***rel="nofollow")***
2.- Post patrocinados publicitarios.- Buscan que les hagamos un publirreportaje para publicar en nuestro blog.

Dedicados a hacer labores de intermediación en este mercado, existen páginas web y plataformas donde podemos registrar nuestro Blog y tener **acceso a campañas** que empresas publican en estas plataformas.

También podemos **ofertar nuestro Blog** para que las empresas puedan "elegirnos" y así promocionar su artículo.

Tened en cuenta que si el articulo lo escribís vosotros tendrá una compensación económica por parte de la empresa y si el post os viene ya redactado por la empresa, ese ingreso será de menor cuantía.

Os dejamos unos enlaces de empresas que se dedican a esto que os acabamos de comentar:

- Teliad,
- RankSeller
- Ranksider

Servicios y productos propios

Si hemos sido capaces de crear una marca sólida y de calidad..si, estamos hablando de tu Blog, ha llegado el momento de que te plantees tener **productos y servicios propios** que puedas **rentabilizar** de manera eficaz.

Te proponemos varios ejemplos:

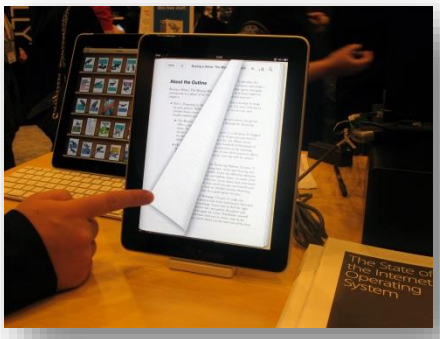
Cursos: Aquí debemos poner encima de la mesa todo lo que hemos aprendido y explicado a través de nuestro Blog, podemos enfocarlo tipo canal de YouTube y subir videos de algún tema que controlemos y sea de interés para nuestros visitantes. Podríamos también enfocarlo como tutoriales vía webinars,…,etc

Ebook.- Es una opción muy interesante encaminada a obtener una rentabilidad o dedicándola también a fidelizar a nuestros ocasionales visitantes consiguiendo en un futuro obtener ingresos de sus visitas.

Los Ebook se caracterizan por unas **ventajas muy importantes** a la hora de escogerlos como método para obtener ingresos:

1.- Facilidad de producción.- Con los medios y herramientas actuales, resulta fácil y asequible el producir nuestro propio Ebook.
2.- Facilidad de Distribución.- No necesitamos grandes rutas de distribución, embarques, portes…ni siquiera nos hace falta la caja del CD.
3.- Producto Perdurable.- Es un producto que no caduca, especialmente si el tema lo has planteado de esa manera, puedes estar generando ingresos durante mucho tiempo después de haberlo creado.

Cuando lo que ofertamos en el Ebook está disponible en nuestro Blog a través de diversos post, sería una buena opción permitir **descargarlo de manera gratuita**, siendo nuestro objetivo el fidelizar visitantes. Si por el contrario queremos obtener un **rendimiento económico a nuestro Ebook**, debemos aportar cosas nuevas que no se puedan obtener en el Blog, debemos aportar un valor añadido diferencial para los posibles compradores.



No creemos y publicitemos Ebook a lo loco, debemos tener un especial cuidado con la maquetación/diseño y especialmente con el contenido. Si generamos un Ebook que no cumpla con un mínimo de calidad, no sólo no obtendremos ingresos sino que generara una mala imagen nuestra en base al mediocre Ebook que hemos puesto a disposición de nuestros lectores.

Eventos.- Hay muchas empresas que pueden ponerse en contacto contigo para que asistas (previo pago) a eventos que organizan y en los que tienen interés en que retrasmitan o informes desde tu Blog.

Servicios Propios.- Plantea el convertirte en **consultor o asesor** para empresas o particulares sobre los temas que tratas de manera habitual en tu Blog.

Toma nota….Ejemplos de Éxito

Toma Nota...

Ya estamos casi llegando al final, vamos a relajarnos un poco y si es posible sonreír ….. Pues mejor¡¡

Aquí tenéis una relación de los Blogs más curiosos que existen en Internet…también ellos tuvieron la idea de publicar su proyecto, su Blog…..extraño….si….curioso…..también…..pero al fin y al cabo…..famoso y conocido¡¡¡

1. **lowercase L:** Este blog recoge imágenes en los que figuran palabras que contienen una "ele" minúscula que puede ser confundida con una "i" mayúscula.

2. **Napping Nannas:** Curiosa y siniestra web donde podemos encontrar multitud de fotos de abuelitas durmiendo.

3. **Animals With Casts**: Un blog plagado de imágenes de animales vendados.

4. **Men Who Look Like Old Lesbians**:. Aquí podemos ver cientos de imágenes de famosos y desconocidos que se parecen a lesbianas entradas en años.

5. **The Brokers Hands On Their Faces**: si alguien, por lo que sea, se preguntaba si hay gente con tanto tiempo libre como para recopilar fotos de hombres de negocios haciendo "palmfaces", la respuesta definitiva está en este blog.

6. **When Cosplay Goes Wrong**: Este es un blog para los más frikis. Está lleno de fotos de cosplays que no se parecen en nada al personaje original.

7. **The "Blog" of the" Unnecessary" Quotation Marks:** Donde se recogen todos los carteles, señales y textos en general en los que se utilizan de forma errónea las comillas.

8. **Passive Agessive Notes:** Un blog donde tienen cabida todo tipo de nota amenazantes escritas de forma educada.

9. **Cake Wreecks:** Con fotos de tartas que definitivamente nadie probaría.

10. **Hospital Food:** Una selección de las "mejores" comidas de hospital de todo el mundo. Probablemente aparezcan algunas tartas del blog anterior.

11. **Totally Looks Like:** Parecidos más que razonables

12. **Sorry I Missed Your Party:** Este blog permite a los visitantes disfrutar de fotos de otras personas de fiesta, en su mayoría borrachas o en situaciones comprometidas.

13. **Lamebook:** En esta web se postea lo más divertido de Facebook.

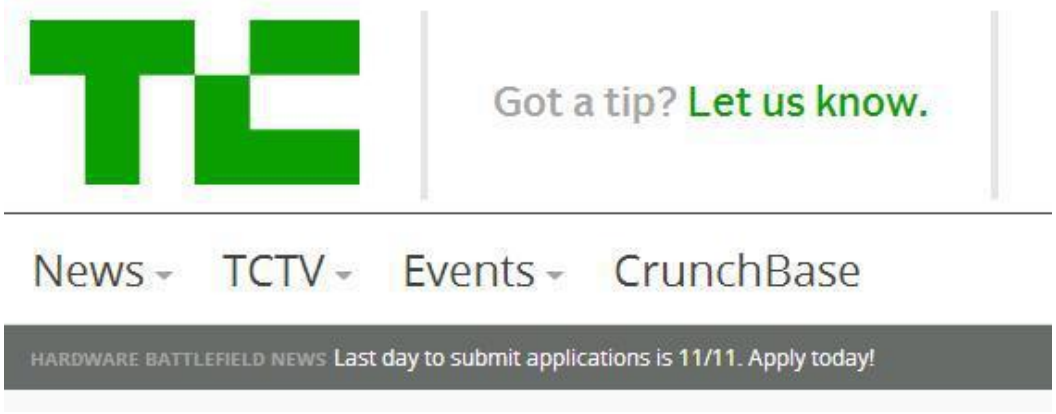
14. **Faces in Places**: Caras everywhere.

15. **La Muñeca Nancy:** para los más fans de este juguete de plástico infantil.

Y ahora ya un poquito más en serio queremos cerrar este Ebook con una selección de los Blogs que más éxito tienen en Internet, que sirvan como ejemplo de lo que con una buena idea y muuucho trabajo por vuestra parte podéis llegar a conseguir.

The Huffington Post

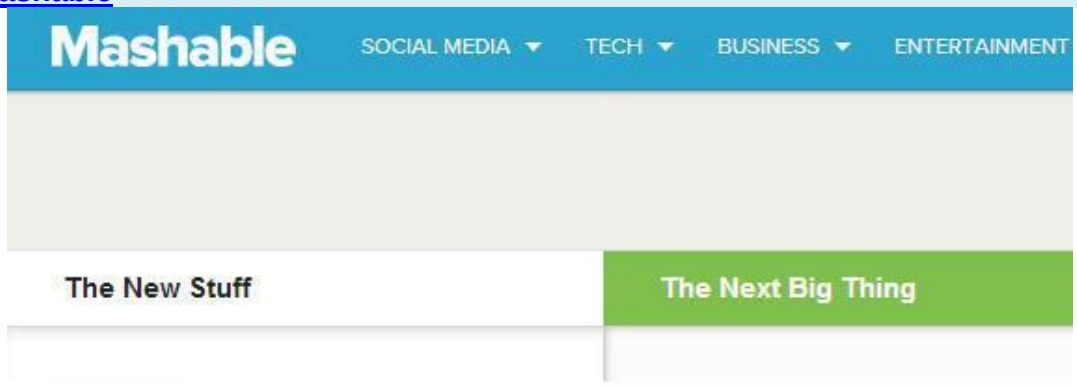
TechCrunch



Gawker

Lifehacker

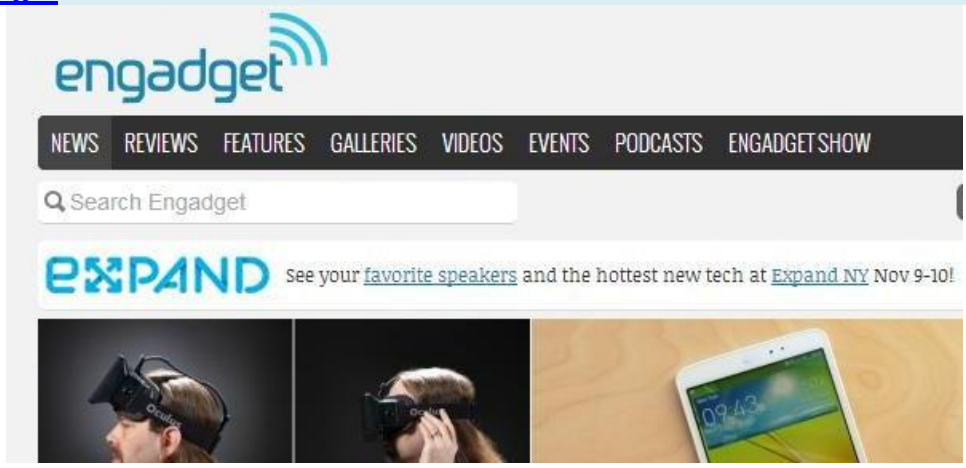
Mashable



FAIL Blog

Smashing Magazine

Engadget



Business Insider

The Daily Beast

El Rincón del Emprendedor © 2014