

www.miguel-osorio.com

GUIA PARA  
**GENERAR  
INGRESOS**



POR  
**INTERNET**

MIGUEL OSORIO

# GUIA PARA GENERAR INGRESOS POR INTERNET

## INDICE

|  |    |
|--|----|
| Introducción .....                               | 4  |
| UN REGALO SORPRESA .....                         | 5  |
| Como evitar ser estafado .....                   | 6  |
| Que necesitas .....                              | 9  |
| Por dónde empezar .....                          | 11 |
| Método 1: Sencillo y rápido .....                | 12 |
| Método 2: Complicado pero rentable .....         | 15 |
| a. Productos físicos .....                       | 15 |
| b. Productos digitales .....                     | 17 |
| Existen otras opciones .....                     | 21 |
| Disfruta la vida mientras generas ingresos ..... | 24 |
| Unas cuantas Anécdotas .....                     | 27 |
| Algunas preguntas y sus respuestas .....         | 31 |
| Otras opciones rentables .....                   | 35 |
| Hablemos .....                                   | 39 |

## INTRODUCCION

Si estás leyendo esto, lo más probable es que te interese generar ingresos utilizando internet.

Bien.

Estas en el lugar correcto.

Lo que voy a compartirme es el resultado de muchos años de aprendizaje, experiencia y resultados generando ingresos.

Y será de forma resumida, nada de lecturas de novecientas páginas.

Algo que debe quedar claro desde el principio es que: **“La mejor forma, legal, ética y moral de generar ingresos es a través de las ventas”**.

Eso es todo.

Si tienes algo en venta (lícitamente) y viene un comprador y se lleva tu producto dándote dinero a cambio... !BINGO!

Has encontrado el camino a la felicidad :D

## UN REGALO SORPRESA

Independientemente de lo que decidas para tu vida, deberías tener un plan de acción y empezar a ejecutarlo.

Parece simple. Pero, no te imaginas la cantidad de horas que procrastinamos.

“Luego lo hago”

Esa inocente frase que nos demora un par de segundos pensarla muchas veces es la culpable de no hacer nada.

Luego. ¿luego cuándo?

Además, resulta que para cumplir las metas personales hace falta mucha energía.

Así que he preparado algo especial.

He incluido un **PLAN DE LECTURA** para esta guía.

### ¿Cómo funciona?

Vas a recibir un email cada día, recordándote que debes terminar de leer esta guía en menos de 3 días.

La verdad no sé si funcione, ya que recién estoy implementando algo así.

Si terminas en 3 días o menos tendré **un regalo** para ti:

### **1 HORA DE ASESORÍA GRATUITA**

¿Qué te parece?

1 hora para hablar de ventas, páginas web, métodos de pago, o cualquier tema que se te ocurra y estés buscando respuestas.

Relacionado a ventas, marketing o publicidad.

Tendrás Más información en los emails que recibirás. Atento a tu bandeja y no olvides revisar en “correo no deseado” o “spam”.

¡Empecemos!

## COMO EVITAR SER ESTAFADO

En Internet, Redes Sociales o cualquier lugar.

Ante de nada debes saber que existen muchas estafas en las que podrías caer.

Para evitarlo debes tener claro algunos puntos básicos:

### **1. La gente que es estafada en internet (y fuera de ella) es la gente codiciosa.**

Son esas personas que quieren ganar mucho dinero invirtiendo poco esfuerzo y en unas horas.

Por lo menos desde el principio.

Ya sabes, la típica promesa de: “gana 100 dólares por día con 1 hora de trabajo”.

Cuando no tienes la formación o la experiencia necesaria es muy fácil dejarte deslumbrar por todo lo que brilla.

Si parece “demasiado fácil” puedes estar seguro que quieren estafarte.

### **2. Hay formas legales e ilegales de generar ingresos.**

Entre las ilegales tenemos el comercio de productos claramente prohibidas por la ley.

Y entre las legales está toda forma de comercio que intercambia un bien o servicio por dinero.

Todo de forma legal, ética y moral.

Es así de simple.

Por mi parte, solo me enfoco en lo legal 😊

No me gusta complicarme la vida.

No me gustan los dramas.

Prefiero tener la conciencia tranquila y disfrutar ganancias limpias.

### **3. Para ganar este juego debes contar con algunas ventajas injustas.**

¿Recuerdas cuando estabas en colegio?

Siempre estaba el típico amigo o amiga que nació en una familia adinerada.

No le faltaba nada.

Y cuando digo nada, no exagero.

Traía la última bicicleta de moda.

Los colores de marca que muchos anhelábamos.

Ropa de marca.

Siempre traía dinero para el recreo.

Lo peor es que siempre se veían bien: más sofisticados y estilizados.

Eran populares.

Mira que empiezo a recordarlo y ya me cayeron mal nuevamente.

Pues eso.

Sea la edad que tengas, si quieres generar ingresos por internet, debes tener algunas ventajas injustas.

Te las comento brevemente.

Hablar con desconocidos sin problemas y ser sociable

Tener una computadora / laptop con buenas características

Una conexión a internet de fibra óptica

Hacer publicidad con Facebook Ads pagando 1 dólar por día.

Tener llamadas y cerrar la venta en ese mismo momento

Crear publicaciones atractivas en tus redes sociales.

Saber vender en persona, redes sociales, internet, etc

Y esto, solo para empezar.

Si se te ha quedado algún gesto de sorpresa en la cara, quiero decirte que por ahí va la cosa.

Bienvenido 😊



## QUE NECESITAS

Si te vas a tomar en serio este tema y le vas a dedicar energía, tiempo y recursos, debes contar con lo siguiente:

- Una buena computadora.
- Una conexión rápida a internet.

¿Por qué no un celular?

Solo por el tamaño de la pantalla.

Además, deberías tener conocimientos suficientes para

- Socializar
- Hacer publicidad.
- Hacer marketing.
- Vender.
- Fidelizar

Si estás pensando: “no es justo” por algo que acabas de leer, es exactamente a lo que me refería.

Son ventajas injustas.

Soy consciente que pocas personas dedican algún tiempo de su vida para desarrollar algunas de las habilidades que menciono.

O reunir el dinero necesario para comprar ciertos equipos.

La gran mayoría tiene otras prioridades.

Comprar ropa, comida, ir a pasear, lujos, viajes, etc.

Y ahí donde tienen sus prioridades ponen su dinero.

¿Está mal?

Para nada, si eso es lo que quieren esta todo perfecto.

Pero, vamos a suponer solamente que esas mismas personas un día le pique la avispa del emprendimiento.

Sinceramente ¿crees que, así como esta, va a poder lograr algo?

Muy difícilmente.

Sería lo mismo que si de la noche a la mañana nos inscribimos para correr en la próxima maratón de 80 kilómetros.

De pura suerte no acabaríamos internados en un hospital arrepintiéndonos de tal decisión.

Lo bueno de esta era, es que estamos rodeados de mucha información.

Hay tutoriales y cursos muy buenos en YouTube.

Además, encontraras libros en alguna librería cercana.

La educación y la formación debe ser siempre parte de tu prioridad.

De los temas que mencione hay nuevos expertos y especialistas.

Si crees que no dominas algún tema, es hora de empezar a aprender.

Al principio puedes tomarlo como un hobby, algo que te permite generar algunos ingresos extras.

Pero, a medida que estés en actividad y crezcas puedes tomarlo como una fuente de ingreso importante para tu vida.

O si ya deseas tomarlo con más seriedad, puedes especializarte.

Si terminaste una carrera en la universidad, esto no será difícil.

Cada día veo más especialistas en internet. Educando y vendiendo productos y servicios.

Si decides vender productos físicos de forma local ten por seguro que con un poco de dedicación puedes hacerte un nombre en el mercado.

Si deseas llegar a más personas, incluso de otros países, la mejor forma será con tu propia página web.

Y muy contrario a lo que se cree, no es difícil ni caro tener una buena página.

## POR DÓNDE EMPEZAR

Esta guía gratuita está hecha para las personas que tienen algunas habilidades básicas mencionadas anteriormente.

Tampoco se necesita el perfil de futuro astronauta de la NASA.

Antes de empezar quiero aclarar, que la mejor forma de generar ingresos es VENDER,

Básicamente hay 2 formas de hacerlo

### **Método 1: Sencillo y rápido.**

Con ganancias pequeñas.

Para generar un ingreso considerable hay que invertir más tiempo y esfuerzo.

Solo necesitaremos Facebook y WhatsApp.

Requiere conocimientos básicos.

### **Método 2: Complicado pero rentable**

Aquí sí se puede generar cifras altas.

Necesitaremos una página web, que acepte pagos con tarjeta, PayPal y opcionalmente Bitcoin (¿por qué no?).

También es recomendable saber por lo menos lo básico de publicidad utilizando Facebook y saber cerrar una venta por WhatsApp.

Requiere más recursos y conocimientos más avanzados.

Sé que está muy resumido, pero vamos a desarrollarlo.

## **Método 1: Sencillo y rápido.**

Es para personas que puedan empezar a vender utilizando Facebook.

¿Tienes un mueble, una guitarra, una TV o una computadora que ya no usas?

Puedes publicarla en el Marketplace de Facebook y venderla a un buen precio en un par de días.

¿Qué es el Marketplace?

Básicamente una tienda.

Si, una tienda online dentro de Facebook.

Antes de que Facebook lo implementara usábamos Mercado Libre o Ebay.

Entre otras páginas que permitían comprar y vender online.

Obviamente a cambio de una pequeña comisión.

En mi opinión, el Marketplace de Facebook tiene 2 ventajas muy grandes:

### **- Es GRATIS.**

Si tienes algo que quieres vender, basta con tomarle algunas fotos y publicarlo.

No va a pasar ni una hora y ya vas a tener algunas personas interesadas.

La gran mayoría haciendo preguntas por el precio, donde lo vendes o si haces rebaja.

Sin tener que pagar publicidad.

### **- Ya tiene mucha gente.**

El éxito del Marketplace de Facebook es debido a que son ellos mismos los que muestran los productos en venta.

Y lo muestran a personas que viven físicamente cerca de la persona que hizo la publicación.

Justo en este punto debo recordarte algo: Facebook sabe todo de ti.

Quien eres, cuáles son tus gustos, quienes son tus familiares, amigos, preferencias, hobbies, etc.

Y usa su algoritmo para mostrarte productos que existen en su Marketplace y que podrían gustarte.

Lo he venido usando por varios años y he logrado vender productos el mismo día que hacia la publicación.

### **¿Qué podrías vender?**

- Casas, terrenos, departamentos
- Instrumentos musicales
- Computadoras
- Accesorios para celulares
- Computadoras
- Muebles
- Ropa
- Maquillaje
- Juguetes
- Productos para mascotas
- Artículos deportivos

Cada día hay nuevos productos en venta, con todo lo que puedas imaginar.

Así que puedes empezar a vender algunos productos para empezar.

Incluso si decides dedicarte a categoría específica podrías evaluar convertirte en un proveedor importante.

**Algo muy importante que debo aclarar:** Solo puedes vender productos físicos.

No puedes promocionar servicios ni cursos.

Tampoco puedes vender productos que vayan contra sus políticas.

Siempre es recomendable dar una vuelta y revisar este tipo de información para evitar.

**Sácale provecho a WhatsApp:** Para comunicarte con los interesados

- Por texto
- Por llamada.
- Envía tu ubicación actual. Si deseas acordar un lugar para la entrega (utilizando el mapa integrado).

**La recomendación para evitar que te roben:** Siempre será que acuerdes la entrega en lugares públicos que incluyan seguridad.

- Un centro comercial (es el lugar que más he utilizado).
- Ir acompañado.
- Revisar que el pago sea el acordado.
- Que se respeten los acuerdos previos.

Por lo general, una vez que estas dentro de un Centro Comercial te encuentras en un entorno “seguro” y por las cámaras de seguridad y el personal de seguridad que está en la entrada.

Con todo esto ya podremos disfrutar de nuestras ganancias e irnos de compras, invertir o ahorrar.

## **Método 2: Complicado pero rentable**

Aquí hay que hacer una pequeña aclaración: Hay productos físicos y digitales.

**Productos físicos:** Si lo puedes tocar.

Ejemplo: una casa, ropa, un instrumento musical, muebles, etc.

**Productos digitales:** Si solo lo puedes ver en tu computadora o tu celular, pero no lo puedes tocar.

Ejemplos: un curso de marketing, un ebook (libro electrónico), una canción, una película, etc.

### **a. Productos físicos**

Hay personas que se dedican a comercializar productos físicos porque se sienten felices y plenos desarrollando esta actividad.

Incluso antes de la pandemia, cuando todo era “normal” algunos compraban de China y lo vendían en su respectivo país.

Para ello tenían una tienda física y en algunos casos utilizaban las redes sociales.

No tiene mucho misterio.

Lo que si se debe tener en cuenta es que, requiere trabajo e inversión de tiempo y dinero para que funcione.

Actividades tales como: controlar el stock, acomodarlos decentemente en la vitrina, cobrar, reponer es stock y así, hasta el infinito.

Probablemente esto es lo que has visto desde tus primeros años.

Cuando ibas:

- A comprar a la tienda.
- Con tu mamá al mercado.
- Al centro comercial por ropa.

El mundo del comercio (gente comprando y gente vendiendo) tiene muchos años.

Incluso antes de la existencia del dinero tal como lo conocemos hoy en día.

Durante mi vida he conocido muchas personas, quienes su vida personal gira alrededor de esta actividad.

Y gracias a ello pueden construir sus casas, pagar la educación profesional de sus hijos.

Eso sí, han tenido que invertir muchas horas de su vida a esta actividad.

Si estás pensando si esto podría ser para ti: empieza en pequeño.

Compra algo o consíguelo a buen precio y luego véndelo.

Revisa cuanto de ganancia has obtenido y repite esta operación por un mes.

Si en ese tiempo, te encuentras disfrutando de salir a buscar productos a buen precio y luego venderlos.

Es algo a lo que te puedes dedicar sin problemas.

¡Felicidades!

Incluso si deseas formalizar y crecer como se debe ya puedes ir pensando en encontrar un local que será tu centro de operaciones.

Luego empezará una nueva rutina y toca estar atento a los ingresos y los nuevos “costos fijos” (pagos obligatorios mensuales).

Alquiler de local, empleados, impuestos, etc.

Bienvenido al mundo del comercio y los Negocios Locales .



## **b. Productos digitales**

Hasta hace algunos años y en mi desconocimiento pensé que esto era un concepto moderno.

Resulta que no.

Si tomamos en cuenta que un producto físico es “todo lo que se puede tocar”.

Entonces ¿qué pasa con lo intangible por lo que hemos pagado alguna vez?

Que he recibido a cambio de mi dinero:

- La entrada para ir al cine.
- Un lugar en un concierto de música.
- Las clases en la universidad.
- Una sesión de fotos.
- 1 hora de asesoría con un experto.

Hemos convivido con este concepto con tanto tiempo que cuando se comercializó a través de internet pensé que era algo nuevo.

No era así.

En resumen y por lo general los servicios que recibimos (que solo consumimos y no podemos tocar) se consideran “intangibles”.

Y una vez que se convierte en algún formato digital: audio, video, pdf, ebook, etc.

Ya podemos llamarlo “producto digital”.

Si tienes experiencia en algún tema podrías cobrar por tus conocimientos.

Por ejemplo:

- Si te va bien con las matemáticas puedes enseñar por hora.
- Si tocas muy bien la guitarra, podrías dar clases en un horario que elijas.

¿Qué tal el maquillaje? ¡O algún tipo de arte o danza?

Podrías brindar este servicio en tu casa.

En algún local.

Incluso podrías hacerlo utilizando alguna plataforma como Facebook, WhatsApp, Zoom o cualquiera que permita interactuar.

¿Y qué tal si brindas algún servicio profesional?

- Asesoría legal
- Publicidad.
- Diseño Grafico
- Como Arquitecto
- Músico / cantante
- Marketing.
- Medico independiente
- Coach
- (Incluye aquí alguna profesión o actividad independiente)

Si brindas algún servicio puedes comercializarlo utilizando internet.

PERO

Tienes que convertir tu servicio actual en un producto digital.

Este debería tomar la siguiente forma:

- Un curso de 8 horas, conteniendo 15 videos y 3 guías prácticas en formato pdf.
- Tu libro en formato digital.
- Una Masterclass de hora y media.
- Tutoriales en video.
- Una guía gratuita (como esta) en formato pdf.

Pero no es todo.

¿Qué sigue?

En mi opinión, a tu producto digital debería acompañarla:

- Un sitio web bien diseñado con una buena estrategia vendedora.
- Carrito de compras.
- Una pasarela de pagos integrada para aceptar pagos con tarjeta, PayPal, incluso Bitcoin.
- Área de miembros donde el usuario tenga su perfil, datos de descarga, resúmenes de pago, área de descarga, etc.

Sin dejar de lado:

- Una plataforma para hacer seguimiento por email.
- Herramientas para ver las estadísticas de compras en la web.
- Demás herramientas para administrar toda la web.

Esto es solo un pequeño resumen, ya que el detalle técnico es más amplio.

Por todo esto mencione líneas atrás que para empezar a vender productos digitales se requiere más recursos y conocimientos más avanzados.

¿Puedes decidir hacer todo por tu cuenta? Claro que sí.

Pero, ten por seguro que vas a acumular mucho estrés por toda la carga de trabajo que tendrás que manejar.

La otra opción es contrates una persona que te ayude a liberar tiempo y energía con el tema técnico.

Alguien como yo, por ejemplo.

**En mi caso me encargo de:**

- Planificar y diseñar la web entera con todos sus detalles.
- Integrar redes sociales.
- Configurar la plataforma de pago.
- Administrar y monitorear que la web siempre este online.

Obviamente todo esto es previa coordinación con mis clientes.

Para eso planifico una llamada que puede durar 1 o 2 horas para saber qué objetivos le gustaría que su web le ayude a lograr.

- Hacer ventas
- Solo mostrar un catálogo online.
- Prospectar en automático.
- Presencia Online (branding)
- Informar o educar (con un blog)
- Crear una plataforma común para usuarios
- Una escuela digital.

A veces es la combinación de alguna de las anteriores.

Todo depende de lo que mi cliente quiere lograr.

Algo que debo mencionar es que incluye asesoría de mi parte.

Ya que el tema de la web, el email marketing, creación de productos digitales, recepción de pagos, etc. Puede llegar a ser demasiado técnico.

Y como es natural, hay quienes necesitan respuestas claras.

## **EXISTEN OTRAS OPCIONES.**

Incluso, para quienes no quieren complicarse la vida con una web propia o estar pendiente de una plataforma propia, existen opciones.

Si quieres vender cursos por tu cuenta, tienes:

- Hotmart
- Crehana
- Udemy
- Domestika

Son las más conocidas.

Lamentablemente Facebook no permite vender productos digitales en su Marketplace, así que hay que recurrir a otras plataformas.

- Amazon: Por si quieres publicar tu libro (en su versión digital o físico)

Como son plataformas donde no tenemos control, ellos eligen cuanto y como pagarte por tus productos vendidos.

En muchos casos, recibes menos de la mitad del valor de ese producto.

Por ello es que recomiendo que tengas tu propia web, ya que ahí puedes:

- Cambiar todo el diseño a tu gusto.
- Modificar la estructura de todo el sitio.
- Gestionar los precios y elegir como y donde recibes tu dinero.
- Total libertad de escribir sobre cualquier tema.
- Publicar tus libros.
- Saber cuántos prospectos y clientes tienes, con detalle.

Como puedes ver hasta aquí, la complejidad aumenta a medida que hay más posibilidad de que las ganancias aumenten.

Por ello es importante es que continúes capacitándote no solo en tu profesión.

Las redes sociales cambiaron el mundo.

Y también conceptos que ya conocíamos: ventas, publicidad, marketing, ventas.

Incluso el internet y las páginas web nos han dado más posibilidades que hace años.

Por eso es importante un aprendizaje continuo.

Pero no todo tiene mala pinta.

La gran ventaja de estos últimos años, es que ahora existen teléfonos inteligentes.

Es muy sencillo tomar fotos profesionales y grabar videos a muy buena resolución.

Lo que significa que grabar un curso no requiere invertir en equipos caros.

Ni contratar gente especializada.

Basta con presionar un botón.

Claro, lo de editar un video ya es otro cuento.

De preferencia se debería contar con la ayuda de alguna persona con la experiencia y paciencia suficiente.

Eso te deja libre para ponerte frente a la cámara y grabar.

De esta forma puedes tener listo en un tiempo corto:

- Curso en video
- Podcast
- Audiolibros
- Masterclass

- Mentorías
- Sesiones grabadas

Entre otros.

## DISFRUTA LA VIDA MIENTRAS GENERAS INGRESOS

¿Hay algo que –sinceramente- disfrutes mucho hacer? Algo que amas.

Algo que, si empiezas a hacer, pasen las horas y no te des cuenta.

Bueno, algo que considero muy importante es que a lo que sea que te vayas a dedicar debería ser algo que disfrutes plenamente.

En mi caso, me llamaron la atención las computadoras desde que vi la revista PC WORLD por primera vez.

De eso pasaron más de 15 años.

Y desde esa fecha he llevado cursos relacionados a la informática.

Diseño Gráfico, diseño web, programación, ensamblaje, mantenimiento y reparación de computadoras.

En ese trayecto he comprado y vendido productos y servicios relacionados a ese tema.

Por ejemplo: He vendido computadoras, impresoras, accesorios, servicios de diseño web, solo por hacer mención de algunos temas.

Es algo que disfruto.

Sentarme frente a mi laptop y empezar a navegar.

Diseñar una página web.

Darle soporte remoto a algún cliente.

Escribir un libro o un ebook (como este).

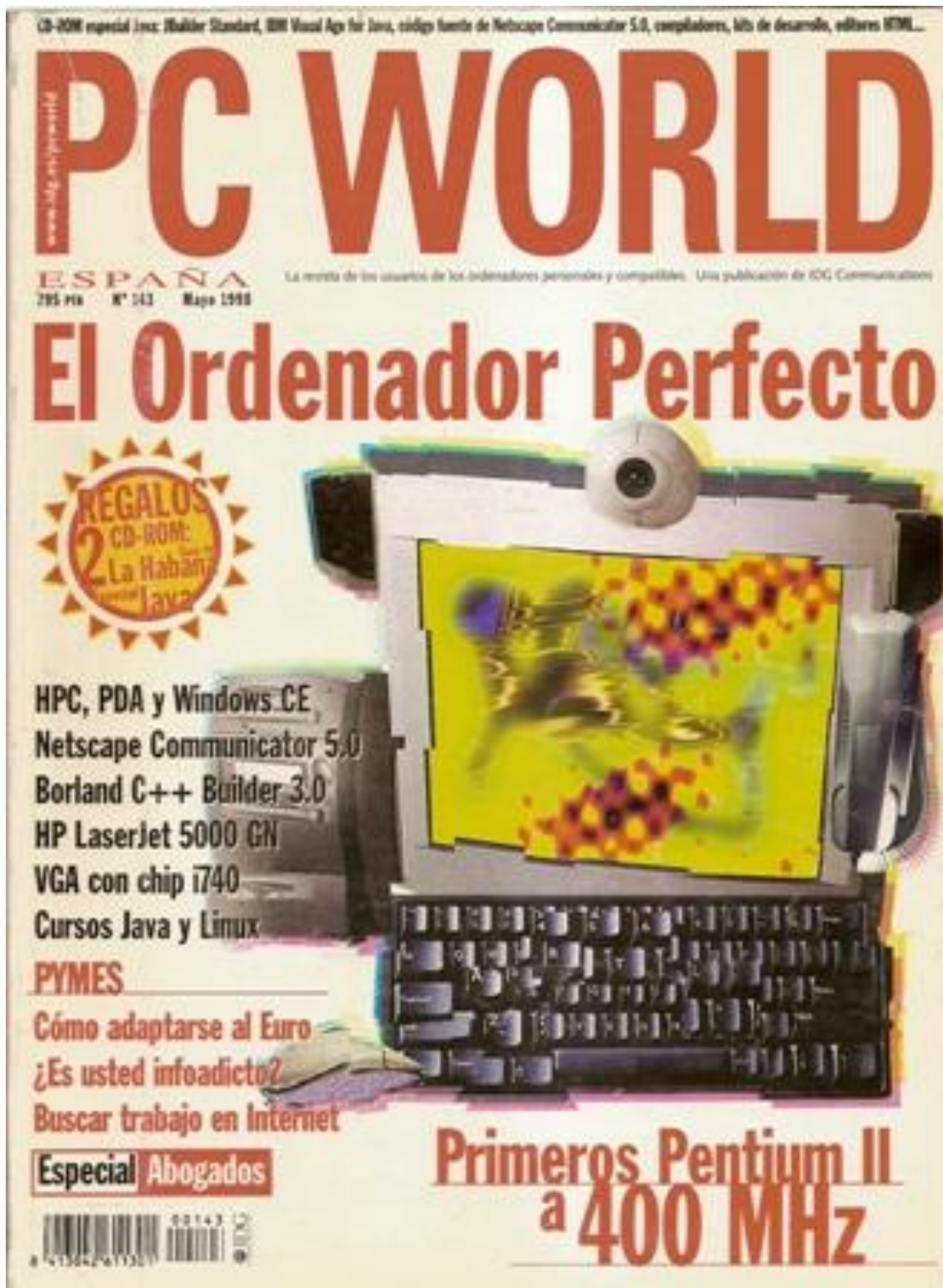
Editar videos.

Y todo esto, escuchando buena música. Soy feliz 😊

Entonces, mi recomendación es que tengas muy claro que es lo que te hace disfrutar.

Porque si tienes un tema específico que amas hacer, hay un mercado donde tendrás una oportunidad para generar ingresos.





Esta es la revista que llego a mis manos allá por el año 2002. En sus páginas centrales había fotos de “La PC del año”.

Computadoras que traían e Windows XP, el Office en sus primeras versiones y el Internet Explorer para navegar en internet.

Desde aquella vez las computadoras han sido parte de mi mundo.

¿Qué te gusta? ¿Qué amas hacer?

- Música
- Deporte
- Pesca
- Fitness
- Grabar videos
- Hablar en público
- Gatos
- Perros
- Dormir

Sé que puede sonar exagerado, pero hay un mercado enorme y lleno de posibilidades para ti.

En este preciso momento. Justo ahora.

Lo que puedes hacer ahora mismo, es comprobarlo.

Ingresa a la sección Marketplace de Facebook y fíjate todo lo que están vendiendo.

Incluso cuando estés navegando, en algún momento te va a salir algún post que sea publicidad de pago.

## UNAS CUANTAS ANÉCDOTAS

No tengo muchas anécdotas fuera de lo común ya que siempre he sido disciplinado y cuidadoso.

Luego de publicar los productos, revisar las ofertas y llegar a un acuerdo.

Todo ha sido cosa de entregar, cobrar y regresar a casa.

### **Ven a mi casa**

Se me ha ocurrido publicar un producto en el Marketplace de Facebook casi a la medianoche.

Algo que es muy recurrente en mí.

Al día siguiente, al despertar vi que ya tenía varias personas escribiéndome por Messenger.

Muchos curiosos preguntando por el precio o el lugar en que hago la entrega.

- Estoy interesado. ¿Dónde haces la entrega?
- Hoy me es difícil salir de casa, ¿puedes venir?
- ¿En qué distrito vives?

Le envié mi ubicación con el Google Maps.

- Estas muy lejos.
- Lo sé, y lo malo es que se me complica salir
- La verdad, estoy interesado.
- ¿Por qué no vienes? Te hago un buen descuento
- Voy a ver si puedo, te escribo al rato
- Ok, me confirmas

Luego de un par de horas, me vuelve a escribir para confirmar que va a venir.

Tomamos un par de minutos en una llamada para hacer los últimos acuerdos.

Al rato llega a la casa y le muestro el producto, lo revisa con paciencia.

Esta conforme, así que me paga y se retira.

Esta venta no ha sido tan difícil, y eso se debe a algunos factores que siempre se deben tomar en cuenta:

- Buena calidad.
- Buen precio.
- Condiciones clara: no podré ir, pero si viene tendrá un buen descuento.
- Amabilidad.

Como ves no hay nada mágico.

### **Te quieren robar.**

Ocasionalmente publico algún producto en una Fanpage (página de fans).

La diferencia con el Marketplace es que, las personas interesadas pueden comentar.

Entre los comentarios de quienes querían más información, vi uno que llamo mi atención.

*“te quieren robar”*

Al principio no entendí a que se referían, así que le escribí a este usuario.

Me respondió después de unos minutos para explicarme que uno de los usuarios a los que había respondido le había robado.

Resulta que se citaron en un Centro Comercial y terminaron la transacción con normalidad.

Al momento de retirarse, de repente aparecieron unos tipos para rodearlo y robarle.

Eran amigos del “comprador”.

Todo pasó muy rápido.

Esta vez lo había reconocido en mi publicación y había dejado un mensaje de advertencia para quienes pudieran leerlo a tiempo.

Luego me entere que estas mismas personas usaban esta modalidad.

Felizmente pude evitar una tragedia personal por tomar atención al comentario de un desconocido.

No paso de una simple anécdota.

Por experiencia sé que la gente que desea robarte prefiere lugares poco transitados, mínimamente iluminados o que no cuenten con seguridad.

Por eso es importante acordar un lugar que incluya seguridad como cámaras o vigilantes y mucha gente.

Es mejor evitar disgustos.

## **No voy a llegar**

Luego de publicar en Marketplace y responder a los interesados, finalmente llego a un acuerdo con un usuario.

La entrega seria en Centro Cívico distrito de Lima Cercado.

El viaje hasta allá normalmente dura 1 hora en promedio, así que antes de salir pregunte si la compra era seria.

A lo cual me responden que sí.

Prefiero que me digan que no van a poder antes de salir de casa, así me ahorro el disgusto y el viaje innecesario.

Como todo iba bien –aparentemente- salí hacia el lugar acordado.

A mitad de camino recibo un mensaje de este usuario.

- Se me ha presentado algo urgente, debo irme. Disculpa.

Como siempre he tratado de dar un trato cordial a todo cliente, no me quedo más remedio que responderle apaciblemente.

- Esta bien, será para la próxima.

A pesar que yo sabía bien que no habría próxima. Solo era cumplir una formalidad.

Me ha pasado muy poco de estos casos donde me dejen plantado.

Ya que trato de llegar a un acuerdo que sea claro para ambos.

La hora, el lugar y cualquier otra condición que sea necesaria mencionar.

Y cuando llega a pasar trato de llevarlo de la mejor manera.

Aquel día no se realizó la venta, pero si al día siguiente.

## ALGUNAS PREGUNTAS Y SUS RESPUESTAS:

### 1. Vendiendo en Marketplace de Facebook

**Pregunta:** ¿Dónde puedo encontrar productos para vender?

**Respuesta:** Revisa primero en casa. Fíjate que artículo tienes en buenas condiciones que se podría vender. Luego puedes ir “de paseo” a las tiendas mayoristas, ahí puedes encontrar buenas ideas.

**Pregunta:** ¿A qué precio debo vender?

**Respuesta:** Guíate con el precio del mercado, por eso debes encontrar buenos proveedores, que te den un precio razonable que te deje ganancias.

**Pregunta:** ¿Cómo sé que una venta es segura?

**Respuesta:** No siempre se puede saber, por eso hay que ser claros con el precio, lugar de entrega y de ser posible, llama al cliente utilizando Messenger para llegar a un acuerdo.

**Pregunta:** ¿Qué tan lejos debo hacer una entrega?

**Respuesta:** Lo ideal es que no te tome mucho tiempo ir y volver. Ten como referencia centros comerciales o lugares que brinden seguridad.

**Pregunta:** ¿Cómo evito que me roben?

**Respuesta:** Toda la transacción deberías hacerla dentro de un lugar comercial. Evita salir del lugar hasta que hayas terminado.

**Pregunta:** ¿Qué hago si me quieren pagar con tarjeta?

**Respuesta:** Actualmente existen opciones para que puedan pagarte con un link. En Perú brindan este servicio “Niubiz”, “Culqi” e “izipay”, para otros países puedes usar “Mercado Pago”. Revisa también que otras opciones tienes en tu país.



## 2. Vendiendo servicios con tu página web

**Pregunta:** ¿Qué tiempo demoras en diseñar una página web?

**Respuesta:** En promedio 15 días.

**Pregunta:** ¿Qué pasa si mi web no se puede ver?

**Respuesta:** A pesar que es muy raro que este ocurra, siempre estaré pendiente que todo vaya bien.

Para emergencias siempre ofrezco opciones para contactarme sea por texto o llamada.

**Pregunta:** ¿Cómo puedo hacer si quisiera cambiar algo en la web, como aumentar texto o alguna imagen?

**Respuesta:** La web es completamente administrable y muy fácil de usar. Si tuvieran más dudas, podría ofrecer ayuda personalizada previa coordinación.

**Pregunta:** ¿Con que empresas implementas el carrito de compras?

**Respuesta:** Dependiendo del país. La opción más utilizada es Paypal.

**Pregunta:** ¿Si alguien compra algo, a donde se va ese dinero?

**Respuesta:** Se envía a tu cuenta bancaria y demora en llegar aprox. 24 horas.

**Pregunta:** ¿Cómo puedo comunicarme con alguien que hizo una compra?

**Respuesta:** Sus datos personales y de contacto se guardan en la web (con su consentimiento).

Por lo general utilizamos el email marketing para hacer seguimiento y ofrecemos que ellos puedan contactarnos.

Si deseamos contactar a ese cliente podría ser ofreciendo un BONO de regalo.

Por ejemplo: 1 hora de asesoría, luego que compre.

Este tipo de acciones siempre debe ser ético, legal y moral.

**Recomendación:** Sé que he dejado muchas preguntas sin mencionar

Si se te ha ocurrido alguna pregunta, puedes déjame un mensaje.

Te enviaré una respuesta al correo, por favor revisa en “correo no deseado” o “spam”.

[ [Clic aquí para hacer una pregunta](#) ]

## OTRAS OPCIONES RENTABLES

Esta ha sido una guía práctica que quise compartir para que tengas una idea de cómo es que se puede generar ingresos por internet.

Otras opciones que no he mencionado porque encierran cierta complejidad y requieren más tiempo son:

- El mercado Inmobiliario
- Forex
- Multinivel
- Criptomonedas.
- Otras

Sin importar cuál sea, siempre es necesario saber vender para generar ingresos.

Es muy importante saber vender.

Para todas las áreas de la vida.

Mi recomendación es que, si deseas adentrarte en cualquiera de esos mundos, te prepares concienzudamente.

Es muy fácil perder dinero.

Basta algún error pequeño al cual no pusiste atención.

Algún documento que no leíste.

Incluso, como te mencione al principio es muy importante que desarrolles tus habilidades personales.

Para manejar dinero.

Para interactuar con personas.

Para gestionar el tiempo.

Para comprar

Para vender

Para invertir

Cada centavo que inviertas en educarte lo recuperarás más adelante.

Puedes estar seguro de ello.

Es algo que he experimentado personalmente.

Y lo he visto en la vida de las personas que aprendieron también.

¿Existen otros temas?

Ufff, te menciono algunos más:

- Crea un podcast
- Conviértete en Diseñador de sitios web
- Ofrece tus servicios de SEO
- Crea una publicación de ofertas de trabajo por suscripción
- Administra cuentas de redes sociales
- Crea un sitio de membresía
- Crea un sitio web de comercio electrónico
- Vende tu arte y diseños
- Evalúa sitios web y da retroalimentación
- Vende tus servicios de programación o software
- Crea un directorio online
- Marketing de afiliados
- Conviértete en diseñador gráfico
- Invierte en Criptomonedas
- Vende fotos y videos de stock
- Conviértete en escritor freelance

- Crea un blog genial
- Sé tutor en línea para niños
- Conviértete en un Influencer de Instagram
- Crea un canal de YouTube
- Narra audiolibros
- Publica libros para Amazon (Kindle)
- Haz micro trabajos
- Email Marketing
- Vende espacio publicitario
- Vende tus servicios profesionales
- Revende alojamiento web
- Sé un asistente virtual
- Vende tu sitio web Crea un podcast
- Conviértete en Diseñador de sitios web
- Ofrece tus servicios de SEO
- Crea una publicación de ofertas de trabajo por suscripción
- Administra cuentas de redes sociales
- Crea un sitio de membresía
- Crea un sitio web de comercio electrónico
- Vende tu arte y diseños
- Evalúa sitios web y da retroalimentación
- Vende tus servicios de programación o software
- Crea un directorio online
- Marketing de afiliados
- Conviértete en diseñador gráfico
- Invierte en Criptomonedas

- Vende fotos y videos de stock
- Conviértete en escritor freelance
- Crea un blog de un tema que te guste
- Sé tutor en línea para niños
- Conviértete en un Influencer de Instagram
- Crea un canal de YouTube
- Narra audiolibros
- Publica libros para Amazon (Kindle)
- Haz micro trabajos
- Email Marketing
- Vende espacio publicitario
- Vende tus servicios profesionales
- Revende alojamiento web
- Sé un asistente virtual

¡Y las que faltan!

A lo mejor ya sabías de algunas.

Cada año tendremos nuevas formas de generar ingresos.

Es la magia de la tecnología.

Ya ves que todo cambia y con internet, este cambio es mucho más rápido.

Cuanto más conocimiento nuevo tengas y experiencia adquieras, será más sencillo tener más fuentes de dinero.

## HABLEMOS

Recuerda que puedes obtener un tiempo de Asesoría Gratuita.

### **¿Qué te gustaría saber?**

- Como empezar.
- Como escoger un precio.
- Marketing.
- Como cerrar una venta.
- Como fidelizar.
- Publicidad.
- Como tener ingresos recurrentes.
- Cualquier tema en el que puedas necesitar ayuda.

Pero, hay algunos requisitos.

- Terminar de leer esta guía en menos de 3 días.
- Responder algunas preguntas para comprobar que pusiste atención a la lectura.

Solo sigues las instrucciones que sigue y podrás escoger la fecha y hora en que podemos conversar.

Y ya. Es todo.

Espero que podamos tener esa conversación pronto.