

EL MERCADEO CON ARTÍCULOS: Un método revolucionario – Parte I

[Publicaciones TECNICADOCENTE.COM](http://Publicaciones.TECNICADOCENTE.COM)



FELIX MIRANDA QUESADA



No es mentira. Tener un sitio web o un blog, aun y cuando el propósito no fuera hacer negocios, no tendría sentido, si éste no tuviera visitantes que lleguen a disfrutar de lo que se ofrece en el mismo.

En otro artículo me referiré a la afirmación anterior, desde el punto de vista no comercial, es decir cuando el propósito de tu blog o sitio web fuera de carácter social, cultural o de otra naturaleza y no para hacer negocios. Esta serie de artículos están dirigidos a aquellos sitios web o blogs que han sido creados con el firme propósito de tener un negocio en internet, que en el corto, mediano o largo plazo, genere ingresos y ganancias. Entonces, la afirmación de que un sitio web o blog sin visitantes no tiene sentido, está dicha, en este artículo, en el más estricto sentido comercial.

Situación similar ocurre con cualquier negocio fuera de internet, o negocio tradicional, cuando no tiene visitantes, sea éste un restaurante, una tienda de abarrotes, de ropa, o de artículos de lujo. Son los visitantes a un negocio y potenciales clientes, la razón de ser de éste.

Esta secuencia de artículos que estaré publicando, están referidos al Mercadeo con Artículos (Marketing con artículos). Lo relevante de este tema, lo constituye un hecho digno de ser valorado, como lo verás en los siguientes apartados, el bajo costo que este representa para hacer publicidad de tu negocio y los productos que comercializas.

¿Qué es el mercadeo o marketing con artículos?

Es una forma, método o estrategia de promocionar tu sitio web o blog y en ellos tus productos y, lo mejor de ello es, que lo puedes lograr de una forma totalmente gratis. Sí, publicidad gratis y altamente efectiva.

Este método está garantizado como uno de los métodos más efectivos, a la hora de promocionar productos o servicios en internet, lo que le da a tu negocio una garantía de éxito cuando se sabe utilizar. Literalmente, puedes ver aumentarse las ventas en muy corto tiempo mediante el mercadeo con artículos.

¿Cómo funciona el sistema de mercadeo con artículos?

Escribir, puede tener diversos objetivos, según quien escriba; pero, en el contexto que he enfocado el tema del marketing con artículos, el objetivo es uno, con sus respectivas derivaciones: "*promocionar tu sitio web, blog o producto*", generar tráfico y, finalmente, obtener ingresos y ganancias del negocio que se posee en internet.

De acuerdo con mi propia experiencia y sin la intención de que desaproveches todas aquellas ideas que te puedan proporcionar expertos en la materia, el sistema es, no solo barato, como lo he mencionado, sino sumamente fácil de realizar y consiste, básicamente en:

1.- Escribir artículos relacionados con el tema principal de nuestro negocio o producto y publicarlos en sitios de contenido gratis (conocidos comúnmente como "directorios"). ¿Qué son los directorios? Los directorios son sitios web que mantienen una lista de sitios ordenados temáticamente por idioma, países, actividad o rubro, etc., que previamente han sido indexados de forma manual y que están dispuestos a publicar tus artículos, bajo ciertas condiciones que puedes encontrar en esos mismos sitios.

2.- Escribir artículos y publicarlos en tu propio blog o sitio web.

A pesar de lo sencillo y barato de esta actividad y el poco tiempo que requiere, esta práctica puede aumentar de manera considerable el tráfico a tu sitio web o blog y permitirte generar ventas, con las consecuentes ganancias que requiere el negocio.

La 'ciencia' de esta práctica está en él o los enlaces que se colocan en partes estratégicas de los artículos publicados en los sitios de artículos gratis, enlaces que apuntan hacia tu sitio web o blog, para que, al llegar un visitante a tu sitio a través del enlace puesto con ese fin, tenga acceso al producto o productos del negocio al que te dedicas. Esto puede hacer que este visitante, una vez dentro de 'tu negocio' realice alguna compra, generándote las tan ansiadas ganancias.

Pero, el enlace no se coloca, normalmente al inicio del artículo. Esto le daría al lector la idea de que el propósito de tu artículo es de mera publicidad y no de información útil, que es, lo que en primera instancia, los visitantes a los sitios web o blogs, buscan. Por esta razón debes garantizarte que, no importa donde se encuentre el enlace que hayas colocado, tu visitante lo verá y hará "click" en él ¿Cómo lograrlo? Logrando que los visitantes lean tu

artículo en su totalidad ¿Cómo lograr que tu artículo sea leído completamente? Publicando artículos de calidad, con contenido actualizado y de interés para tus visitantes. Una forma de anticiparte, para saber si tu artículo será del agrado de tus lectores es, probándolo tú mismo, leyéndolo como si no fuera tuyo. ¿Te gusta tu artículo? Si es así, hay una gran probabilidad de que guste a otras personas; pero, de no ser así deberías desecharlo inmediatamente o hacer todas las correcciones que consideres necesarias. No puedes esperar que alguien guste de lo que tú mismo no gustas. Y ¿qué debe gustarte de tu artículo? En primer lugar, el contenido. Este debe ser un tema de interés y actualizado, de preferencia original, producto de tu conocimiento, estudio o investigación. Si practicas el "copy – paste", existe una gran posibilidad de que tu artículo sea rechazado por los lectores, por varias razones; una de ellas, por ser contenido ya visto anteriormente por ellos. Otro aspecto que debería gustarte de tu artículo, para esperar que guste a los demás es "la redacción". La forma como esté enfocado tu artículo, podría hacer la diferencia entre un artículo agradable y uno desagradable. Son muchos los puntos que se pueden tratar en cuanto a la redacción de un artículo, aquí mencionaré dos de ellos: *sinceridad* y *respeto*. Nunca se debe mentir o inventar acerca de un tema, solamente por escribir y publicar algo. Es por ello que para escribir se debe tener conocimiento previo del tema, o realizar estudios e investigaciones sobre la temática o nicho que se quiere escribir.

En cuanto al respeto, ha sido uno de los puntos en los que, en mi opinión, fallamos muchos escritores y esto se puede ver, desde los títulos de los artículos hasta su contenido. En muchos casos, esto podría deberse, entre otras razones, a que se traducen, literalmente, expresiones utilizadas en inglés y dirigidas a ese mercado por parte empresarios del mercado anglo – americano. ¿Qué tiene que ver esto? **La cultura**. Debemos tener presente que existe una gran brecha entre las culturas americana e inglesa, y la cultura hispana, principalmente la de los países latinoamericanos. Por lo tanto, expresiones en los encabezados como "**a prueba de idiotas**", que es frecuente encontrarlos en los anuncios promocionales y otros escritos en inglés, podrían no ser adecuados y, más bien, perjudiciales, en cuanto al objetivo de tu negocio.

Otro ejemplo podría ser el uso del término **novato**, ampliamente utilizado en inglés. En algunos países de habla hispana, este término es "chocante". Por ello, personalmente, prefiero escribir: "*Esto es para personas que recién comienzan en los negocios online*" en vez de "*esto es para **novatos***".

El uso de los enlaces de entrada o *back links*.

Como indiqué anteriormente, el éxito de los artículos, como medio promocional o publicitario, está en la colocación de enlaces (links) dentro del artículo que al ser cliqueados por el lector lo dirijan a tu sitio web o blog, de otra manera, tu artículo no tendría sentido como medio publicitario. Estos enlaces se constituyen en *enlaces de entrada*, lo que significa que los motores de búsqueda en la red de internet detectarán que tu sitio web está siendo visitado por muchas personas, y "entenderán" que tu sitio web o blog es muy recomendado, por lo que lo ubicarán en una buena posición o ranking dentro de la red de internet. Así, aumentarás el tráfico a tu sitio, ya que será 'posicionado' por los buscadores, de tal manera, que cuando las personas hagan búsquedas de temas relacionados con tu producto o sitio web, encuentren tu sitio o blog. Por lo tanto, entre más cantidad de artículos escribas y publiques en diferentes sitios web o 'directorios', más cantidad de enlaces apuntando a tu sitio web tendrás, lo que "agradará" a los mayores motores de búsqueda y considerarán tu sitio web, como un sitio de importancia. Recuerda, los enlaces de entrada o *back links*, que son las visitas a tu sitio web, desde tus enlaces le dará a éste, ante los buscadores, un lugar de importancia. El resultado será, más clientes potenciales. En muchas ocasiones, aun y cuando un visitante ande "navegando" por la red sin un rumbo específico, siempre habrá la posibilidad de que se interese en lo que estás ofreciendo en tu sitio web, aunque sea en un futuro de mediano o largo plazo. Esto último, por cuanto podrías utilizar la técnica de los marcadores sociales o *bookmarking*, a los que haré referencia en otros artículos.

En algunos casos, algunas personas que hacen búsquedas, ya saben de manera específica lo que necesitan, sin embargo les cuesta decidirse entre tantas alternativas ofrecidas en la red de internet. Hay muchas posibilidades de que estas personas se encuentren con tu artículo, y éste despierte su interés, y al final los conduzca, a través de los enlaces que has colocado, hasta tus productos y promociones.

Hasta el próximo artículo sobre [**Marketing con artículos.**](#)

[**Grupo Miranda-Consultores Empresariales**](#)

[**Asesoría Virtual Integral**](#)