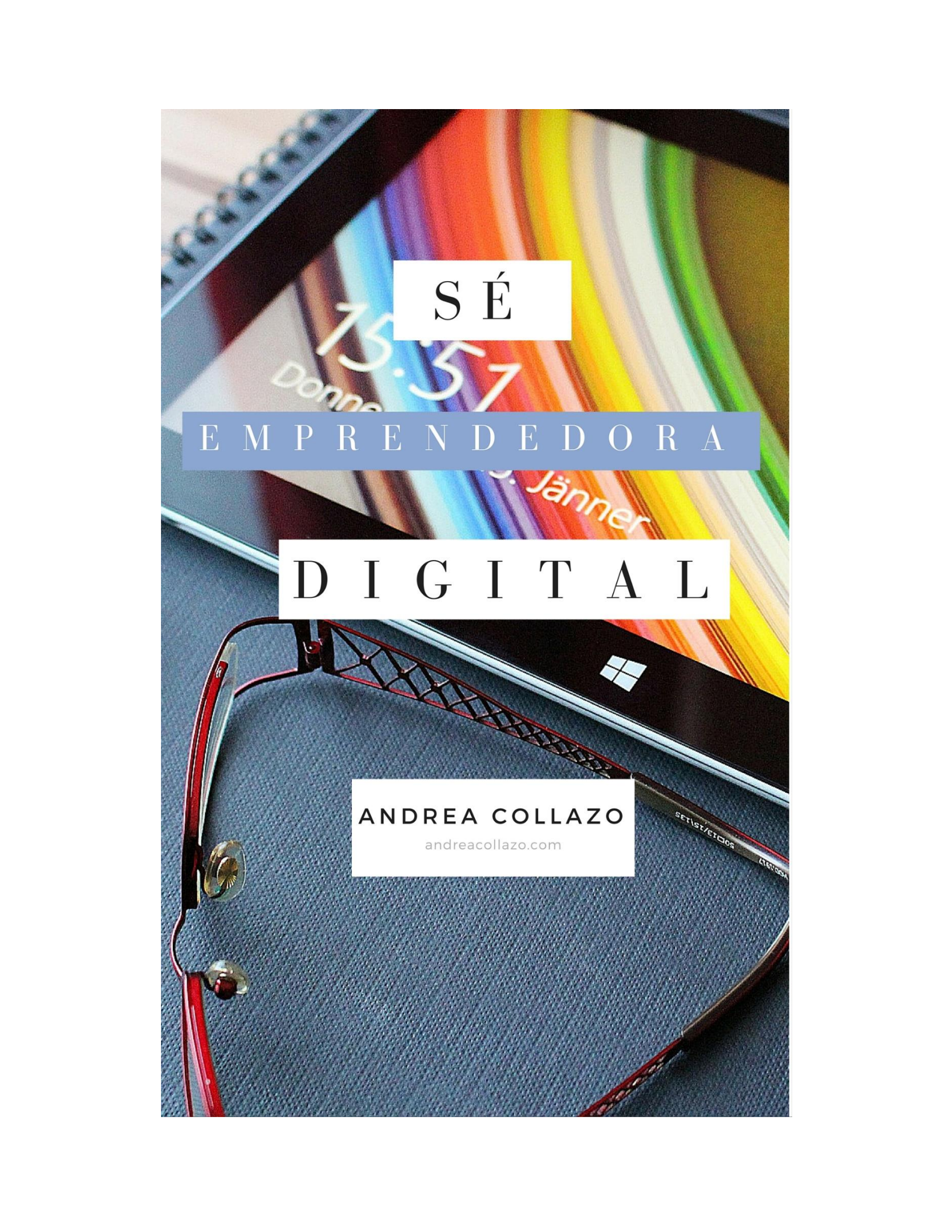




S É

E M P R E N D E D O R A

D I G I T A L

ANDREA COLLAZO

andreamcollazo.com

Convertirte en una emprendedora digital +45...50...

Contenido

Convertirte en una emprendedora digital +45...50.....	2
¿Quién soy yo para escribir este e-book?.....	5
¿Por qué convertirte en emprendedora digital con más de 45 o 50?	7
Algunos motivos para emprender en internet	8
El riesgo económico es muy bajo.	8
Libertad, Movilidad, Conciliación	8
Internet no tiene límites.....	8
Si tienes competencia mucho mejor	9
Decídete ¡ya!.....	9
Estas son las realidades.....	9
Estas son las posibilidades.....	10
Estos son los miedos	11
Estos son los quitamiedos	11
¿Cómo empezar?	11
Si todavía dudas	12
Piensa en tu modelo de negocio	13
Piensa en lo que te hará diferente	13
Piensa en tu nicho de mercado	14
Cuanto más pequeño es mejor	15
Crear tu Web-Blog.....	17

¿Qué es y para qué sirve un blog? ¿Y qué diferencias hay con una página web?	18
¿Por qué crear tu plataforma digital Web-Blog?	18
Un Blog te permitirá:.....	18
¿Cuánto puede costar iniciar una Web-Blog?.....	20
¿Con qué herramienta se puede construir un blog?.....	20
¿Por qué con Wordpress.org?	21
Es una herramienta de Código abierto	21
Fácil de aprender y usar	21
Fácil de acceder.....	21
Económico y rentable.....	21
Muchas funcionalidades.....	21
Las ventajas más técnicas.....	21
¿Qué necesitas para empezar?	22
¿Cuáles serían los primeros pasos para crear la web-blog?.....	23
Elegir un dominio.	23
Luego hay que elegir un hosting.....	23
Tendrás que instalar Wordpress en el hosting que elegiste.	23
Métete en la cocina de tu Web-Blog	23
Convertirte en bloguera	25
¿Qué trucos se pueden usar para poder bloggear efectivamente?	26
¿Qué significa conseguir suscriptores?	27
¿Hay trucos para generar una lista y mantenerla?	27
Aprovecha las redes sociales para difundir tu negocio digital	28
Instagram	29
Facebook.....	29
LinkedIn	30
YouTube	31

TikTok.....	31
Twitter	32
NO solo de redes sociales on-line vive tu negocio	32
Comienza ya tu negocio on-line	33
Poco que perder y mucho que ganar.	34
Empieza a montártelo para generar tus propios ingresos.	34
Si puedes hazlo como un plan B	34
Muévete ¡YA!	34
Resumen de los primeros pasos a dar para iniciar tu negocio digital	36

¿Quién soy yo para escribir este e-book?



Hola,

Quizá recién me conozcas y me presento , soy Andrea Collazo, desde andreacollazo.com ayudo, apoyo, trasmito conocimientos y experiencias a otras mujeres de +45 o 50, que quieren un cambio en su vida.

Mi propuesta tiene que ver con el emprendizaje on-line. Con crear negocios digitales.

También tengo el blog profesoradeinformatica.com, allí encontrarás todo tipo de consejos, novedades, tutoriales y cursos sobre herramientas informáticas, claro ;-)

Toda mi vida estuvo relacionada con herramientas TIC, por eso puedo ofrecerte mi conocimiento y ayudarte con los temas tecnológicos.

En mi emprendimiento digital, he aprendido mucho y creo que ha llegado el momento de ayudar a otras mujeres a que se decidan y se lancen a la red.

He escrito este e-book, que espero sea un detonante para que tus ideas empiecen a fluir.

Como te conozco, sé que tienes muchísimas dudas, entre ellas para qué sirve el crear un blog y si realmente se puede vivir con un blog.

Lo que escribo lo hago desde mi propio camino de aprendizaje, yo misma he iniciado mi blog con ciertas dudas, pero aquí estoy ... el blog se ha convertido en mi forma de vida.

Y ahora ya voy por el segundo blog. ☺

El poder vivir sin jefes, disfrutando de tu pasión y ganando dinero en el camino es un cambio brutal para tu vida.

No te voy a engañar, también te voy a decir que es un trabajo que requiere decisión, dedicación, perseverancia, paciencia, pero yo no lo cambiaría por nada.

Te animo a que empieces tu negocio on-line, y cambies tu estilo de vida, ya me lo agradecerás ...



¿Por qué convertirte
en
emprendedora digital
con más de 45 o 50?

Ya sabes que Internet y las nuevas tecnologías ofrecen un mundo de posibilidades.

Estas herramientas te acercan a millones de personas y no son una moda pasajera, están aquí y lo que pasará es que irán a más.

Ser emprendedora digital y estar al frente de un negocio online te supondrá muchos desafíos, pero, te da la posibilidad de **crear una empresa basada en tus valores, pasiones y sueños.**

Algunos motivos para emprender en internet

El riesgo económico es muy bajo.

¡OJO! No esto diciendo que emprender online te costará 0€. Pero que comparando con los negocios tradicionales la inversión es mínima.

Ahora la inversión importante para que puedas llevar tu **negocio 2.0** adelante, la tendrás que hacer en tus conocimientos

Libertad, Movilidad, Conciliación

Sí, este dato es muy positivo. Puedes trabajar desde cualquier sitio con conexión a Internet.

Oficina en la mochila. ¿Qué opinas de empezar desde el salón de casa? Suena bien, ¿verdad?

Quizá ya tengas una tienda física, si le agregas una tienda on-line, que te permita vender más, podrías alcanzar más libertad para tu vida.

Internet no tiene límites.

En un negocio de los tradicionales, puedes tener límites de espacio, horario, stock, personal.

En internet esos límites se pierden.

Puedes vender sin estar en el mostrador de tu negocio (ordenador) y seguir vendiendo cuando duermes.

Porque dejarás tu negocio en modo piloto automático para que siga atendiendo a los visitantes y posibles clientes.

Si tienes competencia mucho mejor

Eso quiere decir que hay interés en tu nicho de negocio.

Preocúpate de ofrecer mucho valor en tus productos o servicios para diferenciarte.

Verás que los competidores están dispuestos a colaborar contigo y ayudarte en el camino.

Realmente **trabajar juntos en la red te hacer ir más rápido y más lejos.**

Nunca pienses que tu negocio no puede tener cabida en Internet

Por ejemplo, una peluquera, no puede peinar por Internet.

Pero si puede, vender productos para el cabello, belleza, etc., por Internet.

Quizá incluso pueda tener citas por Skype, Zoom o Meets para asesorar a sus clientas.

Es decir, lo que tienes que hacer es despejar tu cabeza y aceptar nueva ideas y modos de trabajo.

No importa si tu negocio va de formación, terapias, moda, arte, medicina, etc. todo puede tener su hueco en Internet.

Decídete ¡ya!

Mi sugerencia no es casualidad, lo que te cuento es mi propia experiencia.

Si bien yo siempre me moví en ambientes digitales, tuve que aprender muchísimo sobre emprender digitalmente para llegar a donde ahora estoy.

A ver si te encuentras en estas descripciones...

Estas son las realidades

☹ Estás trabajando (en el mejor caso) en un trabajo que no te agrada.

☹ No tienes trabajo desde hace ya ...

☹ Desde que estás sin empleo, has hecho todo tipo de curso esperando conseguir trabajo al final del mismo.

☹ Has hecho cientos de horas de formación, con la esperanza de que luego de las prácticas, muchas horas sin ingresos a cambio, te ofrecieran un contrato.

☹ Has cambiado tu curriculum, lo pasaste de cronológico a funcional, para ocultar la edad ☹.

☹ Te quitas trabajos, cursos, formación para hacerlo más corto y atractivo para el selector de personal.

☹ Le quitas experiencia y conocimientos para no parecer sobre cualificada

☹ En definitiva, dejas de ser tú, pero aun así no lo logras.

Y es que a diario escucho estas mismas historias, que son como o es la mía.

Me las comentan muchas mujeres, que al fin van empezando a creer que tienen que ser ellas las que decidan el cambio.

Mujeres maduras, con experiencia, conocimientos diversos que deciden dejar de querer parecer otras, más jóvenes, más inexpertas, para empezar a ser más ellas mismas.

Estas son las posibilidades

Seguir intentándolo, si a ti te parece válido, a mí también.

Seguir esperando que el estado, los políticos, las elecciones, etc. ... traigan luz a tu vida.

O...

Crearte una forma de generar ingresos.

Un autoempleo, un emprendimiento.

Algo que te quite del seguir ahí.

Mi propuesta: aprovecharte de Internet y la tecnología.

Y ojo, no te digo que vayas a alcanzar tú éxito de hoy para mañana.

Te estoy hablando de trabajar duro en tu proyecto.

Estos son los miedos

Lo sé, no te encuentras a gusto con la tecnología.

Llegaste ya madurita al contacto con ordenadores, teléfonos inteligentes, internet etc...

No es un tema que te resulte sencillo.

Apenas dominas el ordenador y sus funciones básicas.

Creas que los negocios en internet no son para tí.

Las redes sociales no te sientan del todo bien, aunque te vas adaptando a su uso.

En muchos de los temas digitales dependes de otros.

Te abruman los miles de apps, y cada novedad es un reto casi personal a vencer.

Estos son los quitamiedos

- **Autoconocimiento**
- **Formación**
- **Networking**

¿Cómo empezar?

El camino empieza en ti.

Tendrás que buscar en ti misma, lo que te apasiona, lo que sabes hacer, lo que no te gusta para nada, lo que tienes que aprender.

No es necesario tener todo clarísimo ya.

Cada día vas descubriendo novedades en ti misma y en tú proyecto.

Seguramente necesitará todo tipo de formación, pero no te preocupes, ahí está Internet para ayudarte. Y yo, claro ;-)

Para poder pensar en qué posible negocio desarrollar, te recomiendo empezar por lo que más te guste.

Pasarás muchas horas enfrascada en tu negocio, entonces que sea algo que te apasione de verdad.

Quizá seas experta en algún campo y puedas empezar por ese punto, pero ¿es el área que te apasiona?

Si te apasiona y eres experta en el tema ¡perfecto!

Si todavía dudas

Lo que has estudiado podría ser una posible empresa.

Ya seas abogada, médico, contable, terapeuta, esteticista.

Puedes ofrecer tu servicio o enseñar sobre algo en particular de tu ámbito profesional.

También puedes plantearte emprender con algún hobby.

Enseñando o dando servicios sobre temas como:

- manualidades, bricolaje, jardinería carpintería.
- cocinar, tejer, bordar, coser.
- ámbito de la estética, la moda, el diseño.
- escribir, pintar.

Todo puede ser reconvertido en negocio, solo tienes que encontrar al grupo de personas interesadas en el tema que escojas.

Siempre puedes encontrar un nicho de negocio ideal para lo que tú puedes ofrecer, solo tienes que exprimir un poco tu cabeza.

Seguro que encuentras gente que necesite tus servicios o aprender algo de lo que tú sabes hacer.

Eso sí, cuanto más enfocado sea ese grupo de personas a las que te quieres dirigir, mejor.

Por ejemplo, mi caso:

Mujeres de +45 o 50 que están buscando emprender online

Piensa en tu modelo de negocio

Ya has superado el primer escalón, es decir, saber qué vas a vender en Internet.

Ahora tienes que pensar en cómo hacerlo.

Lo más fácil inicialmente es ofrecer horas de tus servicios, por ejemplo, si eres abogada, terapeuta o diseñadora.

En estos casos, podría ser una hora o packs de horas o mensualidades, o

O tener la posibilidad de contratarte por una hora o por 10 con un descuento, así ya tendrías dos productos para vender, horas sueltas o pack de horas.

Si lo que ofreces, es algún tipo de producto, comida, ropa, artesanías etc... o, en el supuesto de tener una tienda física y quieras vender tus productos también por Internet.

Tendrás que tener una **tienda-online**, que aunque suene a complejo, no tiene por qué serlo, recuerda la tecnología está allí para ayudarte.

Por último, tienes la posibilidad de crear **infoproductos**, como por ejemplo **e-books** o **videocursos**.

Lo que tienen de bueno los **productos digitales**, es que los creas una vez y puedes venderlos muchas veces.

Este tipo de productos te permiten tener un negocio que no depende de tu presencia para funcionar, es decir que no están limitados por tus horas disponibles.

A esto tienes que apuntar, pero primero paso a paso ...

Hay que crear una audiencia interesada en tu negocio.

Piensa en lo que te hará diferente

Este punto es fundamental.

Es probable que ya haya más personas en Internet, ofreciendo lo que tú quieres vender.

Y eso es muy buena noticia, porque si no hay otros, podría querer decir que no hay interés en este tema.

La cuestión aquí, es encontrar tu ingrediente secreto, lo que te hace distinta al resto.

Puedes observar a tu competencia y encontrar los puntos que tú podrías ofrecer de manera diferente.

Pero, ¡ojo! No hagas un copiar y pegar de otro competidor y te vendas a menos precio para diferenciarte.

De esa forma no estarás aportando nada nuevo y competir por precios no es nada recomendable.

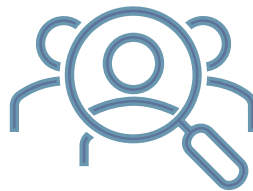
Muéstrate tal como eres, utiliza el lenguaje que utiliza tu cliente ideal.

Piensa en tu nicho de mercado

¿Y qué es un nicho de mercado?

Son grupos de personas que comparten características y necesidades similares:

- sexo,
- ciudad,
- edad,
- estado civil,
- formación,
- familia,
- hobbies,
- etc.



A los que les puedes ofrecer tu producto o servicio, de forma muy específica.

Porque los conoces mucho y sabes qué es lo que necesitan y tu producto o servicio resuelve.

El tener un nicho de mercado, te especializa en soluciones a su medida, cosa que otros competidores, difícilmente puedan hacer, porque no tienen tu “ingrediente secreto”.

En definitiva, es un grupo de gente con unas características homogéneas y un problema en común, con el que tú les puedes ayudar.

Cuanto más pequeño es mejor

Cuando pregunto a mis alumnas, quienes serán tus clientes ideales, suelen contestarme: ya que estoy en Internet a todo el mundo ¿no?

Error.

Aunque es habitual pensar que cuanta más gente tenga el nicho que has elegido, mejor, más para vender. En realidad, es todo lo contrario.

Si los otros competidores están ocupados tratando de ser todo para todos y de vender productos genéricos. Mejor aún, **es tu oportunidad para especializarte y resolver lo que los generalistas no ofrecen.**

Posicionarte en un nicho de mercado, se basa en la filosofía de que **es mucho más rentable ser un pez grande en una pecera pequeña, que un pez pequeño en un gran océano.**

¿Qué quieres, ser la mejor de un pequeño mercado, o una pequeña competencia en un gran mercado?

Para terminar de aclarar este punto, cuanto más defines el público al que te refieres mejor.

Ejemplos

- Servicio de Canguro
 - Tu clienta ideal podría ser Mujeres, madres, trabajadoras con hijos.
- Cuidadores de Mascotas
 - Familias a las que le gusta los viajes y tienen mascotas.

Y así ir definiendo los posibles clientes de tu negocio, cuanto más concreto mejor.

¿Por qué?, porque así podrás conectar mucho mejor con tus potenciales clientes y resolver problemas muy concretos, cubrir sus necesidades.

El nicho al que te vas a dedicar, tendría que tener un potencial de visitas a tu Web-Blog.

Cuanto más visitas, más posibilidades de conversión (que las visitas te compren) tendrás.

Dependiendo del producto a vender quizá necesites muchas visitas para conseguir una suma interesante.

Si vendes un e-book a 7€ sería bueno conseguir 1 millón de visitas.

Si vendes servicios o productos exclusivos, con muchas menos visitas alcanzarás ingresos interesantes.



Crear tu Web-Blog

¿Qué es y para qué sirve un blog? ¿Y qué diferencias hay con una página web?

Un **blog** es plataforma digital **para poder promocionar y difundir** tus productos, servicios, conocimientos.

Lo utilizarás para escribir contenidos de interés para el grupo que has seleccionado como nicho de mercado.

La principal diferencia con una Web es que, en una Web no estás generando contenido de forma habitual y permanente para atraer a tus clientes.

Una Web es prácticamente una tarjeta de visita on-line.

Una vez que alguien entró y la visitó ya no tiene ningún motivo especial para volver a visitarte.

En cambio, con un blog estarás publicando novedades para **atraer visitas a tu Web y claro, vender.**

¿Por qué crear tu plataforma digital Web-Blog?

Un Blog te permitirá:

Interactuar con lectores

Una Web-Blog, te permite **estar en contacto directo** con tus clientes o posibles clientes.

Interactuar con los lectores.

Es decir, podrás **conocer de primera mano cuáles son sus problemas, miedos o necesidades** para poder **generar servicios que solucionen estos problemas.**

Posicionarte como experta

También te hará **posicionarte como una experta en un tema**, esto es un generador de confianza muy importante.

La gente siempre busca resolver sus problemas con algún experto.

Dar a conocer tu expertise

El tener un blog te permite **aportar valor** a tus lectores.

El estar aportando valor, **genera la confianza** de los lectores que están ansiosos de resolver sus problemas.

Si ven que tú puedes resolverlos con lo que les cuentas en tus textos, tendrán confianza en lo que tú les estás diciendo

Posicionarte en google

Por otra parte, trabajar con un blog te da un **buen posicionamiento en Google.**

A Google le gustan las webs donde se están actualizando temas permanentemente, a la hora de posicionar preferirá sitios donde se está actualizando contenido a sitios donde hay una web estática y no hay nada que es esté modificando.

Visibilidad para tus productos o servicios

Un blog también les da mucha **visibilidad a tus productos, a tu negocio, a tu servicio.**

Porque tú estarás hablando sobre el propio negocio, propio servicio, o temas colaterales a estos productos o servicios.

Es una forma de publicidad barata

Requiere tiempo no te lo voy a negar, tendrás que estar preparando contenidos para poder darle visibilidad tu negocio.

Pero no requiere gran inversión y realmente da resultados muy interesantes.

Humaniza tu negocio

También **le da humanidad a un negocio.**

La gente ve que hay alguien que está detrás de un negocio y que está comunicando en el blog.

Puedes tener un negocio on-line y trabajar desde cualquier lugar con internet

Otra cosa interesante que tienen los blogs, es que **lo puedes manejar desde cualquier lugar del mundo.**

Te conviertes en un trabajador nómada, no tienes que estar en una oficina para tener un negocio, **tu oficina cabe en una mochila ...**

¿Cuánto puede costar iniciar una Web-Blog?

Los blogs son baratos

Puedes empezar a trabajar en un blog con un portátil desde casa.

Incluso puedes empezar en una plataforma gratuita, **no es lo que te recomiendo**, pero podrías empezar así.

O con muy poca inversión que sería un [dominio](#) y un [hosting](#), (supón unos 100€.) y estar dispuesta a aprender cómo crear tu propia Web-Blog de forma autodidacta, tendrías un negocio para empezar en Internet.

Mi recomendación: considera apoyarte en alguna experta que te guíe en el camino (Hola!), ten en cuenta que tu tiempo también vale y que es mucho más fácil avanzar rápido y acompañada.

¿Con qué herramienta se puede construir un blog?

Hay varias herramientas conocidas como CMS o gestores de contenidos, ej. [Wordpress](#), Blogger de Google, Joomla.

Gratuitas como el caso de Blogger o Wordpress.com.

Mi recomendación es crear la Web-Blog con **Wordpress.org**, es decir utilizando Wordpress y auto-alojando tu sitio. (Contratando un servidor donde alojar tu Web-Blog)

Tu sitio tendrá un aspecto muy profesional y tendrás a tu disposición muchas herramientas para dotarlo de diseño y funcionalidad.

Es una herramienta de creación accesible para usuarios que no son expertos técnicos.

No estoy hablando de **Wordpress.com** ¡cuidado! ya que es muy diferente.

En Wordpress.com puedes hacer tu blog totalmente gratis. Pero ...

- Tendrás tu dominio alojado en un servidor de Wordpress.com (no será tuyo).
- No podrás instalar ciertos plugins (pequeños códigos que dan más funciones a tu web) y tendrás varias limitaciones.

- Cuando llevas un tiempo en wordpress.com y tu blog crece necesitarás cambiar a Wordpress.org.
- Esto ocasiona pérdidas de posicionamiento en Google, configuración de estética en tu nuevo blog.

¿Por qué con Wordpress.org?

Es una herramienta de Código abierto

Qué beneficio te da esta característica, pues que es gratis, no tienes que pagar licencias por usarla.

Fácil de aprender y usar

Rápidamente podrás entender el funcionamiento. La edición de texto, imágenes, videos es muy simple.

Fácil de acceder

Con solo una conexión a Internet puedes agregar y modificar contenidos fácilmente.

Económico y rentable

Ahorrarás mucho dinero, porque puedes hacer tú las modificaciones y actualizaciones de tu Web-Blog

Muchas funcionalidades

Existen unas funcionalidades que en Wordpress se llaman “plugins”, se instalan fácilmente y funcionan perfectamente.

Las ventajas más técnicas

Su instalación es muy sencilla

No tienes que ser una técnica, se instala en pocos minutos, los hostings (lugar donde se aloja la web en internet) te lo facilitan aún más en su panel de control.

Las actualizaciones y mejoras son gratuitas

Cuando se libera una nueva versión estable, te dan un aviso en tu escritorio de administración para que le des al botón actualizar y listo.

Google ama a las Web/blogs creadas con Wordpress

Wordpress, viene muy preparado para posicionarse en Google, esto es una gran ventaja para que te encuentren en el buscador.

Soporte de una gran comunidad

Si tienes problemas, podrás lanzar tu pregunta a la comunidad y seguro que resuelves fácilmente tu duda.

Tu página se verá bien en cualquier dispositivo

Como sabes existe una gran cantidad de acceso a páginas vía móviles, en Wordpress, hay muchas plantillas responsivas (que se adaptan al medio donde se esté visualizando tu Web-Blog)

Puedes dar a tu Web muchas funcionalidades gratuitas

WordPress ofrece cantidad de plugins gratuitos. Cada plugin añade alguna funcionalidad en tu página web.

Podrás cambiar el estilo de tu Web-Blog con mucha facilidad

Puedes cambiar la apariencia de tu sitio web cambiando el tema con un solo clic. Hay muchísimos temas para Wordpress gratuitos

Se basa en estándares

Esto asegura que tu Web-Blog se visualice correctamente desde los navegadores.

¿Qué necesitas para empezar?

Esto es lo mejor de **emprender on-line**, no necesitas mucha inversión para empezar.

Puedes iniciarte desde la sala de casa, con una

- Conexión a Internet.
- Un ordenador
- Y una idea de negocio bastará.

¿Cuáles serían los primeros pasos para crear la web-blog?

Elegir un dominio.

El dominio es el nombre que le dará a tu sitio, ej. andreacollazo.com o profesoradeinformatica.com.

Hay que pensarlo bien, ya que es cómo te reconocerán tus posibles clientes.

El coste es mínimo y ronda los entre 10 a 30€.

Luego hay que elegir un hosting.

El hosting es un lugarcito en Internet para que tengas alojado tu Web-blog.

Hay muchos proveedores. Nacionales y extranjeros.

Es recomendable trabajar con buenos proveedores con soporte Wordpress.

El coste a partir de unos 80€ anuales.

Yo te recomiendo [Webempresa](#), que es el que uso y conozco.

Tendrás que instalar Wordpress en el hosting que elegiste.

Los proveedores con hosting para Wordpress ya tienen la opción para instalar fácilmente, en cuestión de unos pocos minutos ya tendrás tu Web-Blog on-line.

Métete en la cocina de tu Web-Blog

Elegir la plantilla

Primero tienes que **elegir una plantilla** para diseñar tu sitio.

La plantilla es muy importante, porque influye en cómo te ven tus lectores y clientes y agrega a tu blog funciones específicas.

Hay miles gratuitas y miles de pago.

Algo que debes tener muy en cuenta es que el tema que elijas sea responsivo, es decir que se adapte a los tamaños de pantallas donde se pueda ver tu sitio. Ordenadores, portátiles, tablets o móviles.

Puede iniciarte con una y cambiarte a otra sin problemas, solo un poco de

Agregarle funciones a tu blog: los famosos pluggins

Estas funcionalidades que se agregan a tu Web-Blog te permiten:

- Controlar el SEO (ya sabes el posicionamiento en Google)
- Compartir tus contenidos en las redes.
- Conseguir suscriptores.
- Verificar las estadísticas.
- Darle seguridad a tu sitio.

Crear unas páginas más estáticas como

- La de inicio
- Sobre mí, quien soy, etc...
- Las que hablen de tus productos y servicios
- Forma de contacto

Una vez creada la web-blog, **¿cómo se empieza a difundir?**



Convertirte en
bloguera

Lo más complicado será convertirte en bloggera:

Bloggear va a ser el eje alrededor del cual se va a mover toda tu actividad online.

Bloggear es el trabajo real en tu plataforma, es vender, es conseguir clientes, por tanto, es donde hay que centrarse.

Destaco algunas ventajas fundamentales que aporta el blogging a la hora de vender tus propios productos:

Bloggear genera confianza. Uno de los puntos más importantes para conseguir conversiones de ventas es generar una buena y leal audiencia.

En definitiva, terminar por convertir a algunos usuarios en clientes.

Debes demostrar que sabes de un tema para después poder vender.

Bloggear genera tráfico. No puedes vender sin tráfico. La mejor página Web del mundo con la interfaz más elegante y mayor usabilidad no vende si no atrae tráfico.

Bloggear te posiciona en buscadores. No solo genera audiencia a largo plazo, sino que te permite aumentar progresivamente tu posicionamiento en los buscadores, lo cual poco a poco va a aumentar tus lectores y tus posibles clientes.

¿Qué trucos se pueden usar para poder bloggear efectivamente?

Escribe sobre lo que te gusta y sobre lo que tengas muchos conocimientos.

Escribe pensando en un lector ideal.

Diseña tu lector, lo conoces porque ya has diseñado muy bien tu nicho de mercado, conoces sus necesidades, trabajo, familia, etc.

Así podrás conectar con él, porque le estarás hablando en su lenguaje.

Escribe estratégicamente, orientado a lo que quieras mostrar de ti o vender.

Escribe con frecuencia.

¿Qué significa conseguir suscriptores?

Un punto fundamental, **crear tu lista de suscriptores**. Desde el minuto cero de tu blog.

Empezar a obtener e-mails de lectores interesados en tus contenidos.

Esos lectores se convertirán en lectores recurrentes y empezarán a tener confianza en lo que tu compartas y en un futuro estarán dispuestos a comprarte algo.

¿Hay trucos para generar una lista y mantenerla?

Para esto hay muchas herramientas de e-mail marketing que te ayudarán a **construir la lista**, los formularios para dejar los mails y luego las campañas de comunicación con tus lectores.

Tu **lista de suscriptores** es un activo muy importante en tu proyecto.

Los **suscriptores** son a los que les enviarás tus contenidos:

- Cada vez que publiques,
- Contenidos solo para suscriptores,
- Cada tanto alguna oferta.

No solo debes hacer crecer la lista, sino mimarla.

Ofrece algún **regalo de bienvenida a la lista**, por ej. Un capítulo de un e-book, un video explicando algo, este e-book.

No envíes contenido sin valor. Ofréceles regalos u ofertas especiales por ser tus suscriptores.



Aprovecha las redes
sociales para difundir
tu negocio digital

Las redes sociales son herramientas para promocionar tu negocio.

Primero tienes que definir en cuáles estar, es decir dónde están tus posibles clientes.

Te doy una visión rápida de cada una, según mi criterio, para que vayas pensando si allí pueden estar tus clientes ideales.

Instagram

Instagram es una de las redes sociales más populares, con más de 1,000 millones de usuarios activos mensuales. Su audiencia es mayoritariamente joven, con un alto porcentaje de usuarios entre 18 y 34 años. España también figura entre los países con mayor uso de esta plataforma. Instagram te permite compartir fotos y videos, crear historias efímeras y conectar con una amplia comunidad a través de hashtags y menciones.

Para qué te puede servir:

- Mostrar el lado visual de tu marca.
- Conectar con clientes a través de contenido visual atractivo.
- Colaborar con influencers para ampliar tu alcance.
- Utilizar Instagram Shopping para vender productos directamente desde la plataforma.
- Crear y promocionar eventos y lanzamientos.

Facebook

Facebook es una de las redes sociales más grandes y conocidas del mundo, con más de 2,800 millones de usuarios activos mensuales. Su audiencia es diversa, abarcando todas las edades, aunque tiene una fuerte presencia de usuarios entre 25 y 44 años. España se encuentra entre los principales países que utilizan esta red. Facebook te permite compartir una amplia variedad de contenido, desde textos e imágenes hasta videos y eventos.

Para qué te puede servir:

- Conectar con una audiencia global.

- Publicar contenido diverso para mantener a tu audiencia comprometida.
- Utilizar Facebook Ads para llegar a un público específico y aumentar la visibilidad de tu marca.
- Crear y gestionar grupos para construir una comunidad alrededor de tu marca.
- Organizar y promocionar eventos.
- Realizar transmisiones en vivo para interactuar en tiempo real con tus seguidores.
- Analizar el rendimiento de tus publicaciones y campañas con herramientas de análisis de Facebook.

LinkedIn

LinkedIn cuenta con más de 135 millones de usuarios activos, de los cuales el 59% son hombres y el 41% son mujeres. La mayoría de su audiencia tiene entre 25 y 34 años, seguida por personas entre 35 y 54 años. España se encuentra entre los 15 países que más utilizan esta red. LinkedIn te permite conectar con otros profesionales de tu sector y es considerada por muchas personas como la mejor red social para profesionales.

Para qué te puede servir:

- Buscar nuevos clientes.
- Facilitar las relaciones con marcas influyentes para tu empresa.
- Crear círculos de contactos con profesionales cualificados y expertos del sector.
- Dar a conocer tu empresa y obtener información relevante a través de preguntas a distintos grupos.
- Captar talento.
- Publicar ofertas de empleo.

YouTube

YouTube es la plataforma de videos más grande del mundo, con más de 2,000 millones de usuarios activos mensuales. Su audiencia es muy variada, con usuarios de todas las edades. España es uno de los países con mayor consumo de contenido en YouTube. Esta plataforma te permite subir y compartir videos, crear canales de marca y monetizar tu contenido.

Para qué te puede servir:

- Crear y compartir videos educativos, tutoriales y demostraciones de productos.
- Alcanzar una audiencia global con contenido en video.
- Monetizar tu contenido a través de anuncios y patrocinios.
- Usar YouTube Ads para promocionar tu marca y productos.
- Construir una comunidad a través de suscripciones y comentarios en tu canal.

TikTok

TikTok es la red social de más rápido crecimiento, con más de 800 millones de usuarios activos en todo el mundo. Su audiencia principal son los adolescentes y jóvenes adultos, especialmente entre 16 y 24 años. TikTok permite crear y compartir videos cortos con música, efectos y filtros, facilitando la viralización del contenido.

Para qué te puede servir:

- Crear contenido divertido y auténtico para conectar con una audiencia joven.
- Aumentar la visibilidad de tu marca a través de retos y tendencias virales.
- Colaborar con creadores de contenido para promover tu marca.
- Usar anuncios en TikTok para llegar a un público más amplio.
- Promover productos y servicios con videos creativos.

Twitter

Twitter cuenta con más de 330 millones de usuarios activos mensuales, con una audiencia diversa que incluye tanto jóvenes como adultos. España está entre los países que más utilizan Twitter. Esta plataforma permite compartir mensajes breves, conocidos como tweets, y es ideal para la comunicación en tiempo real.

Para qué te puede servir:

- Compartir noticias y actualizaciones de tu empresa.
- Interactuar directamente con tus seguidores y clientes.
- Monitorear tendencias y conversaciones relevantes para tu sector.
- Hacer campañas de marketing y promociones en tiempo real.
- Resolver dudas y gestionar la atención al cliente.

NO solo de redes sociales on-line vive tu negocio

El **networking** es una actividad que debes incorporar como emprendedora.

No tomes al networking como una técnica para vender, o una habilidad de algunos.

Considéralo un comportamiento, la idea es salir cada mañana desde el momento 0 atenta a las posibilidades que te traerá el día.

El hacer networking es una filosofía que se trata de dar y recibir.

La unión hace la fuerza, sí, es muy importante tener una red de apoyo, ayuda y te ayudarán.



Comienza ya tu
negocio on-line

Poco que perder y mucho que ganar.

Como has visto, iniciar tu negocio digital, no te requiere mucho dinero, aunque sí mucho trabajo inicial.

No te des excusas como: no tengo tiempo, no sé por dónde empezar, no me trae beneficios a corto plazo, no tengo nada que ofrecer. Etc, etc,

Ya sea que tengas un trabajo precario, un trabajo que no te gusta, un trabajo que no te permite crecer, o estés desempleada, no te quedes atrás.

Toma la decisión, fórmate en lo que necesites para poder ofrecer tus servicios o productos por Internet.

Empieza a montártelo para generar tus propios ingresos.

Ya estás tardando en empezar a generar [tu marca personal on-line.](#)

Como te digo en el título no tienes nada que perder, quizá el tiempo, aunque el tiempo que utilices para aprender nunca será un tiempo perdido.

Si puedes hazlo como un plan B

Como las facturas están allí y hay que pagarlas, si puedes, compagina tu tiempo de toma de decisiones, investigación, aprendizajes con una actividad que te genere ingresos.

El iniciar tu negocio, empezar el blog, conseguir hacerlo visible, crear tu marca en Internet te llevará tiempo, ente 3 a 12 meses, según el tiempo que le dediques.

Muévete ¡YA!

Por si aún te quedan dudas, otro empujoncito

Ya sabes que es poco probable que alguien llame a tu puerta para darte trabajo. Génalo.

Ya hablamos del tema curriculums ¿no? ¿Vas a seguir esperando?

No te digo que te embarques en una aventura loca, si puedes, ve a tu ritmo, disfrutando de crear tu propio negocio on-line.

Tendrás mucho que aprender por delante. Mis blogs te ayudarán con bastantes cosas. ¡Cuenta conmigo!

Invierte mucho tiempo en dos cosas importantes, encontrar lo que más te apasione hacer y el nicho de gente interesada en lo que quieres ofrecer.

Márcate unos objetivos en el tiempo. Te ayudarán a no relajarte y ser constante.

Resumen de los primeros pasos a dar para iniciar tu negocio digital

Ya lo sé, parece mucho tema, pero verás que, pasada la primera curva de aprendizaje, el camino se hace mucho más llano.

Y ahora un paso a paso inicial, para animarte.

- **Encontrar** tu posible negocio entre tus capacidades, habilidades, conocimientos.
- **Verificar** que alguien pueda tener interés en este posible emprendimiento. (Nicho de mercado)
- **Bautizar** a tu bebé, (elegir y comprar dominio).
- **Alquilar la casa** en internet para tu proyecto (contratar hosting).
- **Revisar y acondicionar** las instalaciones (Instalar Wordpress en tu hosting).
- **Decorar tu negocio** (elegir una plantilla bonita y con estilo).
- **Ordenar tus muebles** (organizar tus páginas y contenidos).
- Puesta en marcha de tu **empresa 2.0**

¡Ojalá te decidas!

Te dejo aquí enlace a mis contenidos sobre [Los Pilares de tu Negocio Digital](#)

No dudes en contactarme y consultarme si tienes cualquier duda, mi mail hola@andreacollazo.com