

Autor: Félix Miranda Quesada

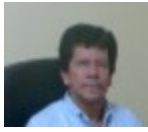
Principios Básicos De Los Negocios En Internet

Un enfoque realista, claro y sencillo

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



[Publicaciones TecnicaDocente.com](http://Publicaciones.TecnicaDocente.com)



Principios Básicos De Los Negocios En Internet Un enfoque realista, claro y sencillo

[Publicaciones TECNICADOCENTE.COM](http://www.tecnicadocente.com)

Autor: Félix Miranda Quesada



El tema de 'los negocios en internet' no es nuevo. Todos los días vemos en la red de internet o directamente en nuestro correo electrónico, ofrecimientos de oportunidades de negocios, como no había sido visto en la historia de los negocios tradicionales.

Me ha tocado vivir esa historia y puedo afirmar que, enfrentar ese "fenómeno" explosivo de los negocios por internet, cuando se refiere a ofrecimientos, no es fácil. Hay varias razones para ello y en este breve reporte quiero enfocarla, aunque de una manera sucinta, lo más claro posible.

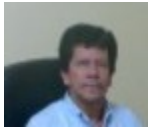
1.- Abundancia de ofertas con algunos puntos de verdad en común. Dentro de toda la diversidad de ofrecimientos publicitarios respecto de los negocios en internet, se encuentran algunas verdades, aún dentro de lo que no es muy serio o formal. Por ejemplo, una verdad que se suele "revelar" es que, la mayoría de las personas que dependen o dependemos de un trabajo como asalariados, carecemos de lo que en la actualidad se denomina 'Libertad Financiera' y 'Libertad Personal' y esto, aun y cuando se ocupen puestos de importancia. Esto es innegable y, aún los que nos ofrecen negocios en internet de dudosa naturaleza, lo saben, pero también lo sabemos los que hacemos negocios de forma seria y responsable.

Los que ocupamos o hemos ocupado un puesto de jefatura, por ejemplo, nos damos cuenta que aún en vacaciones andamos con pendientes por la responsabilidad inherente al trabajo que desempeñamos. Lo anterior no tiene justificación ni aun cuando ese tiempo, que en realidad nos pertenece a nosotros y a nuestra familia, nos fuera retribuido económicamente.

Un educador (profesor o maestro) debe, además del tiempo de trabajo en aula, utilizar los fines de semana y días feriados en preparación de trabajos a asignar, tanto 'trabajos cotidianos como 'trabajos extra clase', revisión de trabajos, preparación de exámenes, revisión de exámenes y un sinfín más de tareas que no solamente los privan de su tiempo de descanso y diversión, sino que no les es remunerado.

Muchos casos más como el anterior podrían ser descritos y, de hecho, son utilizados por muchas personas a la hora de promocionar sus propuestas o modelos de 'negocios en internet'.

Aunque ya en otras oportunidades hemos abordado este tema, en este reporte quiero presentar algunas experiencias desde un enfoque teórico, práctico y realista.



Principios Básicos De Los Negocios En Internet

Un enfoque realista, claro y sencillo

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

Autor: Félix Miranda Quesada

Algo de mi historia en los negocios en internet

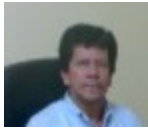
Escribir un poco sobre mí historia tiene un solo propósito: que el lector conozca las razones por las cuales estoy en el mundo de los negocios en internet y, a la vez, qué me faculta para tratar este tema que, de alguna manera, es aún novedoso para muchas personas, sobre todo en el mercado hispano.

Como quizás ya lo sepan algunos lectores, me he desempeñado por más de 25 años en el campo de la Asesoría y Consultoría en Contabilidad, Administración de Empresas, Finanzas y Auditoría, complementando lo anterior con el campo de la docencia y la gestión educativa en los niveles de secundaria, preparatoria y universitario. Mi formación y conocimiento en los campos mencionados me “obliga” a analizar profundamente cualquier propuesta de negocios, tanto online (en internet) como offline (negocios tradicionales) y a la vez, me obliga a ser transparente con mis lectores, estudiantes y clientes. Lo que, en consecuencia, me obliga también, a realizar investigaciones serias sobre los temas que transmito a las demás personas.

Como lo escribí hace algún tiempo, una experiencia como profesor universitario, me “empujó”, de alguna manera, a incursionar en los negocios por internet. En este enlace está un breve [artículo](#) que narra como me inicié en el mundo de los negocios en internet o, lo que teóricamente se conoce como comercio electrónico.

El proceso de mi formación ha tenido varias etapas que van desde la investigación sistematizada hasta los análisis comparativos entre los negocios fuera de internet con los negocios en internet y luego estudios comparativos de diferentes modelos del comercio electrónico. He obtenido formación, tanto en el mercado hispano como en el mercado inglés, lo que me ha permitido conocer las características y formas de trabajar de los diferentes actores de cada mercado, aprendiendo cosas interesantes de cada uno, las cuales comparto con mis lectores en los diferentes artículos, reportes, libros y cursos que publico, muchos de ellos totalmente gratis. Además, con el propósito, no solo de hacer negocios, sino de contar con bases sólidas para emitir juicios y opiniones acerca de los diferentes modelos de negocios, estoy trabajando también en el mercado inglés, lo que hago con mi sitio web ['Global Success For All'](#).

2.- La historia que no acaba. Desde el momento que se inicia la investigación para conocer sobre negocios online, se enfrenta el investigador o estudioso de este modelo de negocios con una realidad, la cual es ineludible en este campo, esta realidad es, que se debe suministrar información personal a muchas personas, principalmente el correo electrónico donde queremos recibir información relacionada con la temática investigada o que queremos estudiar. Esto no es nuevo. Hace algunos años cuando íbamos a la Oficina de Correos (Oficina Postal), al abrir nuestro casillero nos encontrábamos con una gran cantidad de correspondencia, mucha de ella consistiendo en publicidad de diferentes fuentes. Además, quejarnos de lo anterior, podría convertirse en paradójico y arma de doble filo, puesto que si el lector está pensando en sumarse al grupo de empresarios en internet, se verá en la necesidad de utilizar



Principios Básicos De Los Negocios En Internet Un enfoque realista, claro y sencillo

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

Autor: Félix Miranda Quesada

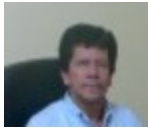
prácticas similares (no iguales) a las que venimos describiendo; sin embargo, el propósito debe ser, precisamente, aprender cómo hacerlo de la mejor manera, desde los puntos de vista ético y legal, y es por eso que continuamente compartimos información con nuestros lectores y, a la vez, brindamos [capacitación integral 'Asesoría Virtual'](#) en las áreas de comercio electrónico y mercadeo por internet.

Uno de los primeros pasos que se debe aprender, en la parte administrativa, cuando se empieza con un negocio en internet es, la forma de administración o gestión de la correspondencia (gestión de correos electrónicos). En algunos artículos, reportes y libros he escrito sobre los 'auto respondedores' y su gran utilidad para automatizar las operaciones y actividades en internet. Sin embargo, de acuerdo con nuestra experiencia en el uso de esta fantástica herramienta, podemos afirmar que ésta no realiza análisis y clasificación de correspondencia. Éste es un trabajo que le corresponde al dueño del negocio directamente. Es importante mencionar que los administradores de correo electrónico (Hotmail, Gmail, etc.), en ocasiones reportan o envían algunos correos de los que recibimos, al "correo basura" o "S*P*A*M", a pesar de que el destinatario no lo considere como tal y, caso contrario, algunos correos que consideramos basura nos llegan a nuestro correo sin que el sistema nos sugiera nada respecto de su condición de correo basura.

Por una parte, el emprendedor, quien se inicia en los negocios en internet, deberá aprender a 'discriminar' de primera entrada, entre correo basura (correo no deseado, pero recibido) y correo deseado o, por lo menos, aceptable. A la vez, una vez que se identifica el correo no clasificado como basura, deberá asignársele grados de prioridad a cada clase. Esta prioridad puede ser hecha sobre la base de: *el remitente o el tema*. Obsérvese que no he afirmado **asunto**, debido a que en la actualidad, el **asunto** en los correos electrónicos es demasiado informal, en donde la única limitación es la imaginación de quien envía los correos.

Por ejemplo, tomando algunos 'títulos del asunto', en este mismo instante y para este reporte, de una de mis cuentas de correos electrónicos, podemos leer títulos como: "Te funcionó", "Celebra conmigo", "Hey", "Cool free report" "Envíe correos y gane dinero". Tomando dichos títulos, utilizados como "asunto" por parte del remitente, difícilmente podría el receptor utilizarlos como base para priorizar qué correos deberá, realmente, leer. En este caso, será mejor un breve escaneo del tema para clasificarlos como prioritarios o no. Ese breve escaneo nos dirá si se necesita leer durante el día ese correo o no, o si, definitivamente, deberá reservarse para ser borrado en la primera oportunidad.

Personalmente he establecido como norma personal priorizar los correos electrónicos en los que invertirá parte de mi tiempo diario, teniendo como base el *remitente*. Con el paso del tiempo hemos de identificar a quienes nos envían correos con información, no solo útil, sino también oportuna.



Principios Básicos De Los Negocios En Internet

Un enfoque realista, claro y sencillo

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

Autor: Félix Miranda Quesada

Este punto que venimos tratando, sobre la correcta administración del correo por parte de un emprendedor o empresario del internet es muy importante, por varias razones: *se evita la pérdida de un tiempo muy valioso que deberíamos dedicarle a nuestro negocio o empresa en internet.* En este sentido debe tener claro el nuevo emprendedor que, prácticamente, todo correo recibido contendrá uno o más enlaces, los cuales nos redirigirán a páginas web donde encontraremos, generalmente, largas ‘cartas de venta’ de productos o servicios que querrán vendernos. Lo mismo hacemos o haremos nosotros si iniciamos y desarrollamos negocios en internet; esa es, una parte del modelo. Por lo tanto solo debíamos acceder a correos en los que nos pueda interesar encontrar enlaces a páginas web de nuestro interés y utilidad.

Otra razón es, que al acceder a cualquier correo y clicar cualquier enlace, nos exponemos, sin darnos cuenta, a quedar suscritos a diferentes bases de datos de personas o negocios en internet que, con el tiempo nos bombardearán, aún más, con correos ‘no deseados’, generalmente con el mismo tema o asunto, aunque de diferentes remitentes, pero para los cuales ya hemos dado nuestro consentimiento. Esto ocurre, por cuanto, algunos empresarios crean, lo que ellos han dado en llamar “*alianzas estratégicas*”, lo que, en nuestra opinión, podría no estar siendo bien interpretado y manejado, en perjuicio de los suscriptores que se ven literalmente “bombardeados” por correo basura o SPAM de muchos remitentes con el mismo contenido y los mismos ofrecimientos.

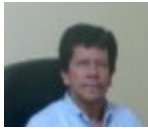
Podemos asegurarle al lector que, en nuestro caso, no utilizamos tales prácticas, debido a que tenemos un concepto diferente sobre las alianzas estratégicas y, la creación de alguna alianza con algún empresario, nunca implicará proveer ni comprometer el correo u otra información de nuestros suscriptores, a terceros.

Estas afirmaciones de nuestra parte, no significan “*no hagas*”, son consejos que el lector puede tomar y aplicar, si aún no cuenta con experiencia en el mundo de los negocios a través de internet.

3.- Las verdades a medias. Otro aspecto que hace difícil para los nuevos emprendedores o quienes por primera vez desean crear un negocio o empresa en internet es lo que en ‘[Asesoría Virtual](#)’ llamamos **verdades a medias**. Es un tema bastante sensible pero de obligatorio conocimiento.

La sensibilidad de este tema y su tratamiento se da por diferentes razones. Por una parte, involucra a muchos empresarios expertos del internet, con poca o nada de *responsabilidad social empresarial*, quienes nos dicen solo las verdades que conviene a los intereses de sus negocio y no al interés mutuo.

Dentro de esa parte de “verdad” que nos presentan está la que ofrece “*hacerse rico en unos pocos días y que lo lograremos adquiriendo los productos que ellos nos ofrecen*”.



Principios Básicos De Los Negocios En Internet

Un enfoque realista, claro y sencillo

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

Autor: Félix Miranda Quesada

Otras verdades a medias son: *“es tan fácil que no necesitas un sitio web”, “puedes trabajar desde un ‘café internet’”, “no necesitas un producto” “...despide a tu jefe”*. Para las personas que han tenido alguna experiencia con negocios similares fuera del internet, será más fácil comprender lo que nosotros llamamos *verdades a medias*.

Otros, de manera similar, pero en sentido contrario, nos dicen dentro de “sus verdades” que es sumamente “difícil” pero con el producto o productos que ellos nos venden, se nos hará “así de fácil”.

Se trata de utilizar el sentido común para poder diferenciar, entre la abundancia de ofrecimientos, aquellos que sean proyectos o negocios serios y que, utilizando los mecanismos disponibles y de uso general en los negocios de esta naturaleza, nos permitan la mayor capacidad de comprobación sobre la existencia de una empresa o negocio serio, para realizar negocios con ellos. No es difícil si dedicamos tiempo. Debemos recordar que se trata de nuestro dinero, nuestro tiempo y el éxito y bienestar nuestro y de nuestra familia.

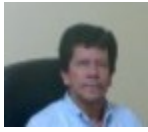
El que mucho abarca...

El uso de la expresión con la que he nombrado este subtítulo es muy común, para indicar que no se pueden hacer demasiadas cosas a la vez. Esto es muy cierto cuando se trata de realizar negocios en internet, principalmente cuando apenas se inicia con un emprendimiento online y por lo tanto no se tiene mucha experiencia ni dominio de algunas herramientas que ayudan a automatizar nuestro negocio.

Sin embargo, en ocasiones es difícil sucumbir a la tentación de examinar todo lo que recibimos en nuestro correo, sea regalado, ofertas de bajo precio e, inclusive, compras de precios altos. Aquí es muy importante lo dicho líneas atrás respecto de haber identificado remitentes de quienes nos interesa recibir información. Esto no significa comprarles todo lo que nos ofrezcan, pero sí, tener una alternativa que nos evite caer en la tentación de tener que leer todo o comprar todo lo que recibamos, por cuanto sabemos que, en el momento que lo necesitemos lo obtendremos de las personas que hemos identificado como confiables y serias.

Paso a paso

Es probable que muchos de los temas con los que nos encontramos cuando nos dedicamos a construir un negocio en internet sean útiles y necesarios, pero no imprescindibles en todas las etapas del proyecto. Es por ello que será necesario determinar qué es imprescindible en cada etapa de nuestro negocio para no gastar energías, tiempo y dinero donde aún no es necesario y fortalecer las áreas del proceso que se requiera en esa etapa.



Principios Básicos De Los Negocios En Internet

Un enfoque realista, claro y sencillo

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

Autor: Félix Miranda Quesada

Comercio Electrónico y Marketing por internet

En un libro que estaré publicando próximamente se explican estos conceptos de manera independiente. Sin embargo, en el mismo se hace énfasis en el hecho de que con mucha frecuencia, los diferentes autores de negocios en internet han venido utilizando ambos términos para referirse a una misma cosa: *desarrollar negocios en internet*.

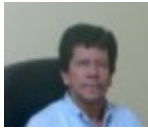
Para los efectos de este reporte debemos decir que existe una diferencia marcada entre ambos conceptos, pudiéndose considerar cada uno de estos campos, una especialidad. Por lo tanto, algo muy importante para las personas que deseen tener una empresa en internet será, decidir si su especialidad será el comercio electrónico, el mercadeo por internet o ambas a la vez. En este último caso, se deberá poner especial atención a cada uno de ellos a la hora del aprendizaje, con gran énfasis al último, o sea al marketing por internet, ya que se puede ser un experto en generar productos (info productos: libros electrónicos, reportes, videos, audios, cursos, seminarios, etc.), pero no ser capaces de venderlos, lo que al final no tendría gran sentido.

Para hacer más entendible el párrafo anterior, veremos un ejemplo: “Una persona que abre un restaurante, realiza compras, contrata personal para la preparación de las comidas y demás actividades para vender el producto, es un comerciante. La persona que logra que muchas personas lleguen a dicho restaurante y consuman los ‘platos’ que ahí se ofrecen y, además logra que regresen una y otra vez, es la que hace un marketing efectivo. Esta persona podría ser el mismo dueño - comerciante.

En este punto es donde suelo ver cómo, muchos empresarios del internet podrían estar engañando a las personas que desean tener un negocio en internet. Esto, por cuanto el marketing no se hace de la noche a la mañana en ningún negocio. A las personas no las podemos obligar a visitar nuestro negocio y, menos aún, a comprarnos y, para obtener ganancias hay que generar ingresos, para generar ingresos hay que realizar ventas y, para esto se debe tener un ‘mercado’ dispuesto a comprarnos.

Sin estos elementos básicos, un negocio en internet no es un negocio...

Hace algunos años, mi compañero de viaje en un autobús en que viajaba, cuando nos presentarnos me comentó que él era comerciante. Creo que, como me ocurrió a mí, le hubiera ocurrido a cualquiera: imaginarse que mi compañero era propietario de un establecimiento comercial, con un inventario de productos, algunos empleados trabajando para él y, sin duda, ganancias significativas. Lo que no creo que alguien se imaginara ante la afirmación de esta persona es que ésta no tenía un establecimiento (aunque fuera pequeño) y menos aún que no tuviera algún producto que vender. Desde el momento de que se presentaba como comerciante, la lógica más elemental nos hubiera dicho que era poseedor de estos elementos básicos.



Principios Básicos De Los Negocios En Internet

Un enfoque realista, claro y sencillo

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

Autor: Félix Miranda Quesada

Al ahondar más sobre la actividad de mi compañero de viaje, supe que se dedicaba a vender [tamales](#), los que preparaba junto con su esposa en un pequeño local contiguo a su casa de habitación, que disponían de pequeño equipo de cocina especial para la actividad y que él se encargaba de la distribución. Pude concluir que, efectivamente, mi compañero era un comerciante.

Elementos básicos necesarios para un negocio en internet

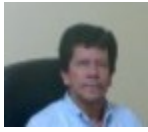
Deseo y voluntad. Solamente si estamos totalmente conformes con nuestro trabajo actual, el salario que tenemos, el horario al que estamos sujetos y la subordinación continua, y que, además, tengamos la seguridad de que nunca quedaremos desocupados por ser despedidos en cualquier momento por un capricho de nuestros superiores o una mala praxis de nuestra parte, es probable que no hayamos pensado ni por un momento tener un negocio o empresa que nos genere ingresos extra, con los cuales mejorar nuestra situación económica y social. En el caso contrario, que es el común denominador, el deseo de abrir y operar un negocio, no importa si éste es uno tradicional o uno en internet, dicho deseo deberá estar acompañado de **voluntad** para realizarlo. **El deseo lleva a la intención, la voluntad conduce a la acción.**

Conocimiento. Toda actividad para ser desarrollada requiere de conocimientos básicos. Los negocios o empresas en internet no son la excepción, es igual que en los negocios o empresas tradicionales. Es por eso que los negocios fuera de internet contratan personas con diferentes especialidades como *producción, ventas, finanzas, contabilidad, recursos humanos, etc.* Esto solo en la parte administrativa, más las actividades propias de la parte operativa.

Cuando describimos las actividades que se deben llevar a cabo en un negocio tradicional, no debemos pensar, ni por un momento, que el dueño de éste o su administrador están obligados a ser especialistas en todas y cada una de esas áreas; sin embargo, un conocimiento básico de todas las actividades es deseable.

Puedo asegurar, por experiencia propia, que es similar en los negocios en internet. Existe una serie de actividades que se deben llevar a cabo, tanto desde el punto de vista administrativo, como operativo. Lo anterior no significa, en absoluto, que se deba ser experto en todas las áreas, pero sí es deseable tener, al menos, conocimientos básicos.

Por ejemplo, aunque no se requiere ser un experto en programación con HTML, un conocimiento básico de código HTML, es deseable para hacer algunos cambios y ajustes en nuestras páginas web, cartas de ventas, 'auto respondedor', etc. No se requiere ser un experto diseñando en *Photoshop*, pero conocimientos básicos de este u otro programa de diseño o manipulación de imágenes es muy deseable. Sin duda, hay algunas áreas en las que se debe tener un conocimiento más profundo si se quiere tener mayor control del negocio y no depender de terceros en la parte sustancial del negocio.



Principios Básicos De Los Negocios En Internet

Un enfoque realista, claro y sencillo

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

Autor: Félix Miranda Quesada

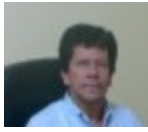
Brevemente, haremos mención de algunas actividades que se deben aprender para realizar negocios en internet, todas deseables, pero no obligatorias:

- Cómo diseñar un sitio web (Un sitio web es un conjunto de páginas web, que se encuentran en la red de internet).
- Cómo crear un producto (Escribir reportes, libros electrónicos, grabar vídeos o audios, preparar cursos y seminarios, etc.) o aprender las técnicas para vender productos mediante programas de afiliados.
- Cómo crear un blog para publicar los artículos y otro contenido para nuestros lectores y suscriptores y para promocionar nuestro sitio web mediante artículos.
- Cómo diseñar de una página de aterrizaje o 'landing page'.
- Cómo escribir una carta de ventas
- Cómo administrar y manejar un 'auto respondedor' que administre nuestros correos electrónicos.
- Cómo hacer Marketing o Mercadeo efectivo.
- Cómo generar tráfico hacia nuestro sitio web.
- Otros.

Probablemente el lector esté pensando lo difícil que puede ser aprender todo eso. Pues definitivamente no. Hace aproximadamente tres años yo lo creía, pero hoy considero que, no solamente es fácil, sino también fascinante. Si el lector nos sigue, le damos garantía que pronto estará convencido de esta afirmación. Regístrese en [Publicaciones TecnicaDocente.com](http://PublicacionesTecnicaDocente.com).

Recursos y herramientas. En 'Técnica Docente' creemos que para abrir y administrar un negocio serio en La Red de Internet es necesario tener un *sitio web*. Lo mínimo que debería tenerse es un *blog*. Un *sitio web* está compuesto de tres elementos básicos que deben ser analizados de forma separada, aunque al final, en la práctica se integran. Estos elementos son: *el hospedaje (web hosting)*, *el dominio* y *el sitio web como tal*. En los próximos días estaremos publicando un libro en el que se explica en detalle cada uno de esos elementos.

Otros recursos inherentes a ser propietario de un sitio web son: *un editor HTML*. Existen varios programas en el mercado, algunos muy buenos y muy accesibles. Un editor *HTML* será necesario para diseñar las 'páginas web' a nuestro gusto. Un programa FTP (File Transfer Protocol), para subir nuestras páginas a la red de internet. Un *editor de imágenes* que nos permita personalizar las imágenes que incorporemos a nuestras páginas web; aunque tener y utilizar *photoshop* sería deseable, existen muchos programas en el mercado de muy buena calidad y con funcionalidades similares a las de *photoshop*, con precios más accesibles que éste. Un *software* para la producción y edición de vídeos y uno para la producción y edición de audio para nuestras páginas web. En [Publicaciones TecnicaDocente.com](http://PublicacionesTecnicaDocente.com) disponemos de todas las herramientas que el nuevo emprendedor necesitará para su proyecto de negocio.



Principios Básicos De Los Negocios En Internet Un enfoque realista, claro y sencillo

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

Autor: Félix Miranda Quesada

No está demás, recordar, la necesidad de contar con una computadora y sus respectivos periféricos (impresora, bocinas, cámara, audífonos), conexión a internet con la mayor velocidad posible, así como una o más cuentas de correo electrónico y, sin discusión alguna, un auto 'responder'.

Además, contar con una cuenta en 'paypal' para cobrar y pagar en internet. Hay varios sistemas seguros para pagar en internet, siendo 'paypal' uno de los métodos más seguros. Si el lector aún no sabe cómo pagar y cobrar por internet, en [Publicaciones TecnicaDocente.com](http://PublicacionesTecnicaDocente.com) aprenderá todo lo relacionado con estos procesos.

Tiempo. Propuestas de negocios poco serias, nos ofrecen riquezas de la noche a la mañana con trabajos en internet. Recomiendo desconfiar de estas propuestas. Tener presencia en internet no se logra en tan poco tiempo. Se requiere trabajo, técnica y dedicación.

Por lo tanto, hablar del tiempo como recurso o elemento necesario para desarrollar un negocio en internet debe hacerse desde dos perspectivas: *tiempo dedicado al negocio* y *tiempo de espera para el retorno económico*. ¿Acaso no es así en el mundo físico? El abogado, el contador, el médico, el ingeniero y muchos otros profesionales deben esperar para ver el fruto de su trabajo y esfuerzo. El fabricante y el productor agrícola de igual manera ¿porqué no debiera un emprendedor en un proyecto de internet, dedicar tiempo a dicho proyecto y esperar un tiempo prudencial para el retorno económico que este producirá?

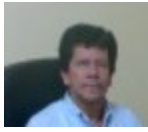
En Internet también se fracasa

Aún con el escepticismo que existe para la realización de *negocios en internet*, son muchas las personas que se han adentrado en este campo. Pero igual, son muchos los que han fracasado. De acuerdo con estudios realizados, los cuales han sido publicados en la red de internet, es un alto porcentaje el que fracasa. ¿Deberían preocupar esos fracasos a los que quieren tener una empresa en Internet? No. En realidad no deberían preocupar los fracasos, sino los motivos de dichos fracasos.

Nosotros hemos analizado algunas de las causas de los fracasos y creemos que éstas no siempre son motivadas por los emprendedores, sino por sus mentores, tutores, maestros o 'gurús'. En primer lugar, crear expectativas que no se cumplen, crea en el nuevo empresario un sentimiento de frustración.

Si, a un agricultor se le dijera que un cultivo tarda en producir seis meses, siendo lo correcto 2 años, el no cumplirse la expectativa, podría conducir al agricultor a arrancar el cultivo y abandonar el proyecto.

Similar situación ocurre en los proyectos de negocios en internet. Personas irresponsables prometen que nos haremos millonarios si compramos sus productos,



Principios Básicos De Los Negocios En Internet Un enfoque realista, claro y sencillo

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

Autor: Félix Miranda Quesada

cursos, seminarios y, una vez que lo hemos hecho, no se ven los resultados. Sin embargo, esta persona ya hizo su negocio.

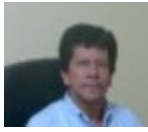
¿Cuál es el tiempo requerido para que un negocio o empresa en internet produzca? No existen tiempos definidos. Todo estará en función de la dedicación al negocio, de las técnicas de mercadeo utilizadas, del producto o servicio que se esté promocionando y de contar con los elementos necesarios para nuestra empresa. Lo que sí creemos es, que en internet se debe pensar en crear *negocios sostenibles* y, en nuestra opinión el sistema está diseñado para ello. La red de internet crece cada día más y más, tanto en el mercado hispano como en los de otros idiomas. Lo anterior significa que se debe pensar en un negocio que se mantendrá en la web dando frutos por muchos años.

Para comprender mejor lo relacionado con la *sostenibilidad* de un negocio en internet, pensemos en un artículo escrito para hacer marketing. Aun y cuando el artículo sea de excelente calidad, no hay garantía que el día siguiente lo estén leyendo miles de personas. Sin embargo, una vez publicado en la web en los diferentes espacios que utilizemos para ello como son *los blogs, los directorios de artículos, etc.* este artículo permanecerá ahí por muchos años, requiriéndose únicamente actualizarlo en alguna ocasión. Lo anterior significa que dicho artículo podrá conducir tráfico a nuestro sitio web, tanto el día siguiente de haber sido escrito como dentro de cinco años.

Otro aspecto que incide en los fracasos de los emprendedores en internet es el hecho de pagar por un producto precios que, cuando adquirimos experiencia nos damos cuenta que han sido exagerados e improcedentes.

Para poder entender lo anterior, tomaré dos ejemplos: *algunos comerciantes* del internet cobran una mensualidad de un monto con el cual, cualquier emprendedor podría pagar el 'hospedaje' y el 'dominio' para su sitio web, pero lo que ellos te dan es un 'subdominio' y otros servicios que cualquier persona que empieza podría desarrollar fácilmente; luego se da cuenta el nuevo emprendedor que el día que se retire y deje de pagar su membresía todo lo que haya subido a la red quedará en el [subdominio](#) que se le había asignado por parte del empresario propietario del dominio.

Otro ejemplo que tomaremos, producto de las investigaciones y observaciones realizadas por nuestro ['Grupo Consultor'](#) es el siguiente: Un empresario del internet publica un mini - reporte con un título llamativo, el cual vende por un precio de, entre \$5 y \$10. Una vez obtenido el producto nos percatamos de que el contenido del mismo consiste en *publicidad* para otros productos del empresario. ¿Cómo lo hace? Colocando enlaces a otros productos que vende a precios más caros. Esto último no está mal. Si el lector llegase a desarrollar negocios en internet ésta es una práctica aceptada ética y legalmente y nosotros la recomendamos. Lo que no consideramos correcto es que nos hayan hecho comprar un mini-reportaje sin ninguna información valiosa.



Principios Básicos De Los Negocios En Internet

Un enfoque realista, claro y sencillo

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

Autor: Félix Miranda Quesada

Las anteriores y otras prácticas similares, con mucha frecuencia provocan frustración en los nuevos empresarios quienes deciden no continuar con su emprendimiento, sin embargo creemos, que esas prácticas más bien, deben ser capitalizadas por los emprendedores serios para, primero, no practicarlas, segundo para revelarlas a sus lectores y, tercero, para sobresalir de entre el “montón” y ser un empresario serio, honesto y responsable, con una imagen sobresaliente en la red de internet.

Internet está diseñado para tener éxito

Consideramos que la *red de internet* está diseñada para ser exitosos en cualquier emprendimiento de negocios que se quiera desarrollar. Son más de 1.000.000.000 de personas las que diariamente navegan por la red de internet buscando información de algún tipo; además, muchas personas de manera específica buscan contactos para relaciones comerciales, profesionales y empresariales.

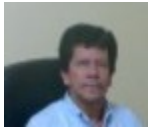
Las condiciones para campañas de marketing efectivas están dadas por la misma *web*, con el surgimiento de la Web 2.0, en la que las redes sociales, bien utilizadas son una herramienta eficaz para el mercadeo. Por esta razón, entre otras, *la red de internet*, no está diseñada para fracasar en el mundo de los negocios.

Pero ¿qué tipo de negocios se pueden desarrollar en internet? Aquí haremos mención de algunos negocios que, en nuestra opinión, son negocios serios y formales, sobre los cuales enseñamos y a la vez practicamos. Algunos de ellos se desarrollan fuera de internet pero se promocionan en la red. Una de las características de este tipo de negocio es que, su sola presentación, no admite dudas, son fáciles de entender y de desarrollar. Algunos de ellos son:

- **Venta de productos informáticos propios (Info-productos).** Entre estos productos se tienen *reportes, libros electrónicos, vídeos, video – tutoriales, audio – libros, seminarios, cursos, consultorías*. Todos estos productos o servicios son conocidos como: *‘info productos’* ya que los mismos se ofrecen totalmente en línea y constituyen productos de información. E información es lo que las personas buscamos en la era de la información.

La promoción, la venta, el cobro y la descarga por parte del comprador, de estos productos, se hace a través de internet. Estos productos generalmente son desarrollados por el propietario del negocio y por eso hablamos de productos propios, sin embargo, bien pudieran ser productos que hemos comprado con todos los derechos y venderlos, por lo que sin ningún temor se puede hablar de productos propios.

- **Venta de productos físicos propios a través de internet.** En este caso se tiene la particularidad de que la promoción, la venta y el cobro se hacen a través de internet, pero la entrega se hace mediante envío por algún medio de transporte



Principios Básicos De Los Negocios En Internet

Un enfoque realista, claro y sencillo

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

Autor: Félix Miranda Quesada

convencional como (por avión, barco, correo tradicional, etc.). Entre estos productos se cuentan *los libros físicos, DVD's, CD's, Cursos, etc.*

- **Venta de productos informáticos de otras personas.** Es uno de los mejores negocios que se pueden desarrollar en internet. Consiste en afiliarse a uno o más programas y vender, mediante una comisión que generalmente va del 30% al 70%, productos que otros empresarios han dispuesto. Es un negocio muy confiable y muy fácil de realizar ya que el único trabajo que implica es hacer el contacto entre el vendedor y el comprador. A pesar de que las comisiones son altas, el propietario del producto obtiene excelentes ganancias ya que tiene muchas personas trabajando para él, las cuáles le envían muchos visitantes a su sitio web donde promociona el producto. En este caso, como en el de los productos informáticos propios, todo el proceso se realiza por internet, incluida la descarga del producto.

En este caso no debemos preocuparnos de actividades como atención y servicio al cliente, trámite de correos, cobros, ni ningún otro trabajo de carácter administrativo. Todo eso le corresponde al dueño del producto. Nuestro trabajo será, como se dijo, poner al vendedor y al comprador en comunicación.

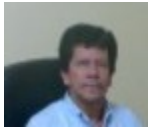
- **Venta de productos físicos de otros empresarios.** Esta modalidad es muy similar a la anterior, pero los productos son físicos y el propietario del producto se encarga del envío. Una de las empresas que sobresalen en este sistema es Amazon.com.

Descrito en este corto reporte y de manera breve, podría parecer poco, pero en la práctica, los negocios en internet constituyen un 'universo' con un gran potencial, que ya muchas personas estamos aprovechando.

Se requiere mucho trabajo, constancia y aprendizaje

Una de las más grandes mentiras que he descubierto, es cuando nos dicen que, para hacer negocios en internet, prácticamente no se requiere trabajar. Otros nos dicen que con dos horas diarias es más que suficiente. Puedo asegurar con muchas bases que eso no es cierto.

Crear, desarrollar y mantener una empresa en internet requiere de mucho trabajo, constancia, creatividad e imaginación y, por lo general, esto solo hace quien busca su independencia financiera y personal. Aunado a esto, se requiere de una continua preparación en las diferentes áreas. Hay que tener toda la disposición de aprender, enfrentarse a la tecnología, a las nuevas tendencias del mercado. No debemos olvidar que la empresa es nuestra y solo nosotros podremos darle la atención que ésta requiere.



Principios Básicos De Los Negocios En Internet

Un enfoque realista, claro y sencillo

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

Autor: Félix Miranda Quesada

La transparencia y la honestidad factores decisivos para un negocio sostenible

Aún existe mucha desconfianza entre el público cuando se trata de negocios o actividades en internet, por ello, como empresarios del internet debemos demostrarle a nuestro público, a nuestro mercado que somos empresarios serios, honestos y transparentes. Hablar siempre con la verdad, aunque en ocasiones no todos estén de acuerdo con nosotros será necesario.

Algunos amigos o conocidos empresarios del internet me han dicho en ocasiones, Félix, quita ese artículo que publicaste o cámbialo. En otras ocasiones he *comentado* artículos de otros articulistas, y no se han publicado mis comentarios por diferir de la forma. Esto no debe preocupar en el tanto se procure el bienestar de nuestros lectores, suscriptores y clientes.

La confianza, factor necesario para hacer negocios en internet

Como empresarios del internet necesitamos la confianza del público, deseamos que crean en nosotros, en nuestra transparencia y responsabilidad. Ya se sabe, a pesar de los años que han transcurrido desde que apareció en nuestras vidas la internet, todavía no es fácil contar con esa confianza, hay que ganársela como empresario – comerciante.

Como compradores, clientes y usuarios también nosotros debemos **confiar**. Sin embargo, aquí hago uso de dos expresiones que utilizamos en auditoría y que pueden ser aplicables a los que hacemos negocios en internet. Así, decimos:

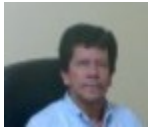
- Confiar, **PERO VERIFICAR**.
- En Dios confiamos, para confiar en los demás **los auditamos**.

Si somos totalmente desconfiados, difícilmente podremos desarrollar una empresa rentable en internet, pero esto no sería solo en internet sino en cualquier campo de la actividad humana. No obstante, no se trata de confiar a ciegas. Revisar, verificar, preguntar, investigar, analizar, comprobar, son verbos cuya aplicación son de mezcla obligatoria con la confianza.

Trabajando para nuestro negocio

Uno de los grandes errores que se podrían cometer cuando se ‘empiezan’ desarrollar negocios en internet es, ‘no empezar’.

Particularmente conozco personas que ‘empezaron’ hace algunos años a incursionar en los negocios en internet y aun no han ‘empezado’. ¿Qué significa lo anterior? Estas personas se pasan el tiempo leyendo todos los correos que reciben, viendo todos los videos que les envían, comentando artículos de sus ‘mentores’, con comentarios que



Principios Básicos De Los Negocios En Internet

Un enfoque realista, claro y sencillo

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

Autor: Félix Miranda Quesada

más que un comentario constituye una adulación ¿Y su negocio? No les queda tiempo para atenderlo, no escriben un artículo, un libro, un curso o algún producto que le provea ingresos a su negocio.

Tampoco realizan campañas de promoción de sus productos o de los programas de afiliados a los que pertenecen. He ahí una de las causas por las cuales un negocio podría fracasar, mientras se hace crecer el de otros. En este artículo denominado [SÉ TÚ MISMO](#), se describe esa actitud por parte de algunos nuevos emprendedores del internet.

Hablando conciso, claro y sencillo

Al inicio de este reporte se estableció el propósito de *hablar en él, conciso pero claro*. De otra forma, su contenido no tendría sentido. Sin embargo, también debo ser claro en que los conceptos vertidos en este documento son la opinión del autor y, si bien, como autor de ellos, creo en estos conceptos, no deberán ser tomadas como verdades absolutas por los lectores. Sin perjuicio de esta afirmación, no obstante, espero que el lector encuentre útiles los conceptos consignados para el inicio y desarrollo de un negocio rentable en internet.

Hablando claro, cuando se decide incursionar en los negocios online, con mucha frecuencia escucharemos y leeremos preguntas tales como:

¿Te están asfixiando las deudas?

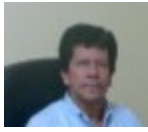
¿No tienes casa propia y te encuentras alquilando?

¿Eres feliz con tu situación actual?

Y luego nos dirán:

- Te tengo la solución
- Puedo ayudarte

De primera entrada eso suena fabuloso. Pero si nos preguntamos ¿cómo puede esta persona ayudarme? De acuerdo con nuestra experiencia, en ocasiones esa 'ayuda' se convierte en una carga muy pesada. Aunque en la actualidad no las leo, al principio de mis emprendimientos recibía y leía encuestas sobre mis necesidades para iniciar un negocio en internet, los temas en los que preferiría ser formado, cuáles eran mis mayores dificultades y, al final, la pregunta mágica ¿Cuánto estarías dispuesto a invertir? Las opciones venían incluidas en las encuestas, diferentes montos, generalmente elevados porque, según me decían, alguien que hará tus sueños económicos realidad, con este o aquel libro o curso, cuesta mucho dinero. Un mentor de esta calidad, decían los que promocionaban a otro, vale mucho y no daría una



Principios Básicos De Los Negocios En Internet Un enfoque realista, claro y sencillo

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

Autor: Félix Miranda Quesada

conferencia por menos de \$1000 la hora. ¡Dijimos que íbamos a hablar claro! Estas son las cosas que hemos visto en nuestras investigaciones.

Permítanme dejar algo en claro. Ninguno de mis lectores se hará millonario ni saldrá de sus deudas de la noche a la mañana solamente por leer este reporte u otro de mis libros o cursos, ni de ningún otro empresario.

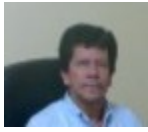
Lo que sí puedo asegurar es que iniciando un negocio en internet y siguiendo los pasos básicos que le mostramos, pronto podrá el lector iniciar un negocio en internet y estar generando un ingreso adicional y, con el transcurrir del tiempo, si lo desea, podrá dedicarse por completo a los negocios en internet, con actividades altamente rentables. Pero dependerá primeramente de sí mismo, de su trabajo, dedicación, esfuerzo, deseo y voluntad, con el respaldo y la ayuda que nuestras capacitaciones le brinden.

Recomiendo al lector leer cuidadosamente los puntos tratados en este reporte, cuantas veces lo considere necesario.

Recapitulando sobre lo que creemos en '[Grupo Miranda](#)' que es necesario para iniciar, desarrollar y hacer sostenible un negocio en internet, tenemos que se requiere de:

- **Un Sitio Web.** Como ya lo mencioné, un sitio web requiere de un 'hospedaje' (o web hosting, por su nombre en inglés), un 'dominio' y el diseño del sitio web propiamente (las páginas que lo conforman). Con el transcurrir del tiempo, conforme crezca el negocio y el adquirir experiencia, se podrán tener varios sitios web, así como varios blogs. Nuestra recomendación es que se empiece con un sitio web y solo cuando se tenga se domine bien el negocio y se haya familiarizado el emprendedor con éste tipo de actividad, cree otros.
- **'Un auto respondedor'.** Un 'auto respondedor' ha sido calificado como la secretaria personal del emprendedor en internet, quien trabaja para éste las 24 horas del día, los 365 días del año. Envía correos, captura información de quienes se suscriben, genera una base de datos, crea los formularios de captura y, hasta páginas web, etc.

El 'auto respondedor' es el que permite que nuestro negocio trabaje, como se ha dicho reiteradamente, en piloto automático. Las personas no necesitarán comunicarse con nosotros para suscribirse a nuestras páginas web, boletines, revistas electrónicas. Podrán hacerlo en el formulario generado por nuestro 'auto respondedor', y éste mismo se encargará de guardar la información suministrada por los suscriptores. No necesitarán comunicarse con nosotros para realizar una compra. Lo podrán hacer desde nuestra página web, pagar y descargar automáticamente, con la participación activa de nuestro 'auto respondedor'. No podemos omitir, el hecho de que una de las principales funciones del 'auto



Principios Básicos De Los Negocios En Internet

Un enfoque realista, claro y sencillo

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

Autor: Félix Miranda Quesada

respondedor' es, crear la lista de 'suscriptores' con quienes nos estaremos comunicando con la periodicidad necesaria, hasta convertirlos en clientes.

- **Un cliente FTP (Programa para subir las páginas a internet).** Este programa es indispensable para subir nuestras páginas web y archivos a la red de internet, una vez las tengamos listas. En nuestro caso, hemos utilizado por varios años 'File Zilla' con excelentes resultados. Es un servicio gratuito. Sin embargo el lector podrá escoger en muchas otras opciones.
- **Un Editor HTML.** Uno de los más profesionales es *Dreamweaver*, con un costo bastante alto, sin embargo existen varias opciones de más bajo costo y de muy buena calidad. Incluso los hay gratuitos con un excelente funcionamiento.
- **Otros recursos y herramientas.** Existen algunos recursos y herramientas que serán muy útiles y que el lector las irá conociendo e identificando conforme avance en su curva de aprendizaje de los negocios en internet.

Nuestros Sitios Web:

[Grupo Miranda-Consultores Empresariales](#)

[Asesoría Virtual Integral](#)

[Felix Miranda Quesada](#)

[Global Success For All](#)