

# Cómo Tener Una Página Web

**PARA VENDER MÁS EN EL 2019**

Reporte gratuito por Luis R. Silva



[www.LuisRSilva.com](http://www.LuisRSilva.com)



## **Crea Tu Página En Minutos Y Aprende Sobre:**

Diseño Efectivo Para Vender Más, Instalar Un Carrito De Compras O Tienda Online, Aceptar Pagos Por Internet, Mejorar La Seguridad, correo/email corporativo, Errores A Evitar Y Mucho Más.

# CONTENIDO

## CÓMO TENER UNA PÁGINA WEB PARA VENDER MÁS EN EL 2019

### LECCIÓN 1:

Creando tu página en minutos

### LECCIÓN 2:

Cómo Diseñar Tu Página Web Para Vender Más

### LECCIÓN 3:

Cómo Aceptar Pagos Por Internet en Tu Página Web Para Vender Más

### LECCIÓN 4:

Cómo Instalar Una Tienda Online Para Vender Tus Productos o Servicios

### LECCIÓN 5:

Cómo Mejorar La Seguridad De Tu Sitio Web

### LECCIÓN 6:

Cómo crear el correo corporativo para tu negocio y revisarlo en gmail

### LECCIÓN 7:

Cómo Atraer Clientes A Tu Página Web

# INTRODUCCIÓN

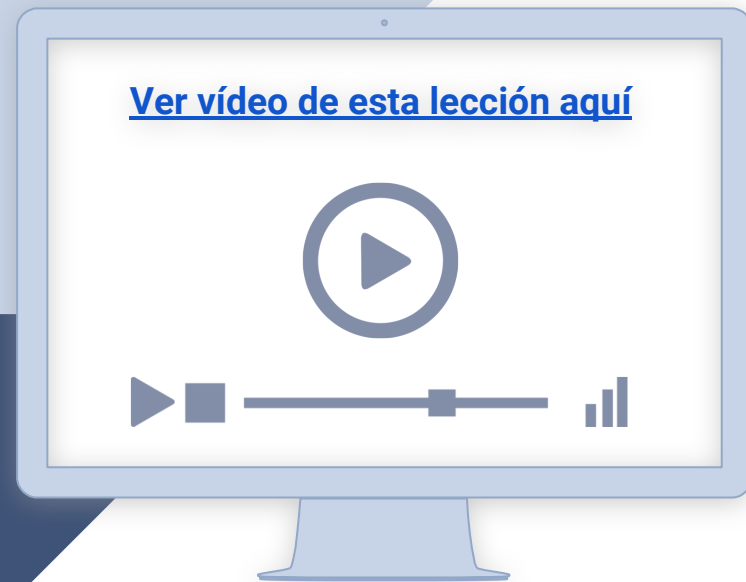
El aprender cómo crear una página web para un negocio hoy en día es muy fácil, rápido, económico, seguro y **sin necesidad de conocimientos técnicos ni de códigos confusos**.

No es un secreto que hoy en día la página web para un negocio es una herramienta indispensable para conseguir más clientes y aumentar ventas.

A continuación aprenderás paso a paso cómo crear una página web para negocio con videos instructivos y recursos profesionales que te ayudarán a tener una presencia en internet hoy mismo.

# Lección 1

## CREANDO TU PÁGINA EN MINUTOS



Primero necesitamos entender estos 3 servicios básicos:

- Dominio
- Hospedaje
- Plataforma

## a) DOMINIO

*El dominio es el nombre o la dirección en internet por la cual van a encontrar a tu negocio.*

Por ejemplo: [www.elnombredetunegocio.com](http://www.elnombredetunegocio.com)

En mi caso, mi dirección en internet o dominio es [www.luisrsilva.com](http://www.luisrsilva.com)

El dominio se debe registrar a nombre tuyo o de tu negocio.

Más adelante te indico cómo puedes registrar tu dominio totalmente gratis y de forma segura por el primer año.

## b) HOSPEDAJE WEB

*Es el espacio que vamos a rentar en internet dentro de un computador especializado llamado servidor.*

Ahí tendremos un espacio donde funcionará nuestro sitio web y podremos subir los archivos necesarios.

El servidor también se encargará de distribuir la información a través de internet para que tu sitio web pueda ser visto en cualquier parte del mundo.



## c) PLATAFORMA

*Es el software compatible con tu servidor para crear y manejar tu nuevo sitio web*

Puedes crear las páginas dentro del sitio web, subir imágenes, publicar videos, audios, y también podrás administrar los aspectos necesarios para que la información esté al día y segura.

Wordpress:

- Usado por más del **25%** de las webs más importantes
- Más de **60 millones** de sitios web desarrollados en wp
- Es el CMS más usado en el mundo

## ¿Cómo Podemos Obtener Los Tres Servicios Anteriores De Forma Segura y Económica?

Recomiendo GoDaddy (es mi proveedor actual):

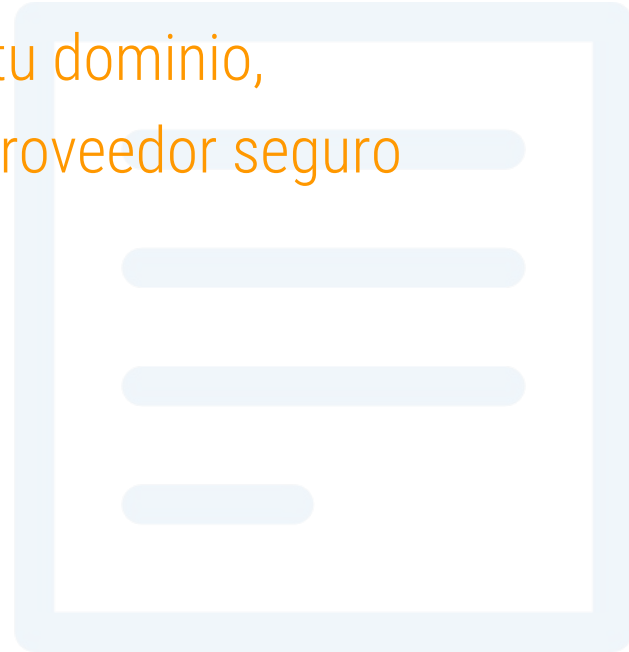
- Es confiable
- Soporte en Español
- Yo lo utilizo
- Además tienen una promoción de sólo \$12 dólares para nuevos clientes donde puedes contratar el servicio de hospedaje por un año que normalmente cuesta \$65 - 70 dólares e incluye el registro del dominio por ese primer año sin costo extra y la instalación de wp incluido.

\$12 por el primer año de servicio, es excelente para iniciar, aprender y comenzar a conseguir clientes lo antes posible gracias al internet.

**\* *Recomiendo que aproveches esta promoción antes que termine.***

# 7 Pasos a seguir para obtener tu dominio, hospedaje y plataforma con un proveedor seguro

1. Seleccionar el producto adecuado.
2. Escribir el dominio que quieres registrar.
3. Definir especificaciones del dominio.
4. Revisar el carro de compras.
5. Registrarse como cliente nuevo en GoDaddy
6. Crear la cuenta con Facebook.
7. Crear Usuario, contraseña y PIN.



## PASO #1

Seleccionar el producto adecuado.

Para aprovechar la promoción actual debes seleccionar el plan de hosting (hospedaje) básico Linux\*.



Estados Unidos  
GoDaddy™ ES

(480) 463-8300 Ayuda Iniciar sesión Pagar ahora

Dominios Sitios web Hosting Seguridad web Marketing en línea Correo electrónico y Office Promociones Pro

Asistencia técnica 24/7, tel.: (480) 463-8300

### Dominio con Web Hosting GRATIS. En oferta \$1.00/mes

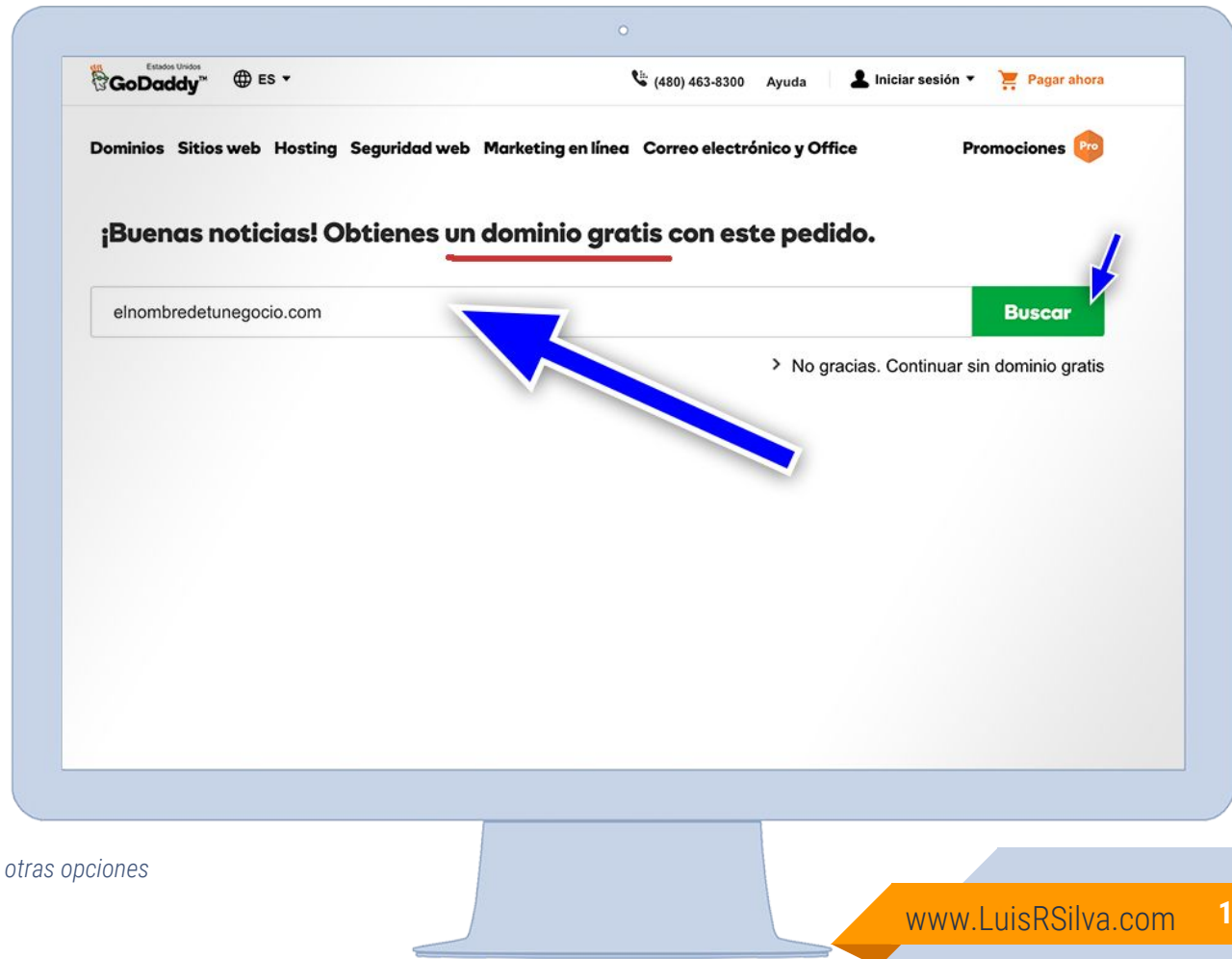
- Los centros de datos globales hacen posible cargas más rápidas
- Con solo un clic se instalarán WordPress, Drupal y Joomla, entre otras
- Garantía 99.9% de tiempo de actividad

**Comienza ahora**

\*El plan linux se refiere al sistema operativo del servidor, no de tu computador y es completamente compatible con tu navegador.

## PASO #2

Escribe el dominio que quieres registrar.

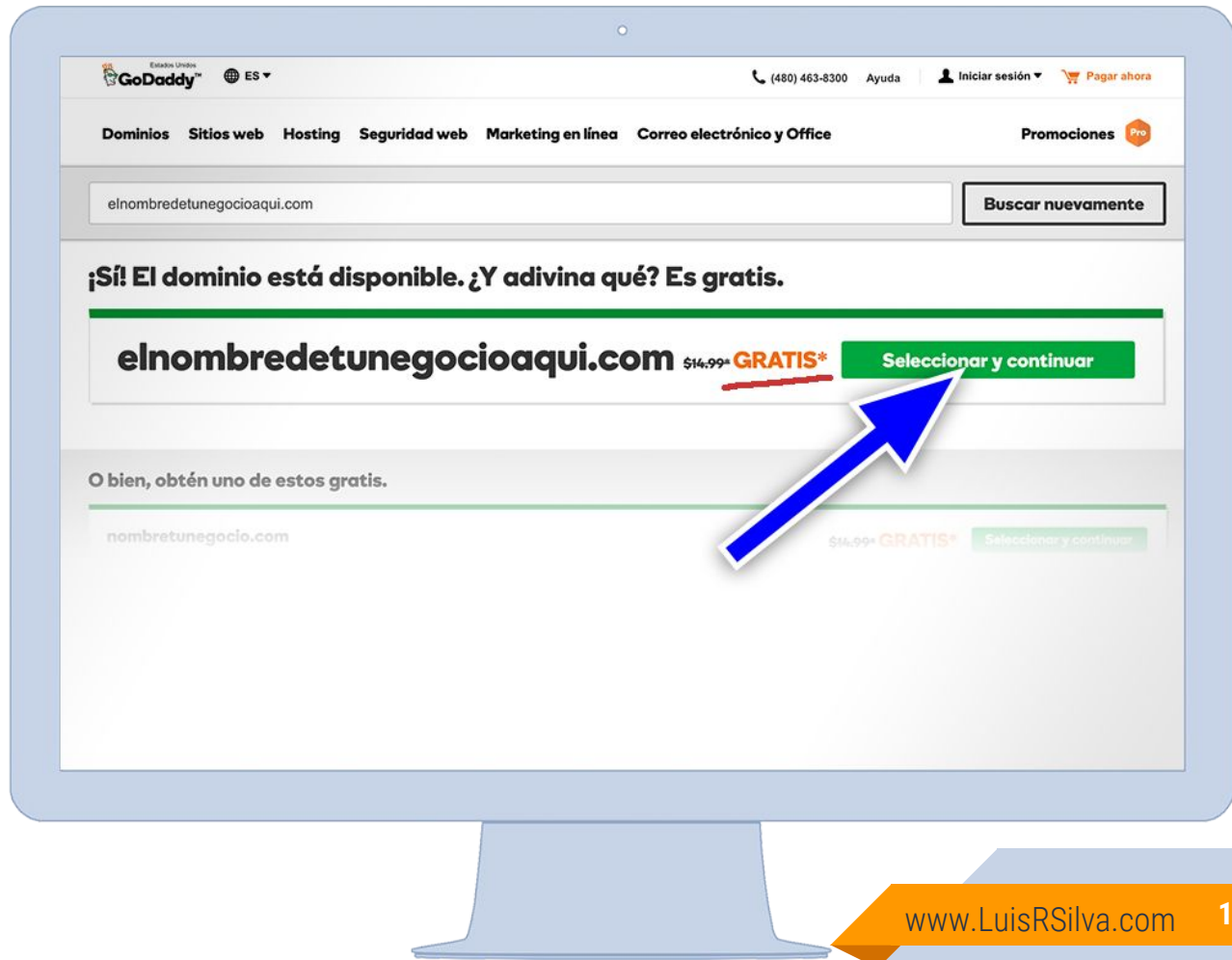


*\*Si no está disponible busca variaciones o intenta otras opciones*

## PASO #3

### Especificaciones del dominio.

- Recomiendo que el dominio incluya el servicio o producto que ofreces, o el nombre de tu negocio.
- Que sea corto
- Fácil de recordar y escribir
- En lo posible que tenga la extensión .com



## PASO #4

Revisa el carro de compras:

- Que los productos sean los correctos.
- Que se contraten por un año (12 meses)
- No agregar más de lo que no necesitas por el momento.

Estados Unidos  
GoDaddy™ ES

(480) 463-8300 Ayuda Iniciar sesión Pagar ahora

Dominios Sitios web Hosting Seguridad web Marketing en línea Correo electrónico y Office Promociones Pro

✓ CÓDIGO DE PROMOCIÓN VÁLIDO ¡Obtuviste una excelente oferta!

Hosting Económico Linux con cPanel \$12.00  
Paquete  
12 Meses  
Renovaciones a \$7.99/mes

Correo Office 365 Inicial \$0.00  
Renovaciones a \$4.75/mes

Registro de dominio .COM \$0.00  
elnombredetunegocioaqui.com  
1 Año  
Renovaciones a \$14.99/año

Protege tu privacidad

Subtotal \$12.00  
Impuestos y tarifas \$0.18  
Código de promoción: CUCHEB  
¿Ejemplo de redondeo? (opcional) Agregar

TOTAL \$12.18

Para completar tu compra  
Registrar

## PASO #5

### “CREAR UNA CUENTA”

Siendo un cliente nuevo:

El proveedor GODADDY te va a pedir abrir una cuenta de cliente nuevo así que vas a buscar la opción que dice “CREAR UNA CUENTA”

The screenshot displays a checkout page with the following items and prices:

Item	Price
Hosting Económico Linux con cPanel	\$12.00
12 Meses	
Renovaciones a \$7.99/mes	
Registro de dominio .COM	\$0.00
elnombredetunegocioaqui.com	
1 Año	
Renovaciones a \$14.99/año	
Protege tu privacidad	\$7.99/año
Desactivado	
Recomendado	
Agrega ahora y ahorra \$2.00/año	
Se publicará tu nombre, teléfono y correo electrónico	

Summary:

Category	Amount
Subtotal	\$12.00
Impuestos y tarifas	\$0.18
<b>TOTAL</b>	<b>\$12.18</b>

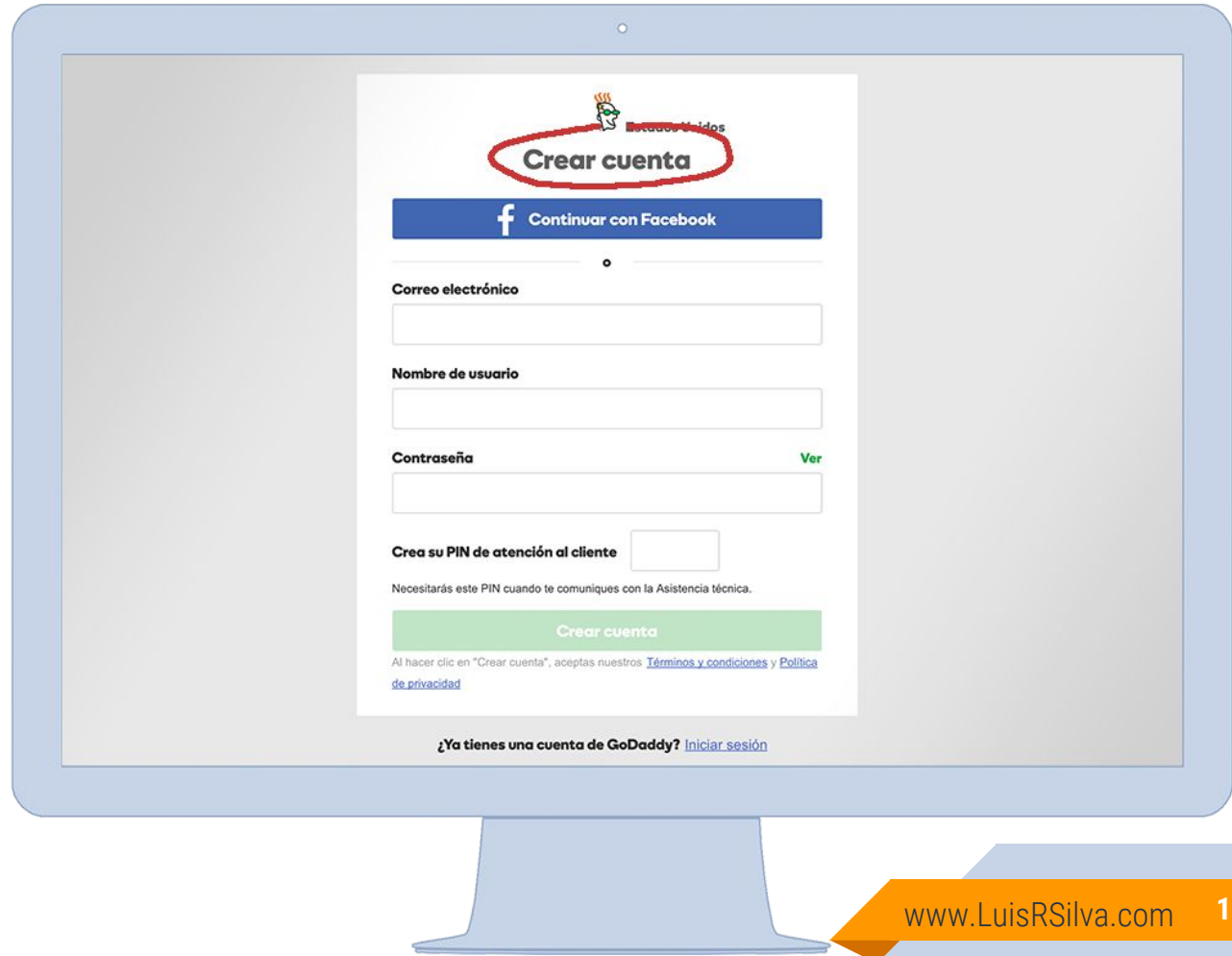
Buttons: Registrar, Iniciar sesión



## PASO #6

### Opción de crear la cuenta con Facebook

- Te pide tu correo electrónico a donde te va a llegar un mensaje de verificación y todas las notificaciones de tu pedido y tu cuenta.



## PASO #7

### Crear Usuario, contraseña y PIN.

- Crea un nombre de usuario y contraseña que sean seguros y que recuerdes fácilmente
- PIN



**Crear cuenta**

 Continuar con Facebook

•

**Correo electrónico**

**Nombre de usuario**

**Contraseña** Ver

**Crea su PIN de atención al cliente**

Necesitarás este PIN cuando te comuniques con la Asistencia técnica.

**Crear cuenta**

Al hacer clic en "Crear cuenta", aceptas nuestros [Términos y](#)

## Guarda esta información en un lugar seguro para que no pierdas el acceso a tu sitio web

Al seguir los pasos que te estoy recomendando en esta guía, vas a tener que abrir algunas cuentas dentro del servicio de hospedaje y la administración de tu página web.

Te recomiendo que apuntes y guardes en un lugar seguro los datos de acceso que vayas creando

A continuación están las cuentas que vas a abrir:

### Godaddy

Número de Cliente:  
Nombre de usuario:  
Contraseña:  
Pin:

### Cpanel

Nombre de Usuario Cpanel:  
Nueva Contraseña Cpanel:

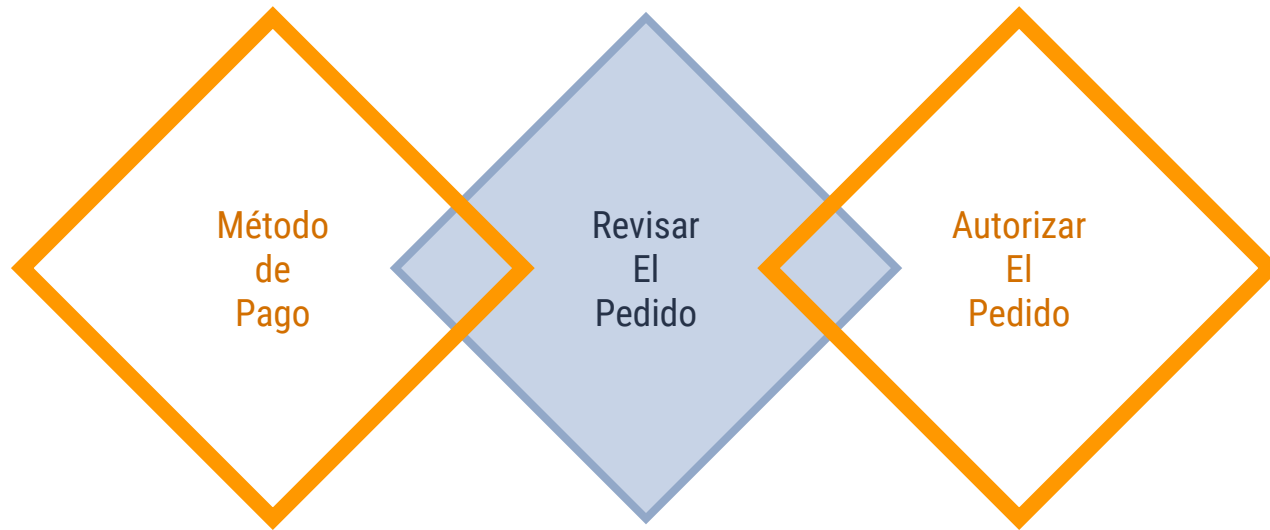
### Wordpress

Usuario:  
Contraseña:  
Email del administrador:  
Link para entrar\*:

Recuerda para ingresar a tu nueva página web debes ingresar a:

elnombredetunegocio.com/[wp-admin](#)

# Pasos Para Hacer El Pago De Los Servicios



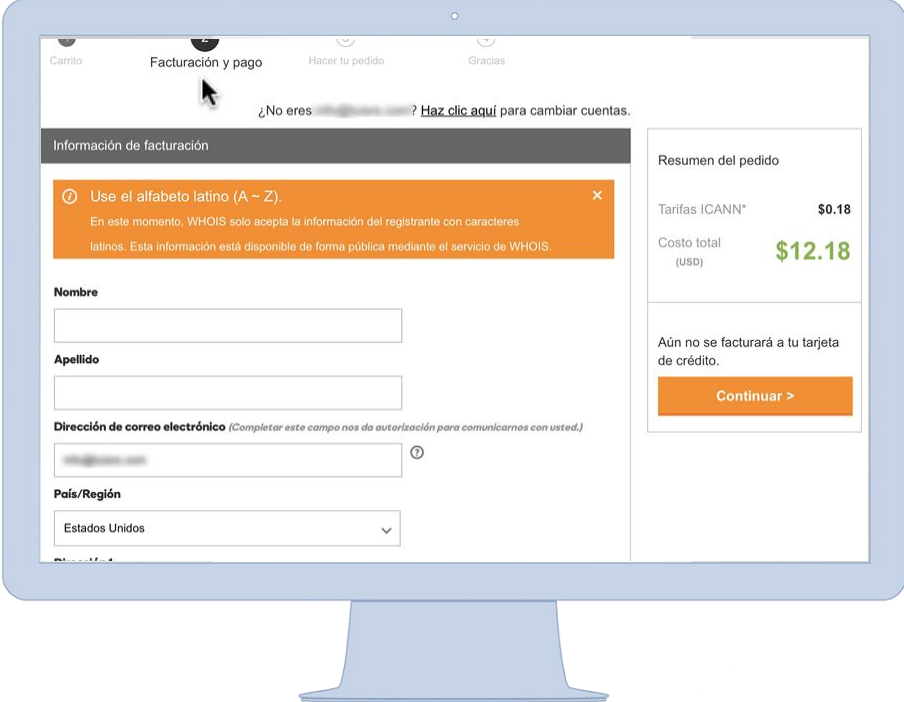
## Elegir el Método de Pago

En esta página vas a poner tu información relacionada a la facturación o al método de pago que vas a utilizar.

¡Ojo! - Puedes utilizar una tarjeta de crédito o débito (que es la tarjeta que te da tu banco) o una tarjeta prepagada.

Número de la tarjeta, código de seguridad (que lo encuentras en la parte de atrás de la tarjeta), el nombre que aparece en la tarjeta (tu nombre), fecha de expiración.

También está la opción de pagar con PayPal o tu cuenta de cheques.



The screenshot shows a checkout page with a navigation bar at the top containing 'Carrito', 'Facturación y pago', 'Hacer tu pedido', and 'Gracias'. Below the navigation bar, there is a message: '¿No eres [usuario] ? Haz clic aquí para cambiar cuentas.' The main content area is titled 'Información de facturación' and contains a form with the following fields: 'Nombre', 'Apellido', 'Dirección de correo electrónico' (with a note: '(Completar este campo nos da autorización para comunicarnos con usted.)'), and 'País/Región' (with 'Estados Unidos' selected). A prominent orange error message box states: 'Use el alfabeto latino (A ~ Z). En este momento, WHOIS solo acepta la información del registrante con caracteres latinos. Esta información está disponible de forma pública mediante el servicio de WHOIS.' To the right of the form is a 'Resumen del pedido' section showing 'Tarifas ICANN\*' for \$0.18 and a 'Costo total (USD)' of \$12.18. Below the summary, it says 'Aún no se facturará a tu tarjeta de crédito.' and includes a 'Continuar >' button.

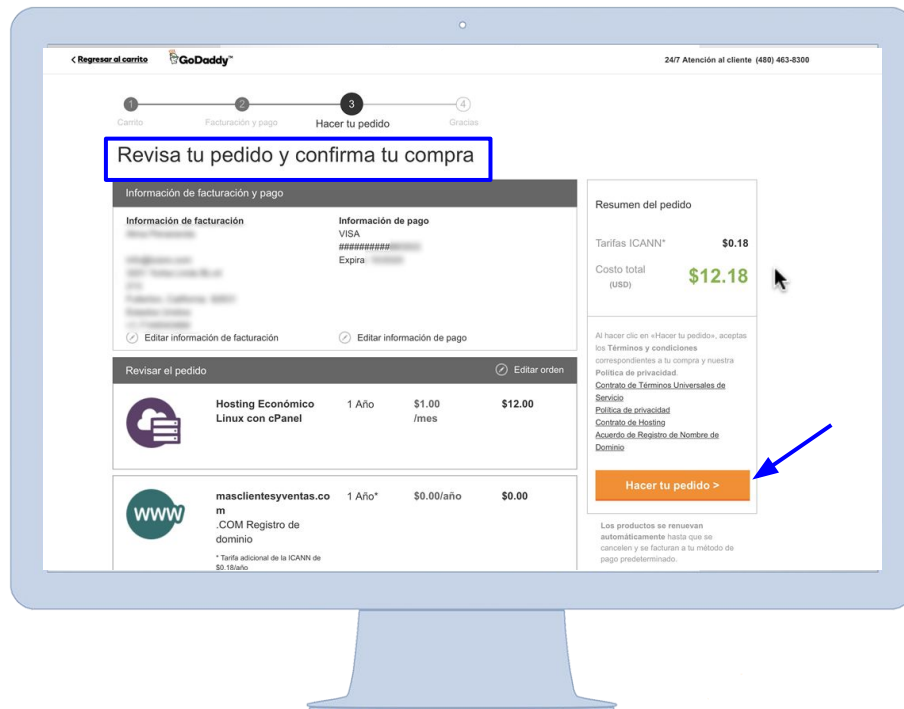
\* Sabes que puedes hacer el pago en esta página de manera segura ya que es una compañía reconocida y además utiliza un certificado de seguridad que protege tu información.

## Revisar el pedido

En la siguiente página nos piden que REISEMOS EL PEDIDO Y CONFIRMEMOS.

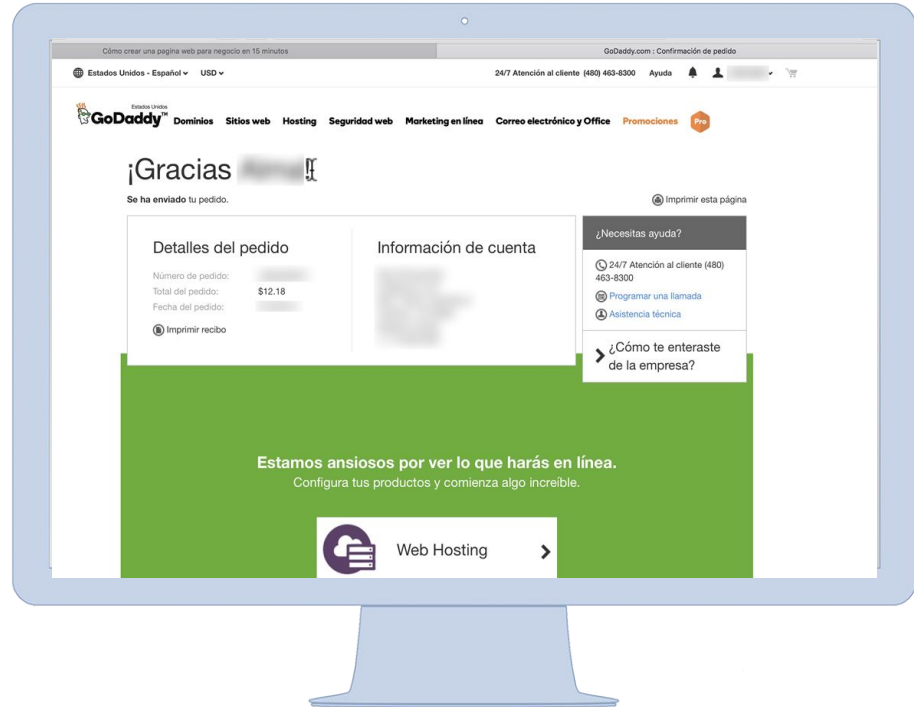
La información de facturación, la información de pago, el total del pedido.

Revisar y seleccionar “Acepto los términos” y click en “Hacer tu pedido>>”

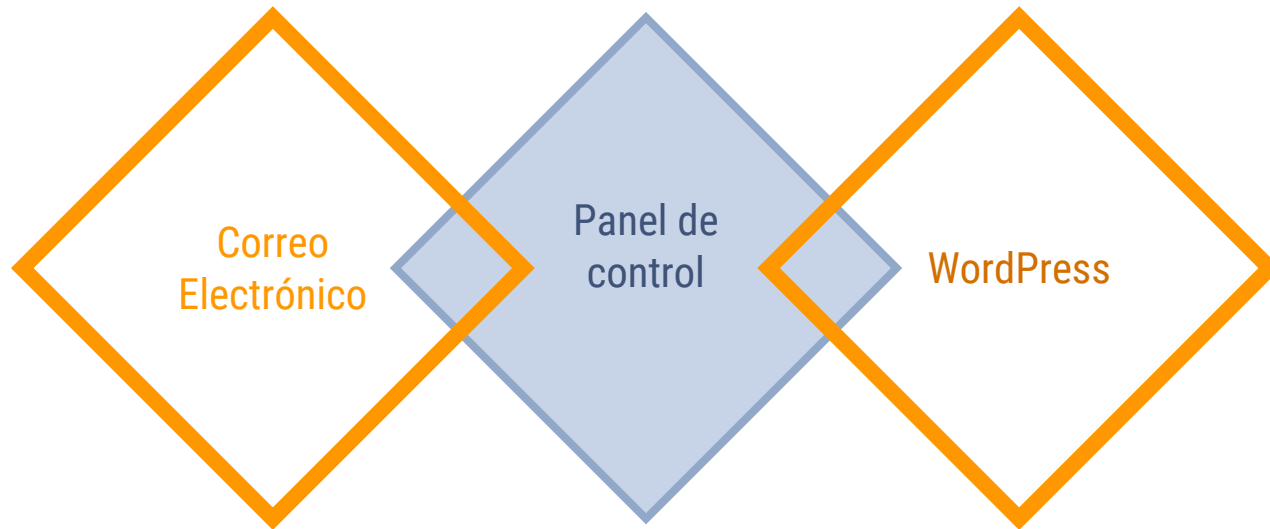


## Autorizar el pedido.

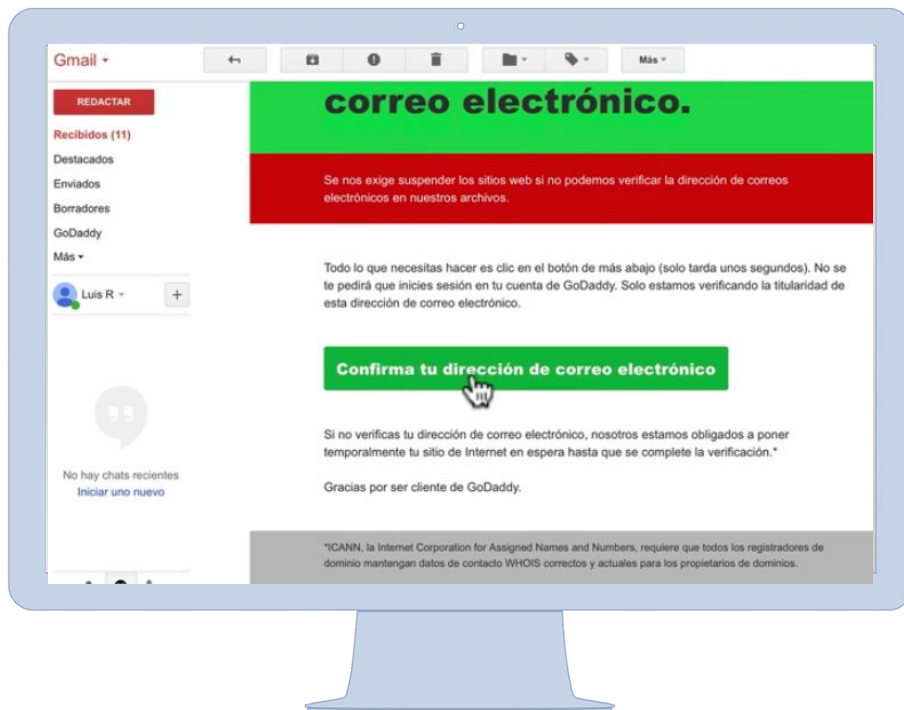
Ya que se procesa, llegamos a la página de confirmación con los detalles del pedido y la información de tu cuenta.



## 3 Configuraciones Finales Antes De Crear tu Sitio Web







## Configuración de correo electrónico

Revisa tu correo electrónico por el mensaje de verificación, verifica y te lleva a la página de tus productos.



**Crear inicio de sesión en cPanel**  
Corresponde únicamente a tu cuenta de cPanel.

**Nombre de usuario de cPanel**

**Contraseña** [Genera una contraseña](#)

**Confirmar contraseña**

[Atrás](#) [Siguiente](#)

## Configuración de Panel de control

Configura el servidor en unos cuantos pasos y automáticamente se instala el Panel de Control del hospedaje.

Desde este panel de control puedes crear las cuentas de correo electrónico y puedes instalar el software wordpress.



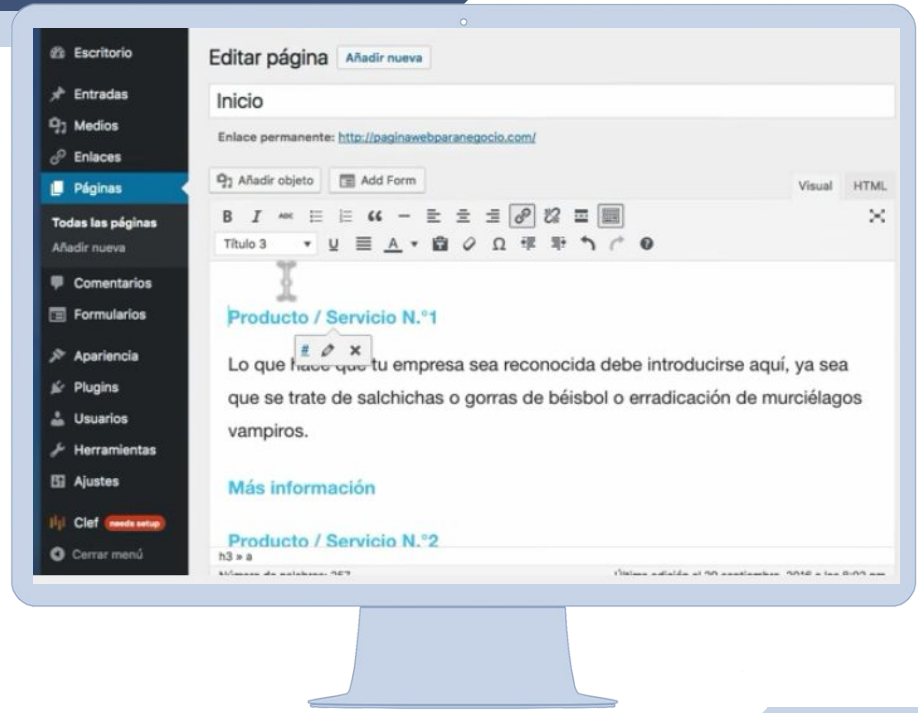
## Configuración de WordPress


- Busca la sección de aplicaciones wordpress
- Instalar
- Llena los datos e instala
- Una vez instalado te pregunta si quieres ayuda del instalador que ofrece GoDaddy.

# Creación Del Sitio Web

Una vez instales el sitio web con el diseño y contenido de muestra.

Es tu tarea reemplazar ese contenido con tus propias textos e imágenes y eso lo puedes hacer muy fácilmente desde el escritorio de administración.





Cómo ves, en unos cuantos minutos tienes tu sitio web listo para diseñar y administrar a la medida de las necesidades de tu negocio.

Si quieres ver los pasos más en detalle puedes visitar la página de recursos en mi sitio web.

También vas a encontrar más videos con consejos para:

- Diseñar tu página web para vender más,
- Cómo aceptar pagos por internet,
- Cómo instalar tu tienda online,
- Cómo mejorar la seguridad,
- Crear el correo corporativo para tu negocio,
- Cómo atraer clientes a esta página web
- y mucho más.

**TE RECOMIENDO REVISAR LA LECCIÓN COMPLETA EN VIDEO DANDO  
CLICK AQUÍ: LECCIÓN 1 - [CREANDO TU PÁGINA WEB EN MINUTOS](#)**

Recuerda, no es suficiente tener una página web.

Necesitas una página web profesional, bien diseñada y con buen contenido ya que es la imagen de tu negocio y la herramienta de promoción y de ventas en internet.

# Lección **2**

## CÓMO DISEÑAR TU PÁGINA WEB **PARA VENDER MÁS**



Ya tienes una página web y ahora quieres diseñarla para que te ayude a conseguir más clientes y hacer más ventas.

El diseño es importante ya que un diseño efectivo comunica adecuadamente tu mensaje y hace que los visitantes a tu sitio web o clientes potenciales puedan entender claramente cuál es tu oferta de valor, las ventajas que tiene tus productos y servicios, cómo pueden recibir más información y cómo pueden comprar y obtener lo que vendes.

GoDaddy permite instalar un sitio web prediseñado con contenido ficticio dándote opciones de diferentes plantillas o temas gratis que puedes utilizar para que después la puedas personalizar y adaptar a las necesidades de tu negocio.





“

Entre más fácil de interactuar con tu sitio web,  
más probabilidades tienes de convertir visitantes en clientes.”

## DISPOSITIVOS MÓVILES

Debemos asegurarnos que el diseño del sitio web se adapte a dispositivos móviles.

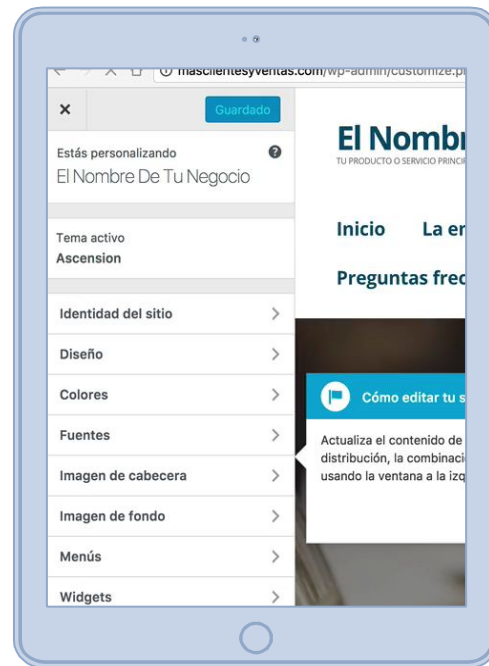
Esto se logra muy fácilmente utilizando un tema (plantilla) de Wordpress que tenga esta opción (hoy en día, la mayoría de plantillas lo ofrece).



# PERSONALIZACIÓN

Una vez que hayas seleccionado el tema que pueda servirte a tu negocio y a tu audiencia, encuentras las diferentes opciones de configuración.

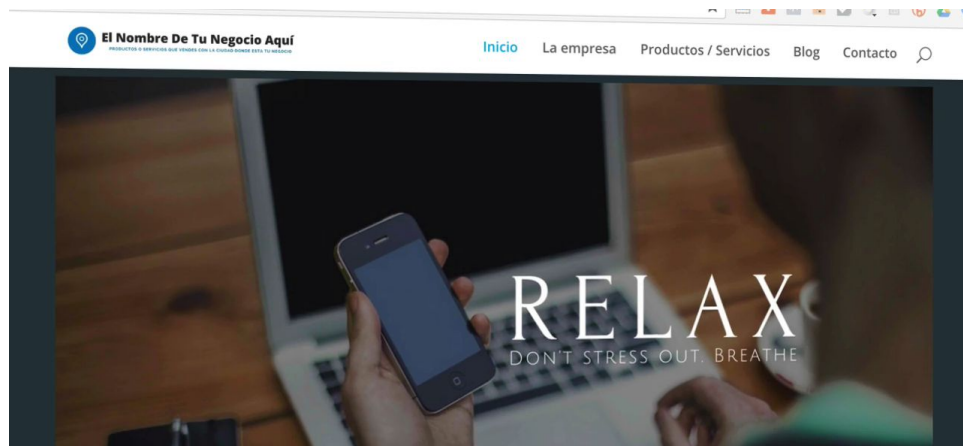
- Puedes personalizar la "Identidad del sitio", editar el nombre del sitio web, el eslogan o lema principal, la nota de pie página y hasta puedes subir la imagen del logo.
- Siguiendo con la configuración del sitio, también puedes configurar los colores de los diferentes elementos como las letras, los títulos, los enlaces.
- Los tipos de fuentes o textos a utilizar en tu sitio web.
- Puedes cambiar la imagen de cabecera por las imágenes predeterminadas o puedes subir tu propia imagen.
- Puedes editar los elementos del menú principal que es el que define la navegación principal.



# LA NAVEGACIÓN

*La navegación son los elementos que utilizamos para guiar al usuario hacia la acción que queremos que tome.*

Entre estos elementos están los menús, los botones y los enlaces.



El objetivo de una navegación efectiva es proveer la información suficiente para despertar la confianza del visitante y llevarlo a que tome la acción necesaria para convertirlo en cliente. Por ejemplo: contáctanos, solicita más información, suscríbete y/o compra.

# MENÚS

1. El elemento más importante en la navegación de tu sitio web es el menú principal.
2. En wordpress es muy fácil configurarlo. Después de haber creado una nueva página,
3. Desde el escritorio de administración y bajo la sección "Apariencia", encontrarás la opción "Menús".
4. Aquí podrás agregar los enlaces a las páginas.

# LAS PÁGINAS BÁSICAS MÁS IMPORTANTES EN TU SITIO WEB

**Página de inicio / Home Page**

**Sección de artículos / Blog**

**Acerca de nosotros / Quién somos**

**Servicios / Productos**

**Contacto**

# Página de Inicio



**El Nombre De Tu Negocio Aquí**

PRODUCTOS O SERVICIOS QUE VENDES CON LA CIUDAD DONDE ESTA TU NEGOCIO

Inicio

La empresa

Productos / Servicio:

Todas las páginas dentro de tu sitio web son importantes pero normalmente la página de inicio es la más visitada por eso es importante que, sin saturar de información, podamos mostrar a primera vista y de manera clara y directa en dónde están y cómo podemos ayudarle a resolver su problema o necesidad.

\* Te recomiendo revisar el video en mi blog [Cómo crear una página web de inicio efectiva para tu negocio | Diseño y Texto Persuasivo.](#)

Muchos dueños de negocio comenten el error de publicar mucha información saturando la página de inicio con muchos colores, enlaces, textos que lo único que hacen es competir entre sí creando confusión en el cerebro del usuario haciendo que abandone la página y se valla con la competencia.

Es mejor mantener un diseño simple, haciendo buen uso de los colores ([aquí puedes ver la vídeo-guía sobre el uso de los colores en mi sitio web](#)) y manteniendo pocos llamados a la acción facilitando la decisión del visitante a esa página para que visite otras páginas o tome la acción que tú quieres (suscribirse, comprar, contactar, etc)

# Página de Productos y/o Servicios

Inicio

La empresa

Productos / Servicios

Blog

Contacto

*La página donde publicas tus productos o servicios debe ser muy completa respondiendo cualquier pregunta que pueda tener ese cliente potencial para así crear confianza, seguridad y pueda fácilmente tomar la acción de comprar.*

Muchos dueños de negocio me contactan con la preocupación que la gente no está comprando, cuando reviso la página solamente encuentro una imagen del producto y un botón para hacer el pago. ¡Así nunca va a vender nada!

El cliente potencial necesita estar seguro que la decisión que va a tomar es la correcta y que su inversión estará segura.

Por eso recomiendo que además de la imagen y del botón de compra, publiques textos donde destagues los beneficios que van a obtener, las características técnicas (si aplica), las respuestas a preguntas frecuentes, un video explicando el producto o servicio, un documento en PDF donde puedan revisar toda esta información... en fin, utiliza la información y formatos necesarios para entregar una información completa y las ventas subirán.

[Aprende cómo crear vídeos para tu negocio aquí](#)



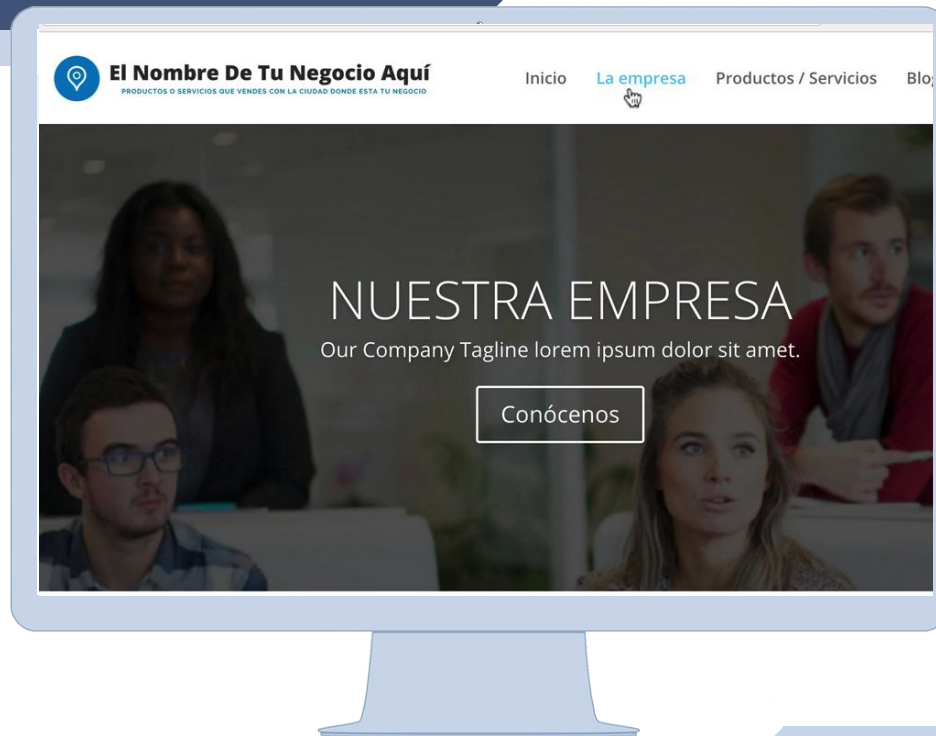
# Página de “Acerca de la Empresa”

La mayoría de los usuarios del internet, antes de comprar, queremos estar seguros que es la decisión correcta.

Por eso, antes de oprimir el botón de “comprar”, primero revisamos si es un negocio serio, con reputación, por eso revisamos la página de “Acerca de la empresa” o “Quién soy yo”.

En esta página recomiendo que aparezcan imágenes de humanos y no de fotos de modelos compradas en internet sino de los humanos que están detrás del negocio.

Los humanos queremos hacer negocio con otros humanos, queremos mirarlos a los ojos antes de hacer un intercambio comercial y una fotografía o video donde aparezcas tú, y si es posible con tu equipo de trabajo, será de mucho beneficio para crear una mejor conexión de confianza con tus prospectos.

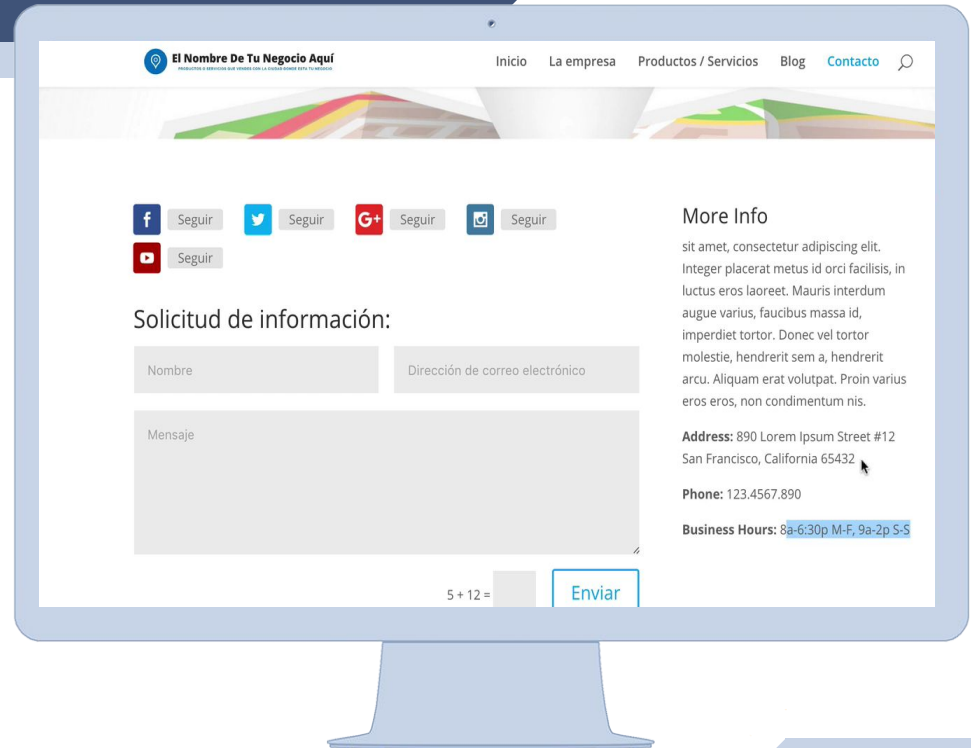


\* En esta página deberías contar tu historia, la de tu empresa, resaltar logros, premios o reconocimientos (si los hay), testimonios de clientes y toda la información necesaria para reforzar el mensaje que tu negocio es de confiar.

# Página de Contacto

Cuando visitamos una página web también revisamos la página de contacto para cerciorarnos que hay una dirección física, un teléfono, enlaces a redes sociales o alguna información en donde me pueda comunicar en el caso que tenga más preguntas o mi compra tenga algún inconveniente.

Asegurate de poner la información necesaria de contacto y las instrucciones de cómo contactar al departamento adecuado para resolver sus dudas, quejas o problemas.



# Blog - Sección de Artículos



Inicio La empresa Productos / Servicios **Blog** Contacto 

 RECIBE ACTUALIZACIONES Y NOTIFICACIONES IMPORTANTES

SUSCRÍBETE AQUÍ



Síguenos



Comunicate con nosotros

También está la sección del Blog o la sección donde publicamos contenido (artículos, videos, gráficos, audios) con información de ayuda para nuestro cliente potencial.

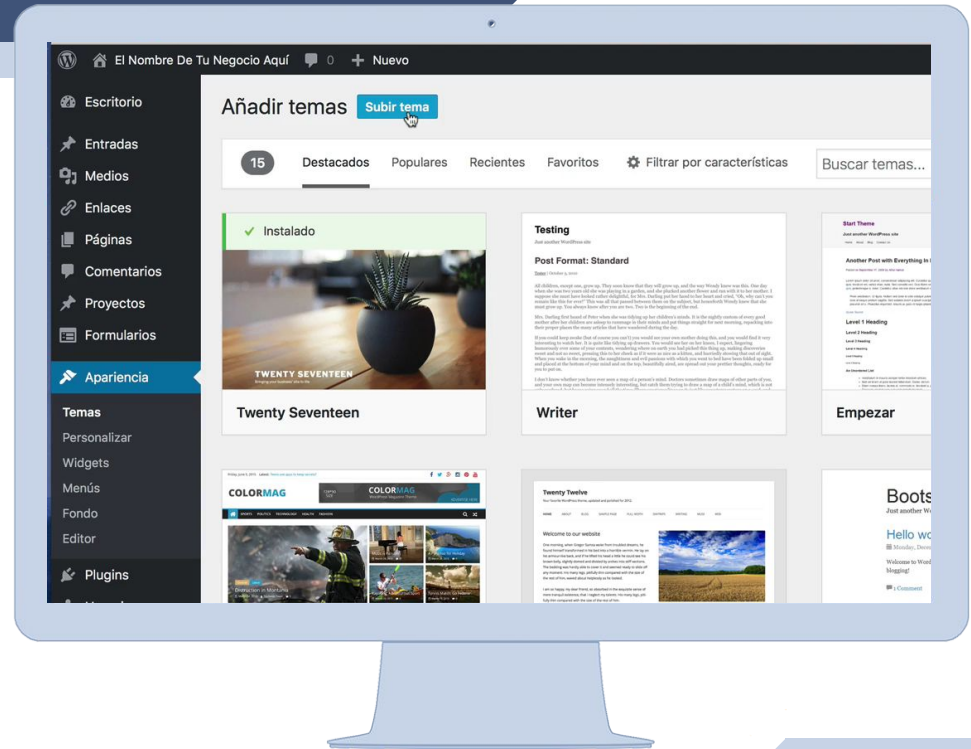
Esta sección es muy importante ya que te ayudará a mejorar el posicionamiento de tu sitio web en los resultados de los motores de búsqueda y además tus clientes potenciales, al beneficiarse de esta información, empezarán a percibirte a ti y a tu negocio como expertos del campo creando más afinidad y confianza haciendo que la decisión de compra sea mucho más sencilla.

# Plantillas Gratis vs Plantillas Pagadas

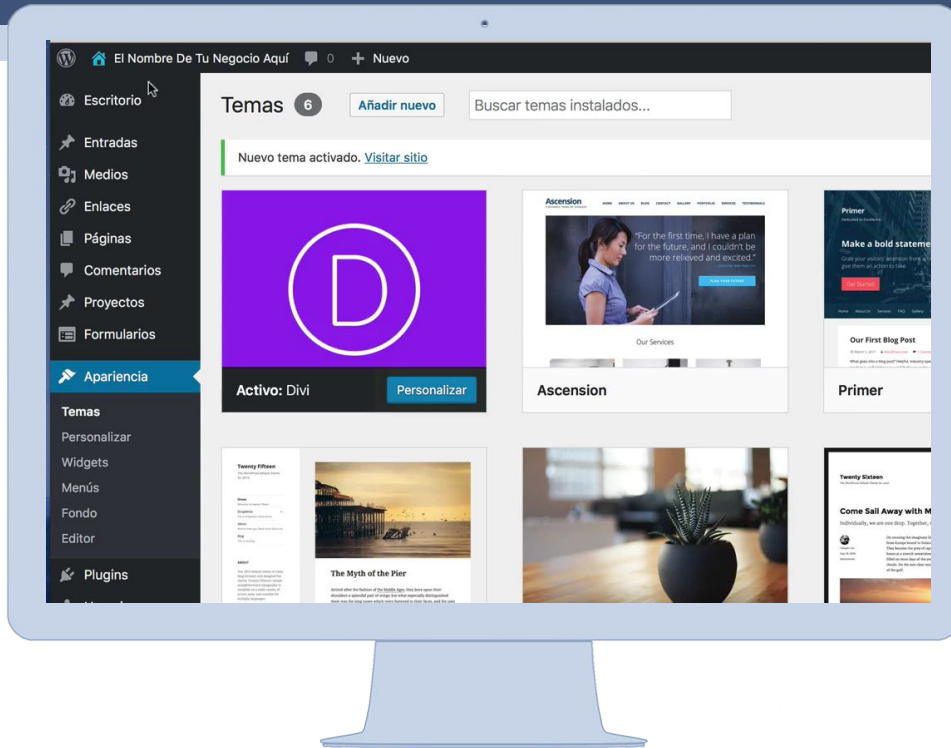
La primera recomendación es que te asesores de un profesional en diseño web pero sabemos que esto requiere de cierta inversión y si tu negocio todavía no está listo para dar este paso entonces podemos utilizar los temas o plantillas que vienen pre-diseñadas y que nos permiten a nosotros mismos hacer el trabajo de diseño.

A medida que necesitas personalizar funciones o diseño en tu sitio web, [por ejemplo quieres poner una imagen de fondo con un texto y un botón encima (esto es sólo un ejemplo)], muchas plantillas gratis te limitan ya que no cuentan con esa función específica que necesitas.

Es allí donde aparecen las plantillas pagadas las cuales tienen más opciones de diseño y personalización.



# Plantilla Divi



Mi favorita es la [plantilla Divi](#), la cual utilizo en mi sitio web, en mis páginas para realizar campañas (páginas de aterrizaje, de venta, webinars, blog, etc) ya que me permite realizar los diseños que necesito en poco tiempo ya que cuenta con un constructor y opciones de copiar y pegar los diseños o guardarlos para usarlos en más páginas.

Es una herramienta genial con muchos beneficios y muy económica comparada con los beneficios que obtengo.

[Puedes comprar la plantilla Divi de Elegant Themes aquí \[click\]](#)

## Recomendaciones Finales de la Lección 2

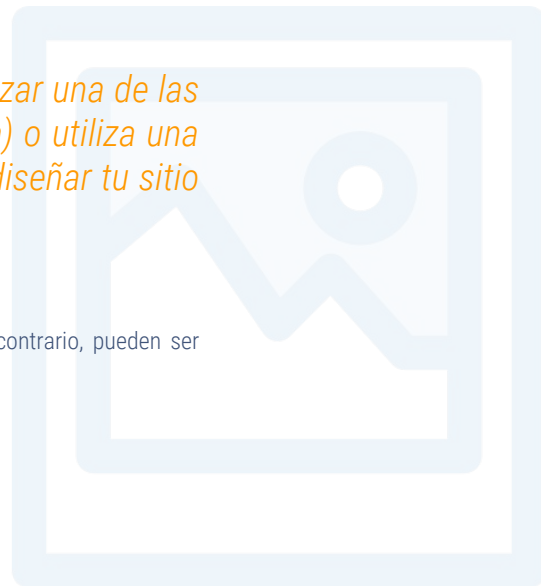
*Si en este momento no tienes el presupuesto suficiente, puedes utilizar una de las plantillas gratis (pero vas a tener que invertir tiempo en configurarla) o utiliza una plantilla pagada (como [DIVI](#)) para tener más y mejores opciones al diseñar tu sitio web.*

Si tienes el presupuesto, asesorate con un profesional en diseño web.

Recuerda que el diseño sea sencillo, no te preocupes por utilizar muchos elementos ya que por el contrario, pueden ser distractores y pueden confundir al cliente haciendo que abandone tu página web.

Que la navegación sea con pocos botones y bien organizada

Usa el color de manera estratégica ([revisa el video "El color para vender más"](#))



# Lección 3

## CÓMO ACEPTAR PAGOS POR INTERNET EN TU PÁGINA WEB PARA VENDER MÁS



# \$4,479

Millones de Millones en el 2021

Aceptar pagos por internet para tu negocio te traerá muchas ventajas ya que hoy en día el comportamiento del consumidor es buscar y adquirir servicios y productos desde la comodidad de su dispositivo conectado a internet.

Una predicción de eMarketer (compañía especializada en datos digitales) estima que las ventas por internet alcanzarán \$4,479 millones de millones de dólares en el 2021.\*

(comparando \$2,290 millones de millones en el 2017).



# Cómo Recibir El Dinero Desde Internet

*La forma tradicional de aceptar pagos es que tu cliente te da el pago y tu lo depositas en tu banco.*

Quando se trata de aceptar pagos por medio de internet a personas que, sin importar la distancia, utilizan sus dispositivos para pagar por tu producto o servicio funciona un poco diferente.

En este caso debes agregar un componente extra: el procesador del pago.

Este servicio es el que asegura que la seguridad y privacidad, tanto tuya como de tu cliente y es la encargada de servir como intermediario entre tu negocio y el banco.



# Procesadores De Pagos

*Algunos procesadores* también actúan como bancos en línea ya que guardan tu dinero aunque sea de forma temporal mientras los transfieres a tu banco.

El proceso es muy sencillo: Tu cliente llega a tu sitio web y hace click en el botón de compra de tu producto o servicio.

El procesador de pagos verifica que el método de pago sea seguro, válido y que el cliente tenga los fondos suficientes para esa transacción.

También cuenta con la seguridad necesaria para que la información del cliente viaje por internet de manera segura protegiendo a tu cliente y la reputación de tu negocio.

*Cuando la transacción se complete* de manera satisfactoria, este procesador de pagos se encarga de avisarte por medio de una notificación a tu correo electrónico y en algunos casos, directamente a tu dispositivo móvil por medio de su aplicación.

También le notifica al cliente por medio de un recibo de pago que le llega por correo electrónico.

Cuando te aseguras de haber recibido el dinero transfiriéndolo a tu banco físico o comprobando en el panel de administración del procesador, el siguiente paso es:

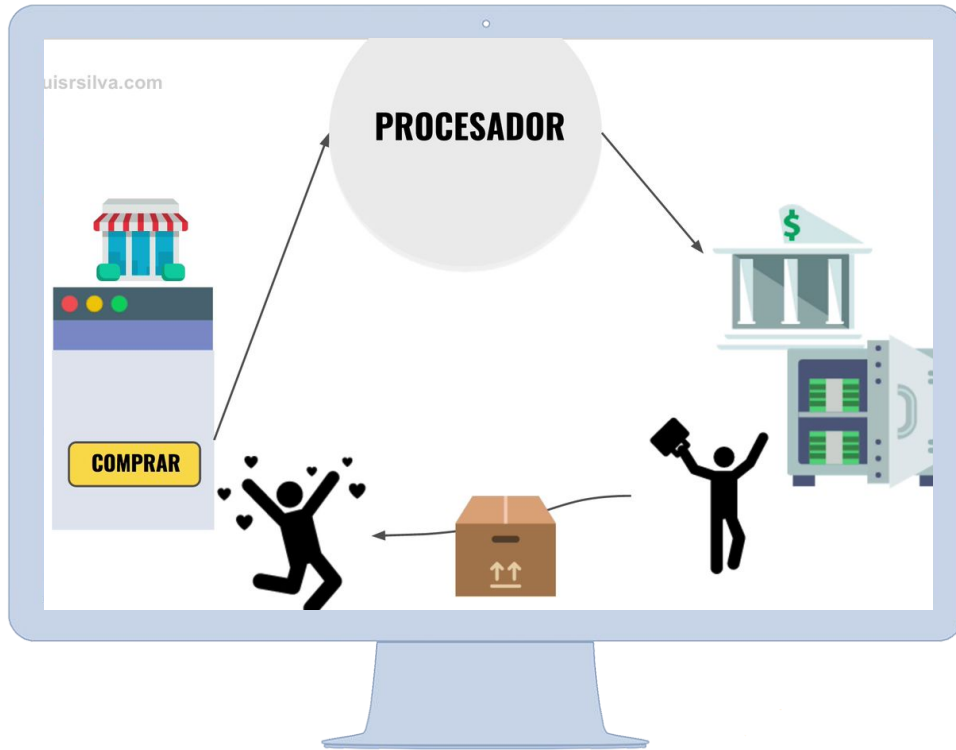
Entregar el producto o servicios y hacer un cliente feliz más.

*Como te das cuenta, el procesador es el encargado hacer el cobro por internet.*

Actúa como tu Banco en internet, se encarga de toda la tecnología necesaria para proporcionar seguridad a ti y a tu cliente y además te da herramientas como:

- Notificaciones y Recibos de pago
- Panel de administración
- Lista de clientes / pagos
- Facturas online
- Botones (códigos)
- Y más





*Por estos servicios, el procesador cobra una tarifa y una comisión por transacción.*

Por ejemplo, PayPal, que es uno de los procesadores de pagos online más usados, cobra normalmente el 2.9% de la transacción más 30 centavos de dólar.

Quiere decir que por una compra de \$100 dólares, tú recibes \$96.8 dólares.

En mi opinión, es una tarifa pequeña para todos los servicios y el beneficio que proporciona.

# Cómo Aceptar Pagos Con Paypal

*PayPal es el primer procesador de pagos que utilicé y sigo utilizando y lo recomiendo por la facilidad que tiene para implementarse dentro del negocio.*

*Lo primero que debemos hacer es abrir una cuenta con PayPal en [www.paypal.com](http://www.paypal.com).*

Es gratis y lo puedes hacer en unos cuantos minutos. También presta el servicio en Español para tu comodidad.

Selecciona la opción “Cuenta de negocios” o “Cuenta Business”.

Lo primero que te va a pedir es tu correo electrónico o el de tu negocio.

A continuación te pide la información de tu negocio y la información del titular de la cuenta.

Recuerda que es un proceso similar a abrir una cuenta de banco así que quieren asegurarse que es un negocio real que no va a cometer fraude.

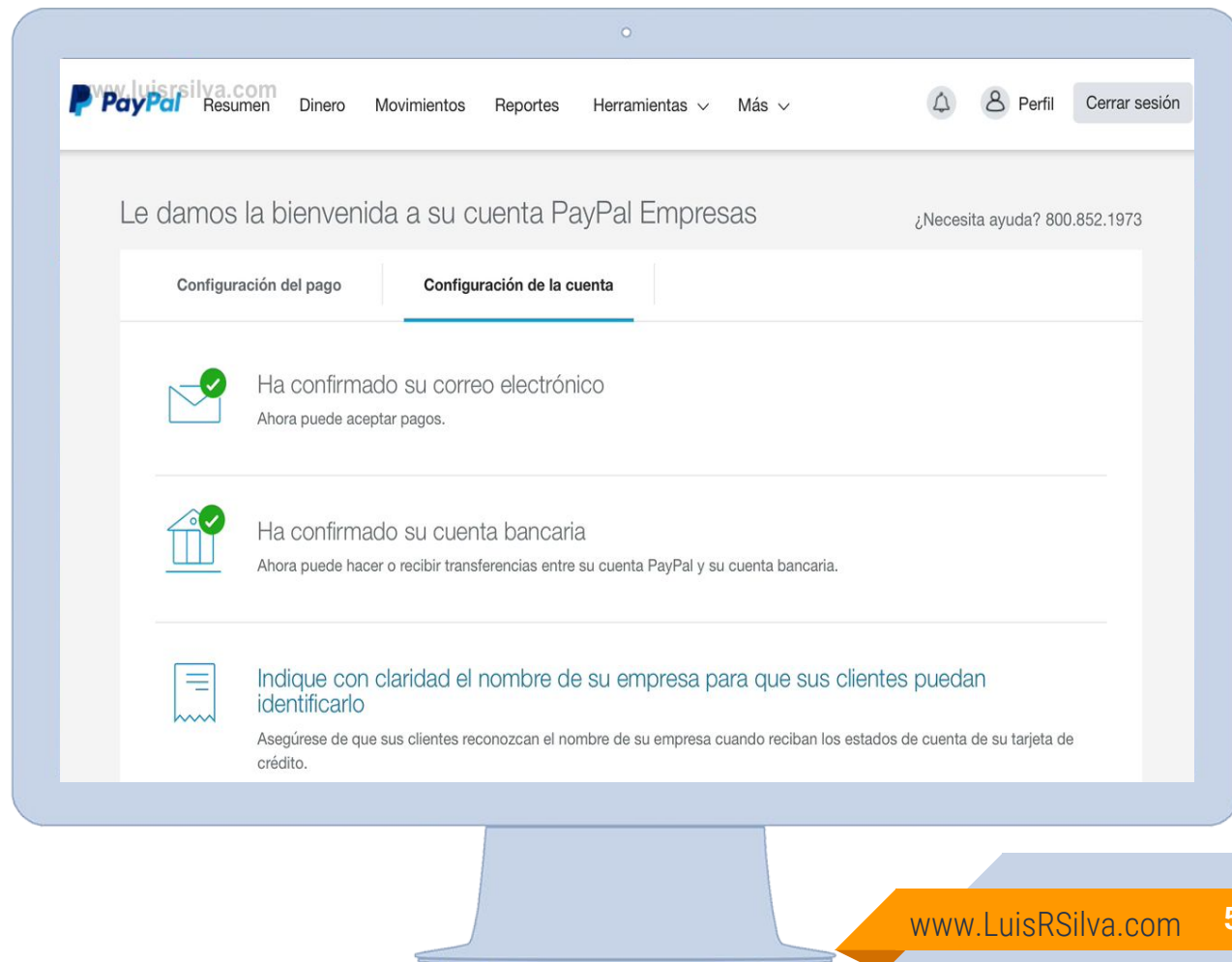
Cuando completes el proceso de apertura de la cuenta debes terminar algunos pasos de la configuración como:

- Confirmar el correo electrónico.
- Confirmar la conexión con tu cuenta de Banco del negocio (a donde se va a transferir el dinero)
- Indicar cómo quieren que te identifiquen tus clientes
- Las preferencias de comunicación
- etc

## Ya que tengas tu cuenta en PayPal

Puedes utilizar las diferentes herramientas para solicitar y aceptar pagos.

Una de estas herramientas son los botones de PayPal.



# Cómo Crear Botones de PayPal



Descripción del producto / servicio aquí.

**\$100**

**Comprar ahora**



Sitio web    Correo electrónico

```
<form action="https://www.paypal.com/cgi-bin/webscr" method="post" target="_top">
<input type="hidden" name="cmd" value="_s-xclick">
<input type="hidden" name="hosted_button_id" value="LFUPQ78B769" />
<input type="image"
src="https://www.paypalobjects.com/es_XC/i/btn/btn_buynowCC_LG.gif"
border="0" name="submit" alt="PayPal, la forma más segura y rápida de pagar en línea.">
```

Vista del comprador



Seleccionar código    Volver para editar este botón

#### Crear más botones



[Crear botón similar](#) | [Crear nuevo botón](#)

**Similar:** Utilice el botón que acaba de crear como plantilla para otro botón.

**Novedad:** Cree un botón completamente nuevo a partir de un formulario en blanco.

En el menú principal de tu cuenta en PayPal vas a visitar la sección de herramientas.

Buscas la opción “Botones de PayPal” y haces click

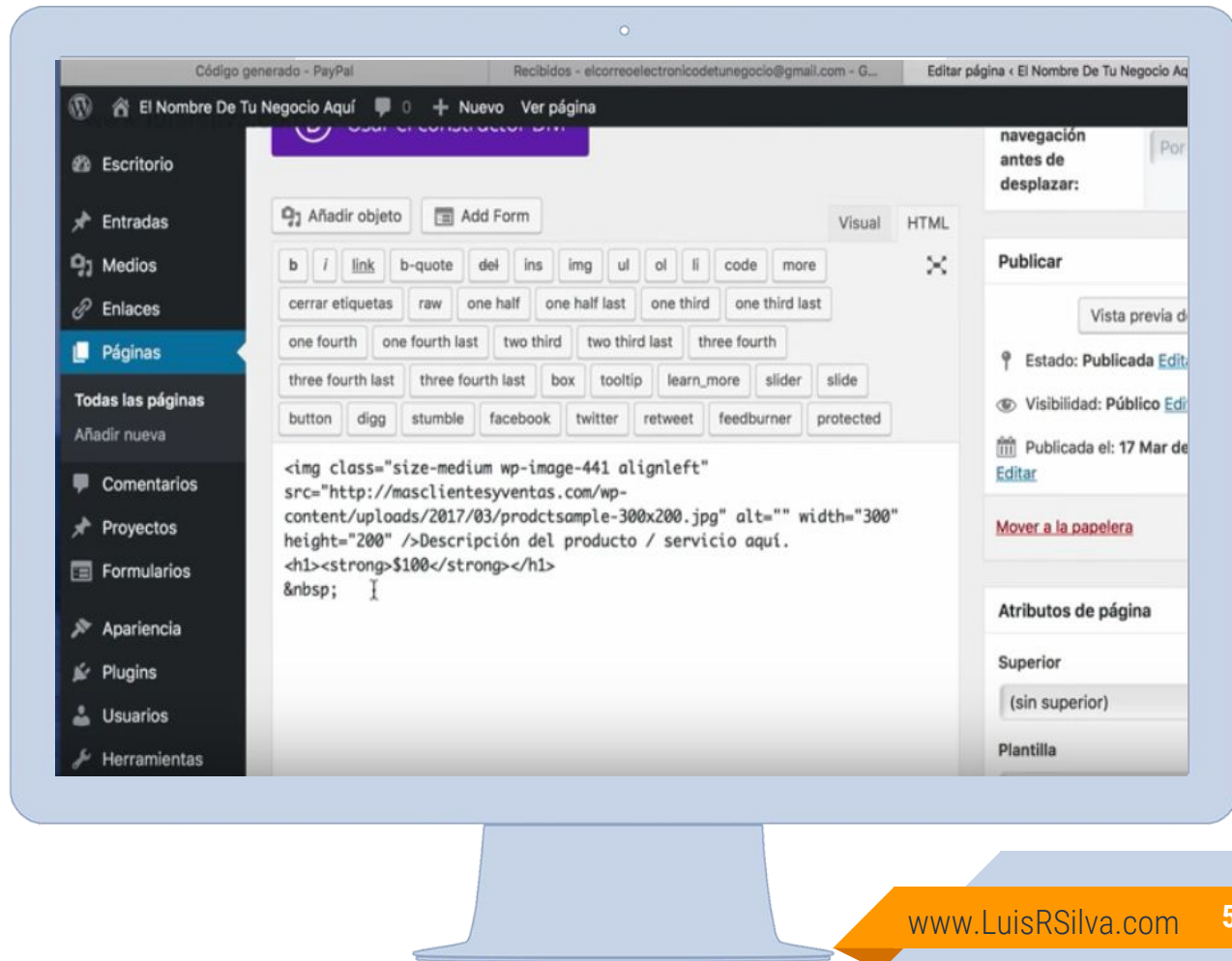
Click en “Crear nuevo botón”

Desde allí puedes crear el botón de compra de tu producto o servicio, generando un código para que lo copies y lo pegues en tu sitio web.



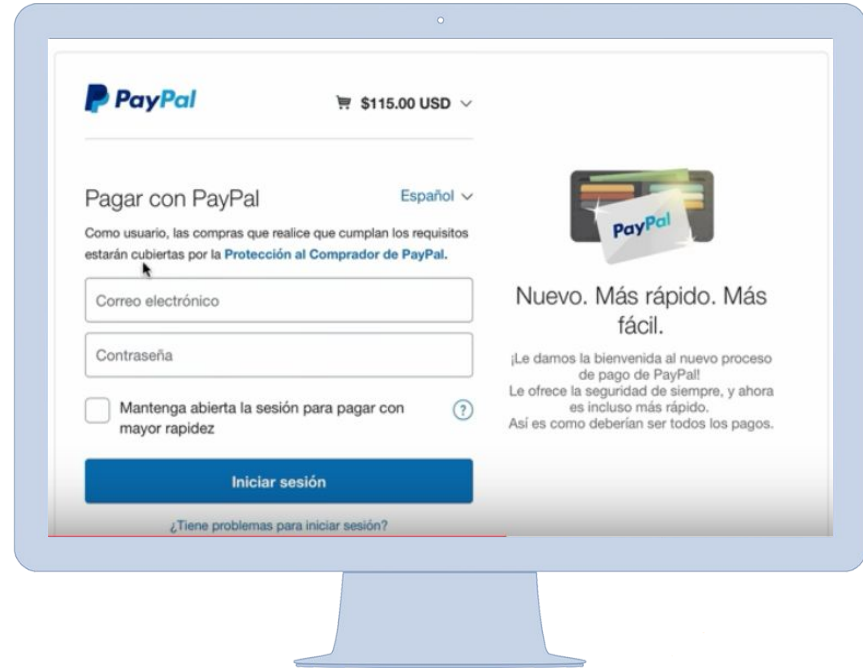
*En La Página Web De Tu Producto Desde la opción de edición con códigos,*

Pegas el código que copiaste desde paypal y desde la opción visual y vista previa, puedes ver cómo aparece el botón que empieza a funcionar de inmediato.



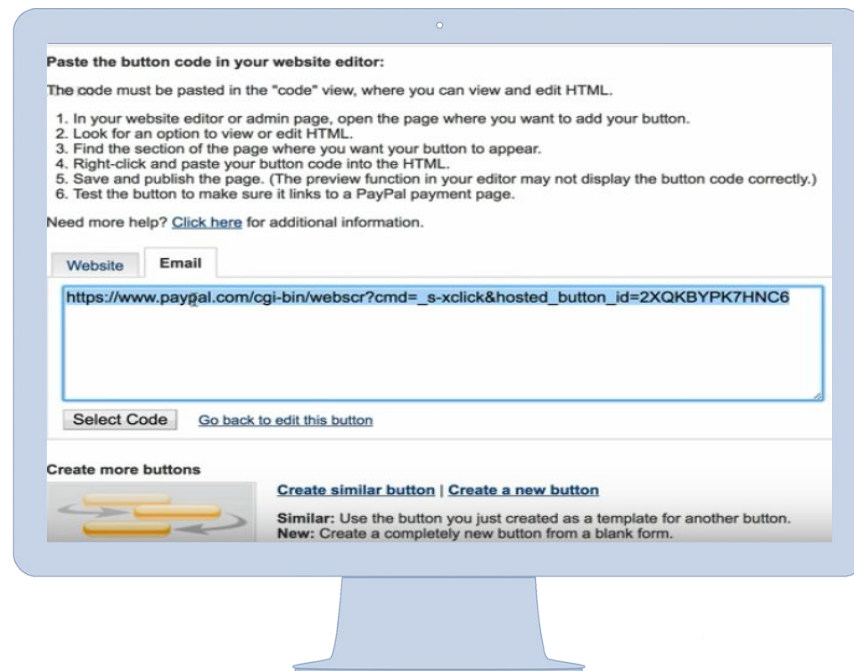
## Cuando tu cliente le da click al botón

Es dirigido a una página donde le pregunta si quiere pagar con su cuenta de PayPal o con su tarjeta de débito o crédito permitiendo completar la transacción escribiendo su información personal, de envío y de pago.



## Otra opción

Es copiar el enlace desde la opción "EMAIL" para utilizarlo dentro de nuestro sitio web como un enlace regular de texto o de imagen.



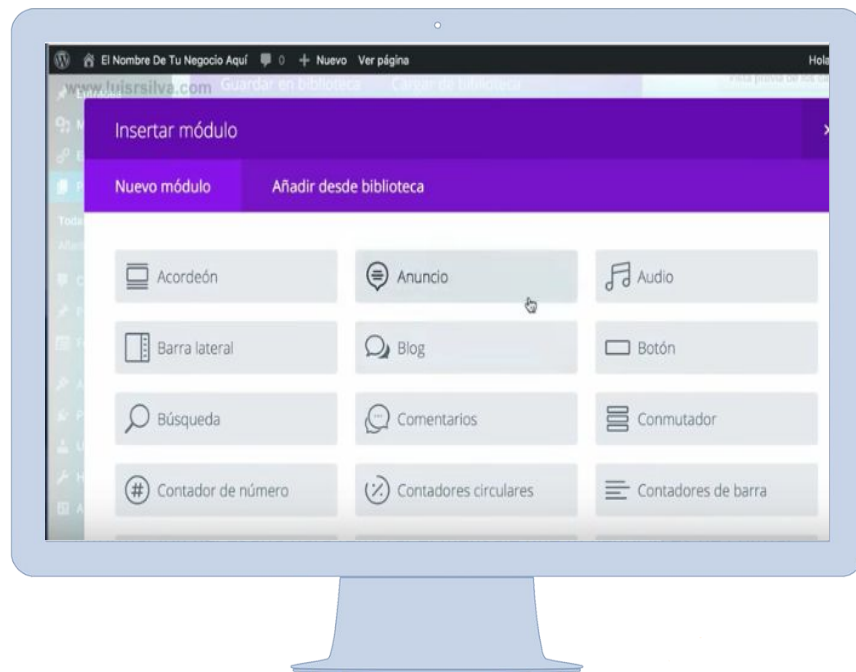
## Si usas el constructor DIVI

Tendrás más opciones de configurar el diseño, utilizando las diferentes opciones, haciéndolo más atractivo y funcional para el usuario.

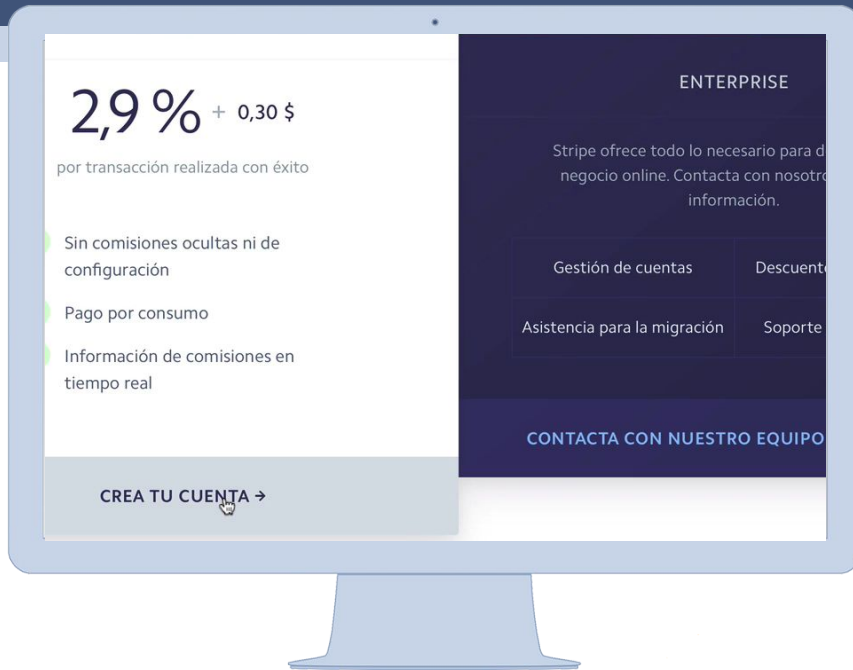
También puedes utilizar los plugins para hacer la configuración de los botones de manera más fácil sin necesidad de copiar y pegar códigos.

Puedes revisar en la sección de plugins de tu sitio web, buscar por un plugin que se adapte a las necesidades de tu negocio.

Por ejemplo, WordPress Easy Paypal Payment el cual te permite agregar botones de pago o donación.



# Cómo Aceptar Pagos Con Stripe



*Este procesador de pago es mi favorito y el que más utilizo.*  
[www.stripe.com](http://www.stripe.com)

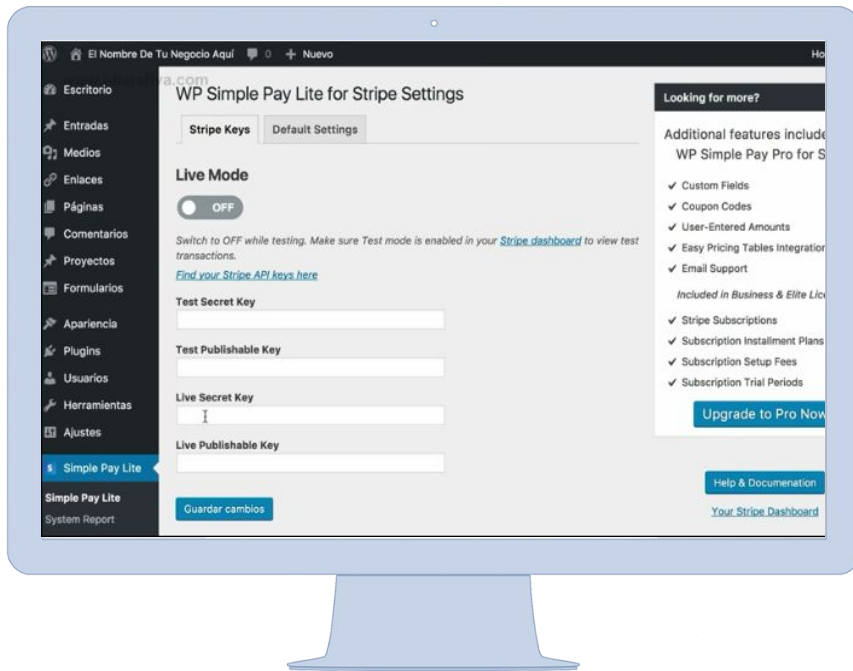
Stripe tiene clientes importantes como Facebook, Twitter, Pinterest, entre otros.

Al igual que PayPal, cobra una comisión del **2.9%** + **\$0.30** por transacción pero sin cobros extras de pagos recurrentes y protección avanzada contra fraude.

Una vez abres tu cuenta con Stripe, puedes empezar a aceptar pagos en línea pero, a diferencia de PayPal, no te proporcionan códigos de botones específicos.

Vas a necesitar un plugin que te ayude a crear los botones.

Por ejemplo WP Simple Pay Lite for Stripe. Con la versión gratis puedes crear botones básicos.



Desde la sección de configuración del plugin te van a pedir las claves o keys que te proporciona Stripe desde la sección API.

Esta información es la que permite la comunicación de Stripe con tu sitio web.

Después con código sencillo configuras el botón poniendo la información necesaria.

Guardas los cambios y el botón aparecerá en la página de tu sitio web y funcionará aceptando pagos para tu negocio.

Este plugin también tiene una versión pagada.

Con la cual puedes crear campos personalizados, crear códigos de descuento, suscripciones y más.

Por \$29 dólares puedes obtener una licencia para tu sitio web.

Más información en: <https://wpsimplepay.com/>

Recuerda Que Tus Clientes Ya Están En Internet Buscando Por Tus Servicios Y Productos Y Es Tú Tarea El Facilitarles Que Te Compren A Ti Y No A La Competencia.

*Además de PayPal y Stripe hay más procesadores de pagos que funcionan de manera similar:*

- Payoneer: <https://www.payoneer.com/es/>
- WePay: <https://go.wepay.com/>
- 2Checkout: <https://www.2checkout.com/>
- Authorize.Net: <http://www.authorize.net/>
- Braintree: <https://www.braintreepayments.com/>
- Google Wallet: <https://www.google.com/wallet/>
- Amazon Payments: <https://pay.amazon.com/es/>

Cómo aprendiste aquí, es fácil, económico y seguro el implementar un sistema de cobro dentro de tu sitio web.

# Lección 4

## Cómo Instalar Una Tienda Online Para Vender Tus Productos/Servicios





*Aunque tu negocio sea pequeño o tengas pocos productos, el darle la opción a tus clientes que hagan la compra por internet puede ayudarte a aumentar las ventas .*

Lo anterior debido a que el consumidor actual se está acostumbrando cada vez más a buscar productos y servicios desde su dispositivo conectado a internet.

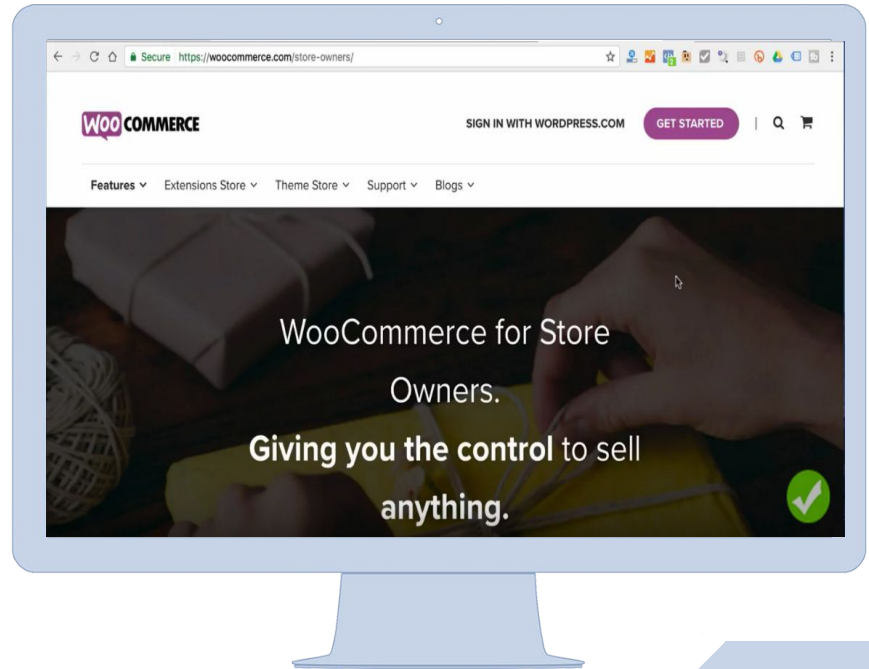


# Configuración de tu Tienda Online

*Una vez que tenemos instalado y diseñado nuestro sitio web vamos a seleccionar un plugin que será la herramienta para instalar, configurar y diseñar tu tienda online con carrito de compras.*

Un plugin es un software que instalamos en nuestro sitio web construido en Wordpress para que cumpla una función específica extra que nos ayudará a mejorar nuestro sitio web para entregar mejor la información a nuestros clientes y clientes potenciales con el fin de aumentar las ventas en el negocio.

*En esta ocasión vamos a instalar gratis el plugin WooCommerce de WooThemes.*



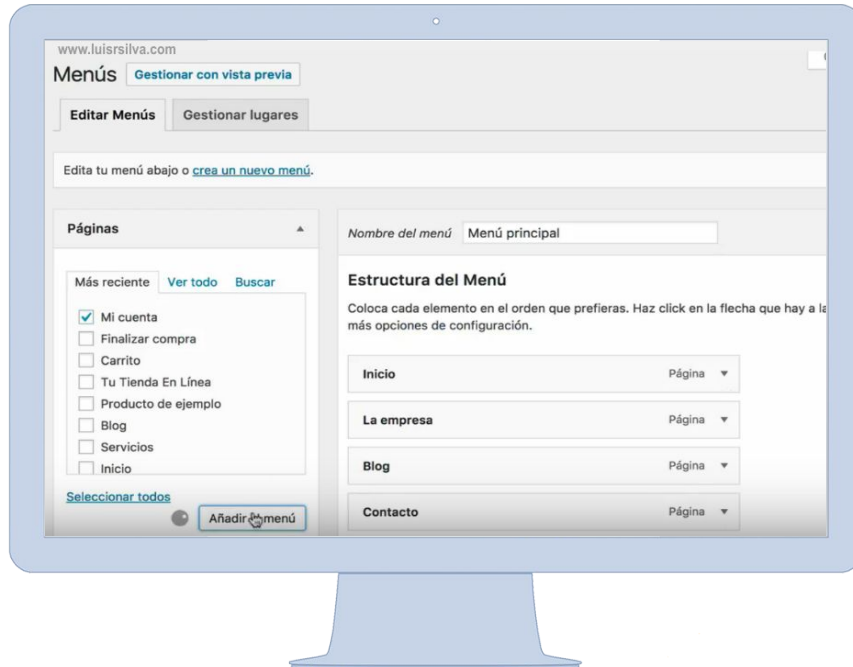
### ***El plugin WooCommerce de WooThemes.***

También cuenta con extensiones pagadas que ayudan a personalizar funciones de acuerdo a la necesidad de tu negocio.

Por ejemplo, la función de reserva de citas, suscripciones, integración con softwares de marketing como mailchimp o instagram o procesadores de pagos como Amazon Payments o Authorize.Net.

Una vez instalado y activado, nos redirige a una página donde nos da la opción de utilizar “el asistente de configuración rápida” el cual recomiendo.

# Configuración de Páginas Básicas



El primer paso en el configurador es instalar las páginas básicas necesarias para que funcione la tienda en línea como son:

- La Tienda, donde se mostrará tus productos.
- Carrito, donde los clientes verán los productos seleccionados y comienzan la compra.
- Finalizar compra, que es la página donde los clientes efectuarán el pago.
- Mi cuenta, que es la página donde los clientes registrados podrán gestionar los detalles de su cuenta y ver el historial de pedidos.

Una vez creadas, estas páginas se pueden gestionar desde el panel de administración en la sección de páginas y puedes agregarlas a tu menú principal.

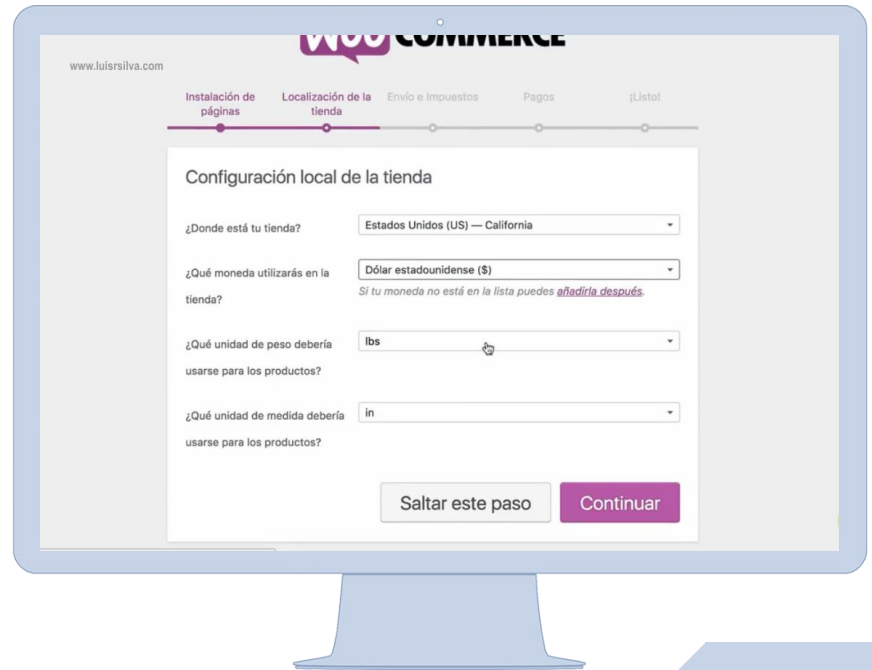
# Especifica la Ubicación de tu Tienda

El siguiente paso en la configuración de tu tienda online es especificar la ubicación de tu tienda local o física, el tipo de moneda a utilizar, las unidades de peso y medida para cuando sea necesario especificarlo en las características de envío del producto.

También vas a indicar si vas a cobrar impuestos de venta, si vas a mostrar estos impuestos incluidos en el precio del producto o si lo vas a cobrar por separado.

Basado en la locación de tu tienda física, el configurador te puede sugerir las tasas de cobro de impuesto.

Aquí puedes configurar más adelante basado en tus leyes locales de impuestos a la venta.



The screenshot shows the 'Configuración local de la tienda' (Local Store Configuration) step in the WOO Commerce setup process. The interface includes a progress bar at the top with five steps: 'Instalación de páginas', 'Localización de la tienda', 'Envío e impuestos', 'Pagos', and '¡Listo!'. The current step, 'Localización de la tienda', is highlighted. Below the progress bar, the configuration form contains the following fields:

- '¿Dónde está tu tienda?': A dropdown menu set to 'Estados Unidos (US) — California'.
- '¿Qué moneda utilizarás en la tienda?': A dropdown menu set to 'Dólar estadounidense (\$)'. A note below reads: 'Si tu moneda no está en la lista puedes añadirla después.'
- '¿Qué unidad de peso debería usarse para los productos?': A dropdown menu set to 'lbs'.
- '¿Qué unidad de medida debería usarse para los productos?': A dropdown menu set to 'in'.

At the bottom of the form, there are two buttons: 'Saltar este paso' (Skip this step) and 'Continuar' (Continue).

# Especifica Forma de Cobro

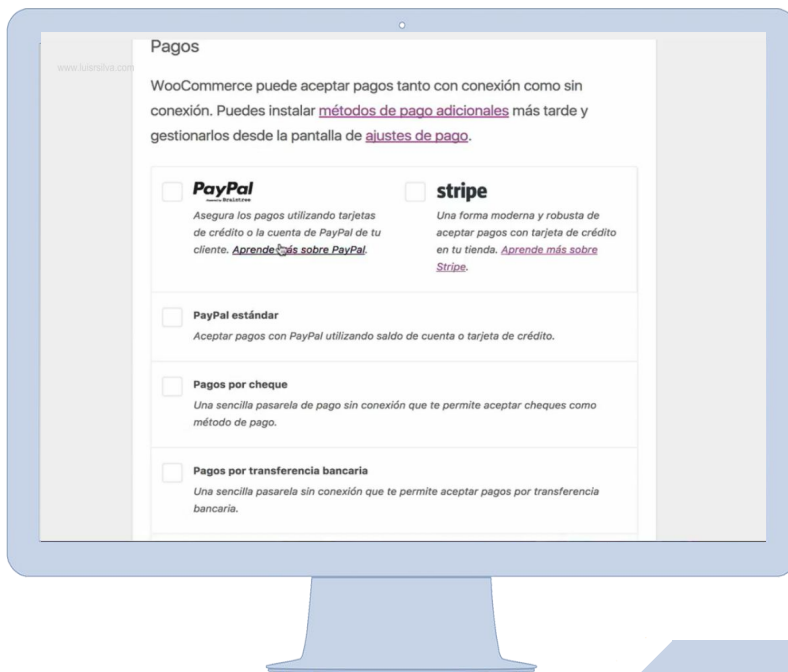
La siguiente ventana te preguntará cómo vas a cobrarle a tus clientes.

PayPal y Stripe son algunas de estas opciones

En el configurador puedes indicar si planeas utilizar PayPal con Braintree que es un servicio extra para hacer el proceso de pagos con PayPal de manera más sencilla para tus clientes. Te recomiendo que revises esta opción en [braintreepayments.com](https://braintreepayments.com).

También puedes seleccionar Paypal Estándar para recibir pagos con PayPal.

O Stripe para aceptar tarjetas de crédito o débito. Si vas a utilizar Stripe, ten en cuenta que la transacción se hace en tu sitio web y por lo tanto deberías instalar un certificado de seguridad para asegurar que la información de tu cliente esté a salvo.



# Creando Tu Primer Producto

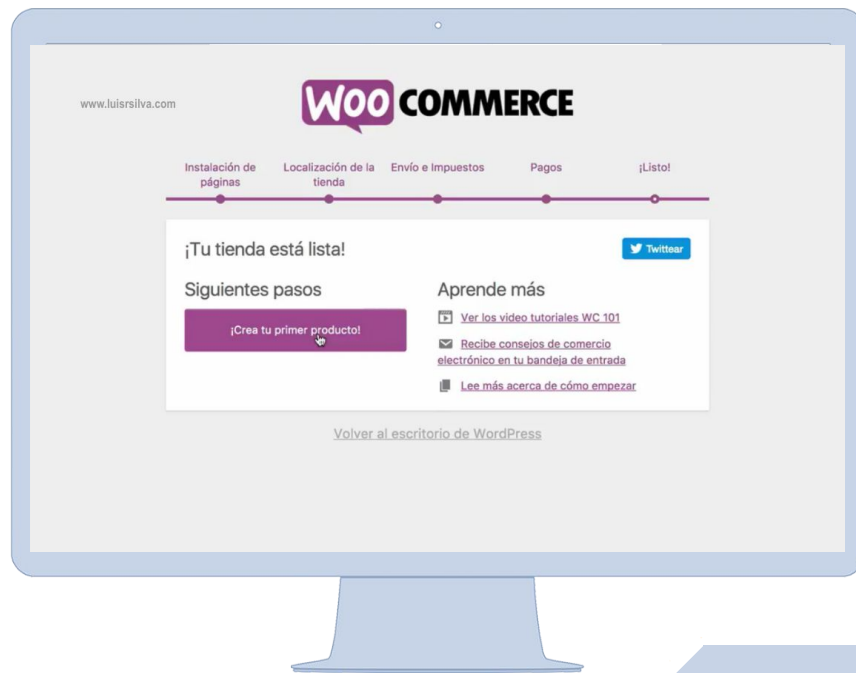
*En la página de "Añadir nuevo producto" vas a tener varias opciones de configuración para que tu producto se publique en tu sitio web.*

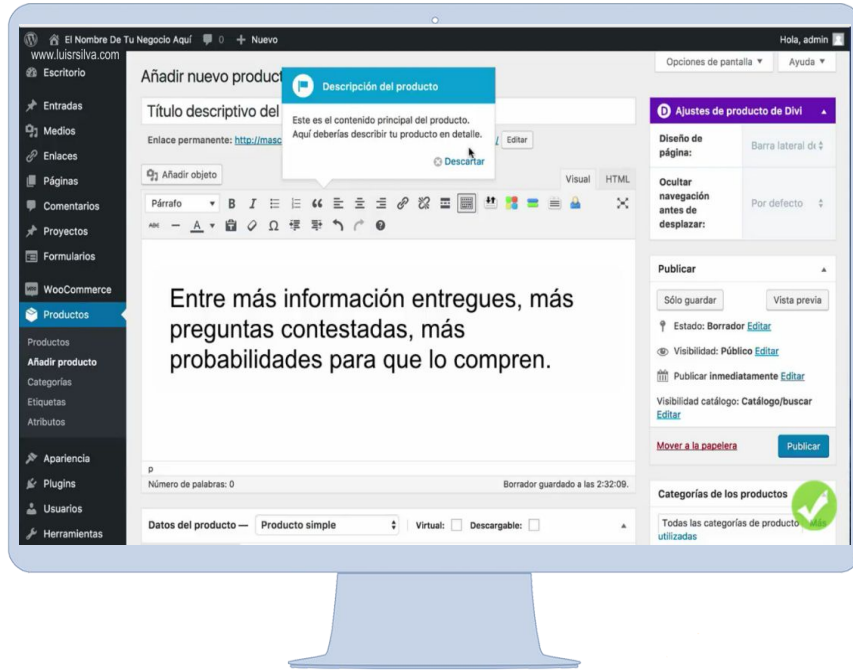
Puedes crear un producto simple o un producto variable como tallas, tamaños, colores, etc.

En este ejemplo y por recomendación del asistente de configuración, vamos a crear un producto simple.

El primer paso es escribir el nombre del producto.

Creando nombres descriptivos de tus productos para que sea claro para el usuario y para los motores de búsqueda. Esto puede ayudar a que el producto sea más fácil de encontrar mediante una búsqueda subiendo las probabilidades que lo compren.





*Luego sigue la descripción del producto.*

Escribe descripciones completas

Resaltando las ventajas del producto, la solución que presta, cómo va a mejorar la vida del que lo compra.

Además de sus características técnicas que el comprador necesita saber antes de comprarlo.



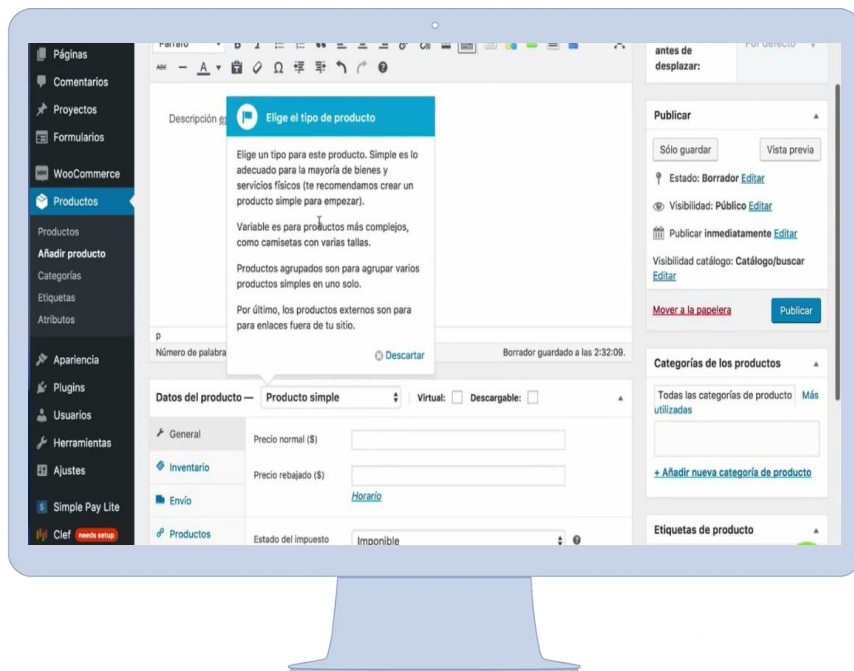
# Producto

## Elige el tipo de producto.

Un producto Simple es lo adecuado para la mayoría de bienes y servicios (te recomendamos crear un producto simple para empezar).

Variable es para productos más complejos, como camisetas con varias tallas o colores.

Productos agrupados son para agrupar varios productos simples en uno solo.



## Los productos externos.

Los productos externos son para enlaces fuera de tu sitio, como productos en [www.amazon.com](http://www.amazon.com).

Tienes la opción de seleccionar si tu producto es “virtual”, si es un producto no físico como un servicio que no necesite envío, o producto descargable, como un software.

Escribes el precio regular, y si es el caso, el precio rebajado.

Después la descripción corta que aparecerá en la página bajo el nombre del producto.

*Sube o selecciona la imagen para el producto. Esta imagen es la que se mostrará en el catálogo de tu tienda.*

Recomiendo que **no escatimes en esfuerzos con las imágenes** de tu tienda virtual ya que son una parte importante para la decisión de compra.

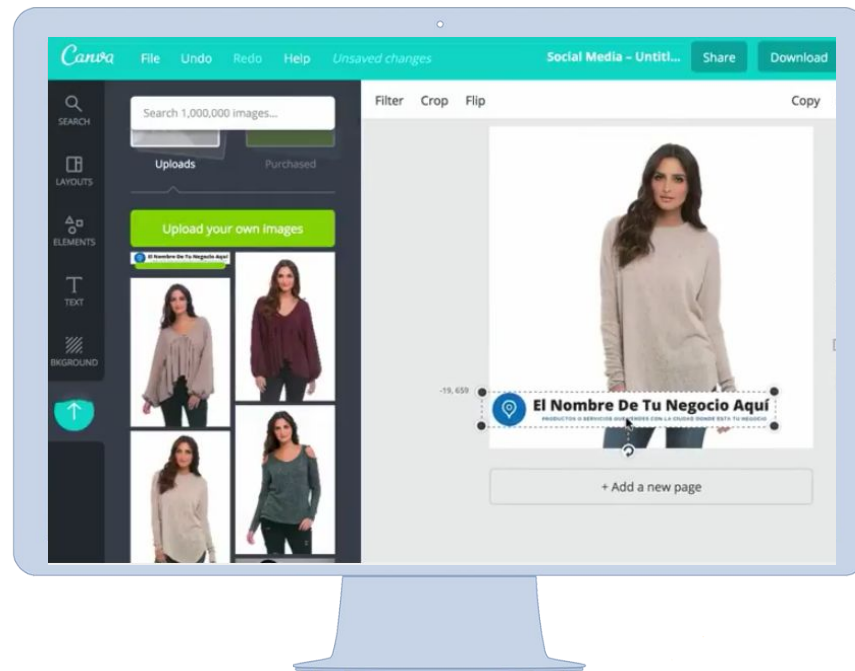
También recomiendo que uses el mismo tamaño y proporción para las imágenes de manera que se puedan ver organizadas en el catálogo.

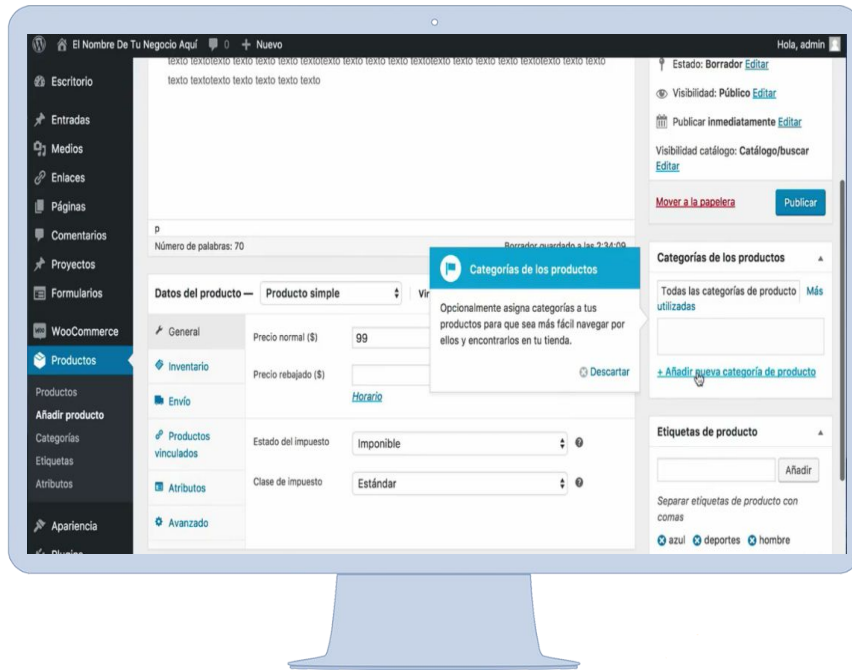


## Puedes usar el editor de imágenes canva.com

El cual te permite usar un diseño plantilla que te servirá para subir las imágenes de tus productos y hasta puedes marcar las imágenes con tu propio logo.

Una vez agregada la imagen del producto, opcionalmente puedes determinar las etiquetas. Las etiquetas son un método de clasificar tus productos para hacer más fácil de encontrar para tus clientes.





## Después Debes Categorizar El Producto.

- Para las categorías de tus productos te recomiendo previamente hacer un plan ya que de esto depende que tus clientes puedan navegar fácilmente por tu tienda online, puedan encontrar rápido el producto que buscan y no se sientan frustrados o perdidos.
- Un cliente que no encuentra fácilmente lo que busca, es un cliente que abandonará tu tienda online y se irá con la competencia.
- Ahora sólo debes publicar tu producto y revisar que la información esté correcta.
- Si utilizas el tema Divi, que es el tema que recomiendo para diseñar tu sitio web, tendrás algunas opciones extras para mostrar tu producto.
- Aunque falta configurar los métodos de pago, ya puedes revisar que estén listas las funciones de añadir al carrito de compras y ver el carrito de compras.

# Configurando Tu Nueva Tienda Online

*Bajo la sección de ajustes vas a encontrar las diferentes opciones de configuración.*

En opciones generales puedes seleccionar a qué países específicos vas a vender y enviar entre otros ajustes.

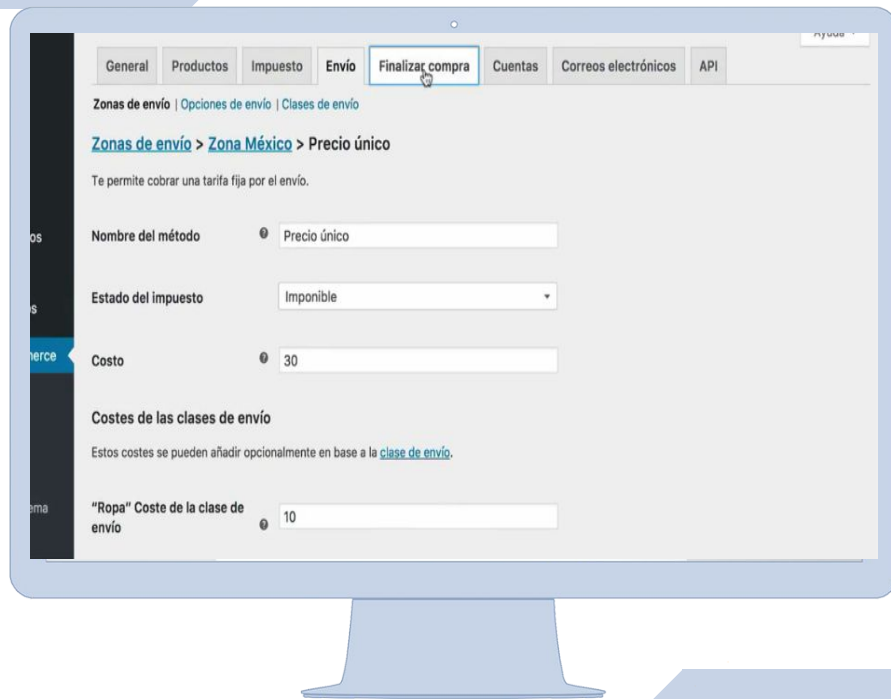
Bajo "Productos" vas a tener las opciones de determinar cómo quieres mostrarlos, cómo manejarás el inventario, y si tienes productos descargables, cómo los vas a entregar.

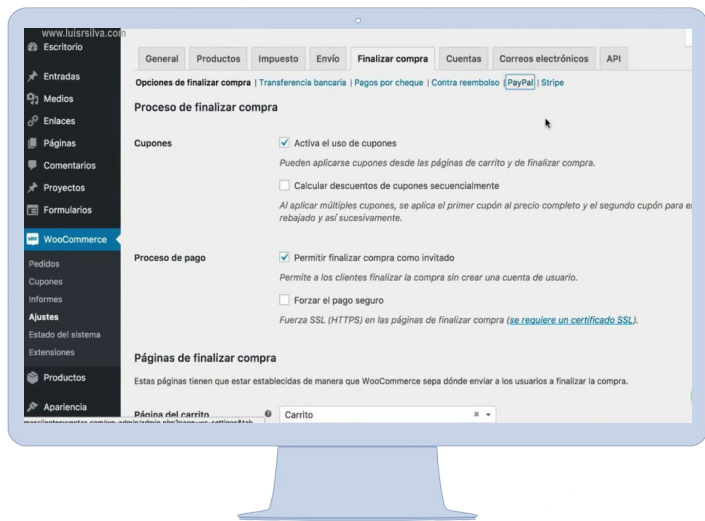
Bajo la sección "Impuestos" tendrás la opción de configurar las opciones y cantidades de cobro dependiendo del producto, la zona geográfica de la compra o envío y obviamente de las leyes de impuestos sobre la venta que te rigen.

Consulta con las autoridades locales respectivas para evitar problemas fiscales.

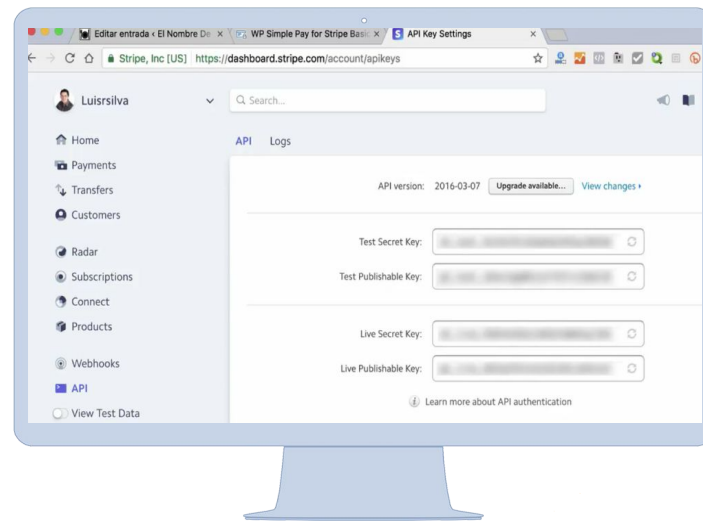
En la sección de "Envío" y si vas a vender productos físicos, necesitas configurar las opciones y métodos de envío cómo las regiones geográficas y tarifas.

La sección "Finalizar compra" incluye las opciones en el momento de hacer el cobro y la configuración de los diferentes métodos de cobro.





En la sección PayPal tienes que indicar cuál es tu correo electrónico de tu cuenta en PayPal y las opciones de conexión para permitir que el dinero se pueda cobrar sin problema.



En la sección Stripe, si lo vas a utilizar, necesitas poner las claves secretas que te proporciona stripe desde su sección API. Con Stripe el proceso de cobro se realiza en tu sitio web, por lo que es necesario se instale un certificado de seguridad .

Puedes obtener el certificado de seguridad en GoDaddy a bajo costo y ellos te ayudan con el proceso de instalación [\[da click aquí\]](#).

## Comentario:

Bajo la sección “Cuentas” configuras si quieres que tus clientes puedan tener un perfil en tu sitio web donde podrán ver su información e historial de pedidos.

En “Correos electrónicos” puedes configurar cada uno de los mensajes envueltos en el proceso de compra de cada uno de tus productos como son la notificación de un nuevo pedido, factura del cliente, pedido cancelado, pedido completado, etc.

Hasta aquí ya tendrás una tienda virtual funcional y lista para vender y recibir pagos.

Ahora queda el trabajo de agregar más productos.

# Inventario de Productos

*Por cada producto puedes manejar el inventario, el precio, el tipo de producto, si es variable, sus atributos y variaciones, las descripciones detalladas largas y cortas, la imagen principal, las imágenes de la galería si es necesario, las etiquetas, categorías. Etc.*

WooCommerce y el tema que estés utilizando permitirán mostrar tus productos de manera profesional e intuitiva.

Bajo "Productos" tienes la opción de duplicar los productos y cambiando los aspectos necesarios de cada producto, puedes ahorrar tiempo subiendo y configurando tus productos.

Desde la sección de administración de WooCommerce puedes revisar tus pedidos, crear y gestionar los cupones y encontrar extensiones para agregar funcionalidades específicas a tu nueva tienda virtual.

No olvides agregar las páginas de tu tienda online en el menú del sitio web para permitir la navegación de los productos.





# LISTA DE PUNTOS A TENER EN CUENTA PARA CONFIGURAR TU TIENDA ONLINE

- ¿Enviarás productos físicos a tus clientes?
- ¿Vas a cobrar impuestos en tus ventas?
- Revisa las leyes locales con respecto del pago de impuestos de ventas.
- A los precios de tus productos, ¿les vas a incluir los impuestos o les cobrarás los impuestos por separado?
- ¿Cuánto es el porcentaje del impuesto sobre la compra?
- Investiga con las autoridades locales con respecto del pago de impuestos de ventas y el monto a cobrar por venta.
- ¿Qué procesador de pagos por internet vas a utilizar?
  - PayPal
  - Stripe - Necesitarás instalar un certificado de seguridad SSL: [ver lección 5]
- ¿Vas a aceptar el pago por transferencia bancaria?
- Pregunta en tu banco cuáles son las opciones.
- ¿Vas a cobrar el producto a la entrega?
- Ten en cuenta los términos y condiciones si vas a utilizar este método. No quieres invertir dinero y tiempo en la entrega del producto corriendo el riesgo que el cliente cambie de opinión y no lo quiera cuando lo entregas.
- En general, evalúa las ventajas y los riesgos para cada método de pago.

## **DEVOLUCIONES DE DINERO.**

Define los términos y condiciones en el caso que el cliente solicite la devolución de su dinero y publica en tu sitio web estas condiciones para que el cliente las conozca antes de hacer la compra.

# Nombre y Descripción de tu Producto

## *Nombre Del Producto*

Crea nombre descriptivo de tus productos para que sea claro para el usuario y para los motores de búsqueda. Esto puede ayudar a que el producto sea más fácil de encontrar mediante una búsqueda subiendo las probabilidades de que lo compren.

## *Descripción Del Producto*

Descripciones completas resaltando las ventajas del producto, la solución que presta, cómo va a mejorar la vida del que lo compre. Además de sus características técnicas que el comprador necesite saber antes de comprarlo. Entre más información entregues, más preguntas contestadas, más probabilidades para que lo compren. Si es necesario y para efectos de determinar el precio a cobrar por la entrega del producto, deberías definir su peso, tamaño y empaque.

Para determinar el precio exacto de la entrega debes definir si tu tienes la infraestructura y personal necesarios para hacer las entregas o si vas a necesitar un servicio de envío y correo local confiable y cuanto van a ser los cobros.

### TIPO DE PRODUCTO

- > Simple
- > Variable

Atributos > variaciones

Atributos: Talla, Color

Variaciones

- Small | Medium | Large
- Blanco | Negro | Azul...

### IMÁGENES Y VÍDEOS PRECIO

- > Normal
- > Precio rebajado

ETIQUETAS

CATEGORÍAS

ZONAS DE ENVIO

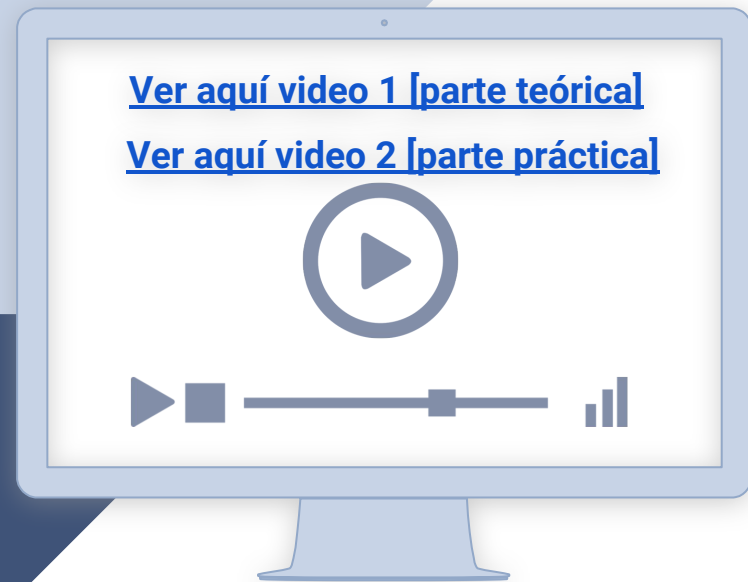
- Métodos
- Tarifas

**IMAGINAS TENER TU PROPIA TIENDA ONLINE PROFESIONAL SIN TENER  
QUE GASTAR UNA FORTUNA PARA CREARLA Y PODER VENDER TUS  
PRODUCTOS AL RESTO DEL MUNDO?**

**[MÁS INFORMACIÓN CLICK AQUÍ](#)**

# Lección 5

## Cómo Mejorar la Seguridad de Tu Sitio Web

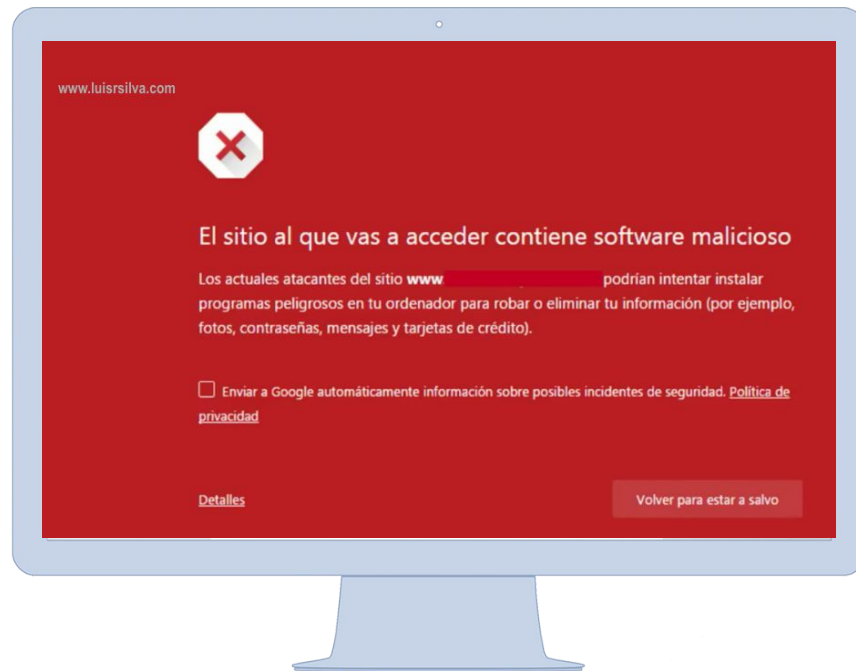


*Debes mantener la seguridad de tu sitio web u oficina virtual, no sólo para proteger la información de tu empresa sino también para cuidar la reputación de tu negocio.*

Tú no quieres que tus clientes visiten tu sitio web y les aparezca una alerta que dice que el sitio es inseguro y peligroso. Muchas personas no entienden que no es tu culpa sino que se puede percibir que tú eres el que quiere causar algún daño.

En el peor de los casos no aparece la alerta y tu cliente logra entrar a tu sitio web infectado redirigiéndolo a un sitio web donde le pueden infectar de un virus, entrar a su ordenador y robarle su información.

Tu clientela no quedará feliz con esto y mucho menos volverán a confiar en tu negocio.



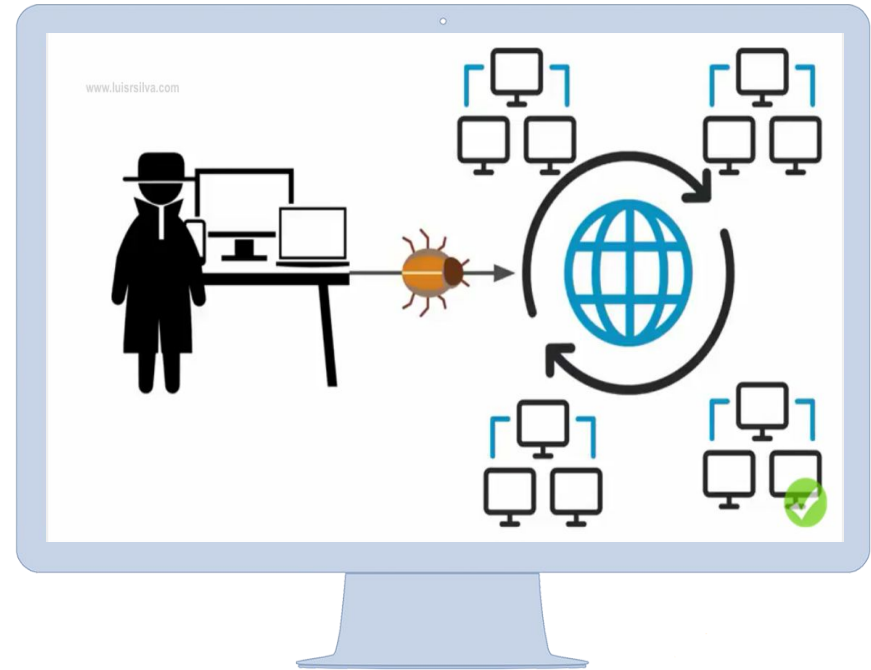
Otra consecuencia negativa es que Google te pondrá en su lista negra y eliminará a tu sitio web del índice de resultados de búsqueda. Quiere decir que tu sitio web va a ser prácticamente imposible de encontrar por medio de Google.

## ¿Por qué van a querer hackear mi sitio web si es un negocio pequeño?

En la mayoría de los casos los ataques no van específicamente en contra tuya o de tu negocio.

Tal vez no es que quieran robarte a ti directamente pero sí afecta gravemente la experiencia de tus clientes en tu sitio web dañando tu reputación.

Cuando los criminales cibernéticos logran entrar a tu sitio web, instalan códigos con el objetivo de generar visitas hacia sus sitios web que infectan las computadoras de los usuarios para así robarles información privada como información de acceso al Banco o tarjetas de crédito.



<b>Descuidos Externos</b>	Uso de computadoras que no son seguras o Computadora sin la seguridad necesaria.	Enviar por email las credenciales de acceso.	Ser confiado (ingenuo) - le das click a todo enlace que te llame la atención
<b>Descuidos Internos</b>	Hospedajes sin seguridad ni soporte. Si tu hospedaje es gratis o es desconocido	Contraseñas débiles / fáciles de adivinar El nombre de usuario también es importante (no admin)	No actualizar No moderar o filtrar comentarios
<b>Seguridad básica:</b>	Mantener actualizada la versión de Wordpress, los plugins y los temas.	Instalar sólo temas y plugins confiables Remueve temas o plugins que no utilices.	Regularmente crear una copia de seguridad Utiliza contraseñas y nombres de usuario más fuertes
<b>Seguridad Extra:</b>	Copias de seguridad: hospedaje o servicio Servicios profesionales como Jetpack	Escanean por virus, monitorear ataques: Sucuri, Jetpack 2FA - Two-Factor Authenticator: Google Authenticator Más medidas más técnicas: buscar ayuda de un profesional	Limita los intentos de acceso: Jetpack Protect, Login Lockdown Usar Certificado de Seguridad SSL: GoDaddy Revisar elementos seguros: <a href="https://www.whynopadlock.com/">https://www.whynopadlock.com/</a>



**QUIERES SABER CÓMO INSTALAR UN CERTIFICADO SSL EN TU SITIO WEB  
(DE PAGO O GRATUITO)**

**[MÁS INFORMACIÓN CLICK AQUÍ](#)**

# Conclusión de la Lección 5:

## El mayor enemigo de nuestra seguridad somos nosotros mismos

- Por descuido o porque no nos mantenemos informados.
- Utilizar contraseñas más fuertes.
- No hace click en todo lo que quiere llamar nuestra atención.

### Recomendaciones:

- Apóyate de las herramientas disponibles que aprendiste hoy
- Invierte en la seguridad de tu sitio web porque estás invirtiendo en la seguridad y reputación de tu negocio
- Si tienes el presupuesto, busca asesoría profesional
- Ahora que ya viste que es fácil y económico el mejorar la seguridad del sitio web de tu negocio.





# **“RECUERDA QUE TUS CLIENTES YA ESTÁN EN INTERNET BUSCANDO POR TUS SERVICIOS Y PRODUCTOS**

**Y ES TU TAREA EL FACILITARLES QUE TE COMPREN A TI  
Y NO A LA COMPETENCIA.”**

# Lección 6

## Cómo Crear el Correo Corporativo Para tu Negocio Y Revisarlo en Gmail

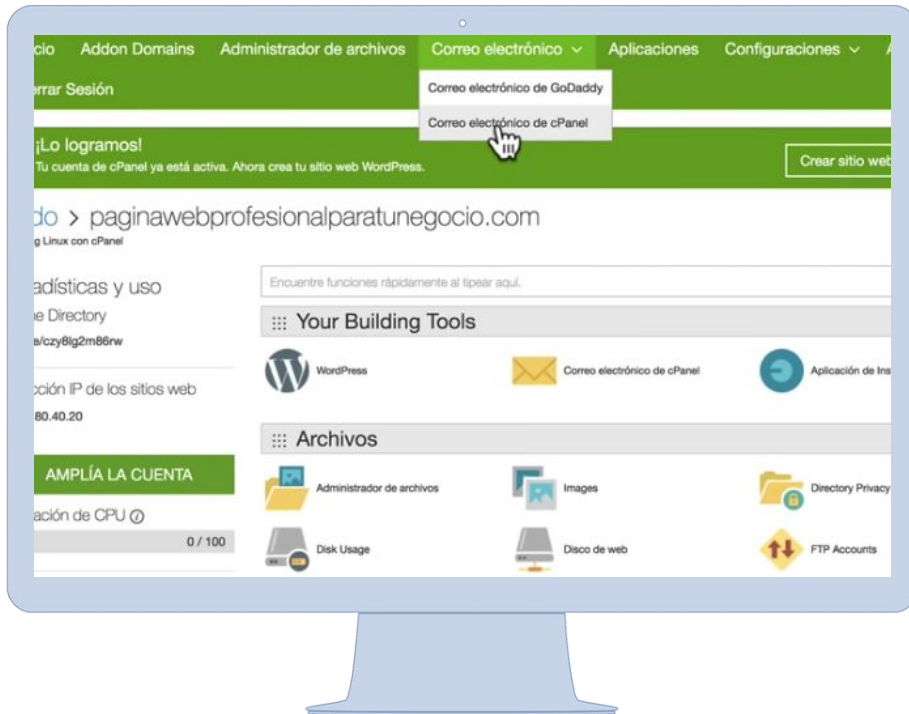


*Tener una dirección de correo electrónico corporativa te hace Tener una presencia más profesional ante tus clientes.*

*Lo primero que tienes que hacer es haber seguido los pasos anteriores para la creación de la página web para tu negocio ya que es desde el cPanel que se crea tu correo electrónico corporativo totalmente gratis.*

Posteriormente lo revisaremos en gmail ya que es una forma más cómoda y segura de revisarlo.

# Proceso:



## Creación desde GoDaddy:

Entrar al dominio y desde cPanel - Administrar - Admin cPanel

Ya en la navegación de cPanel encontramos la opción de correo electrónico

Y vas a seleccionar la opción de crear una cuenta.

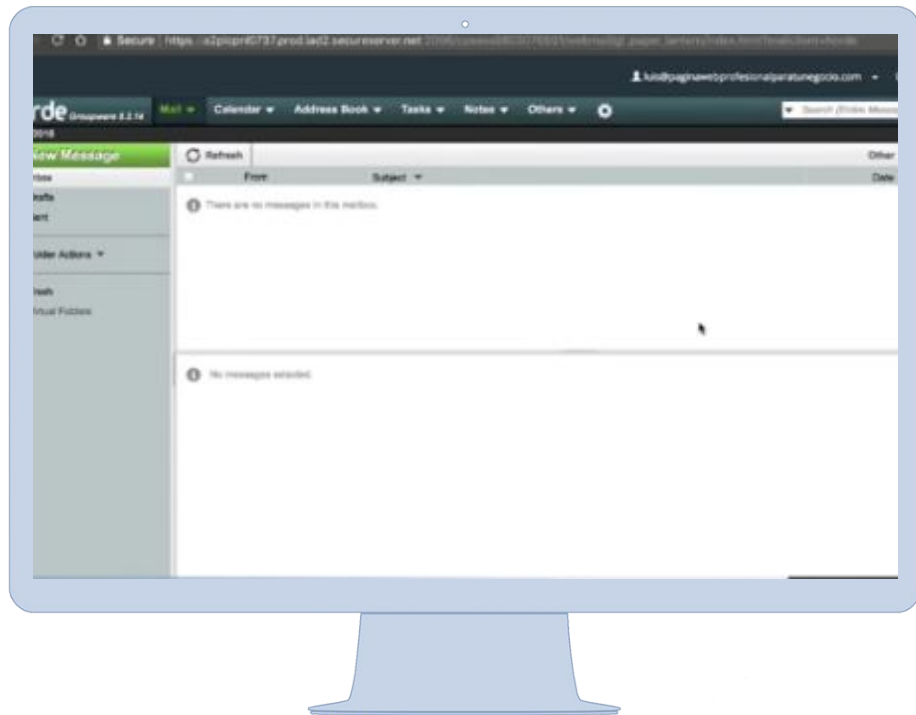
Lo harás con el dominio que ya tienes registrado.

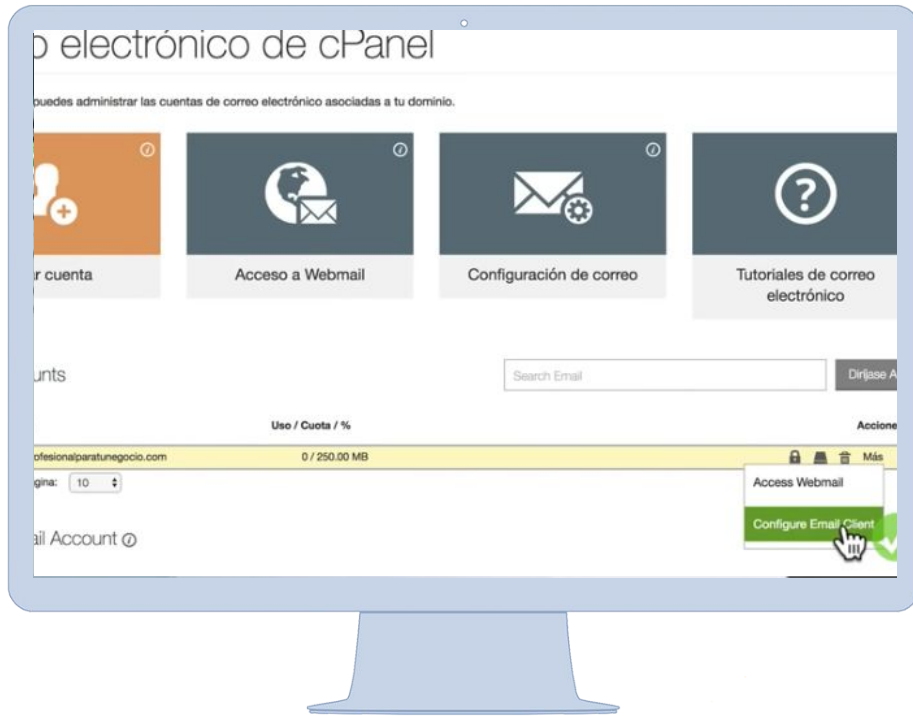
Por ejemplo: info @elnombredetunegocio.com

Te pedirá generar una contraseña y listo!

Ahora que ya tienes creada la dirección de correo electrónico para tu negocio, lo puedes revisar desde la interface que te brinda GoDaddy que es Horde

*Solo que ésta opción puede resultar no tan cómodo ya que no es muy amigable*



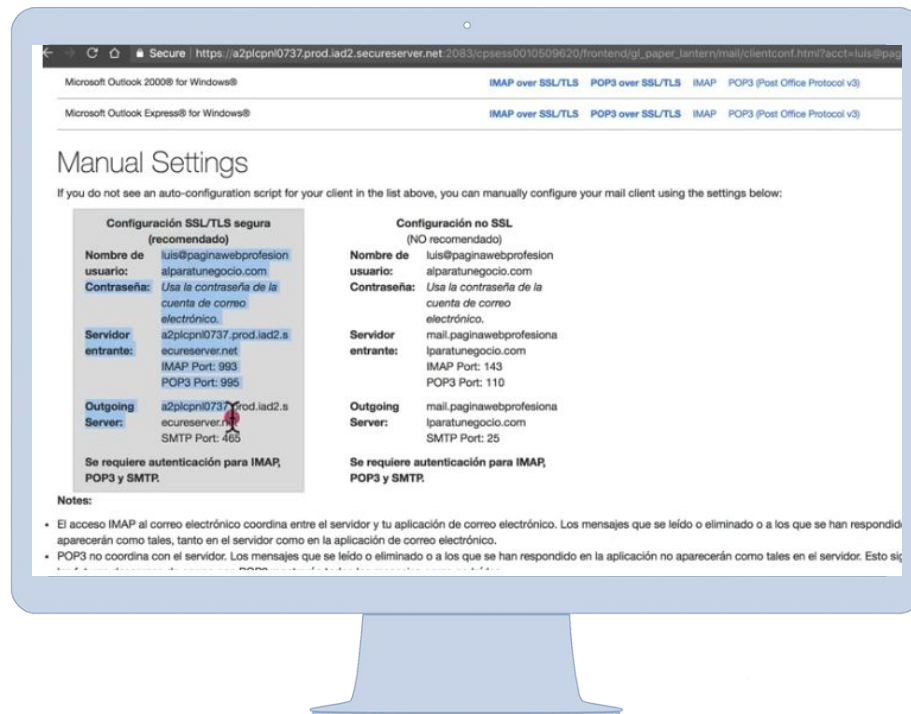


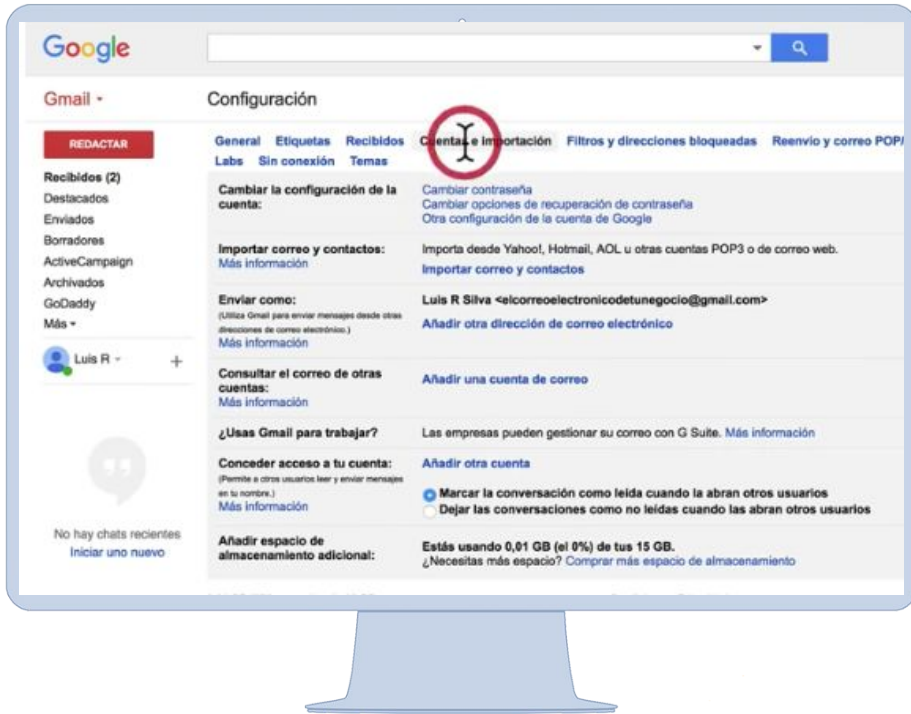
En mi caso prefiero utilizar gmail para leer mi correo corporativo y enseguida te digo cómo hacerlo.

Teniendo ya la dirección de correo electrónico para tu negocio, en la parte inferior derecha de la pantalla, dice “Más”, y debes seleccionar la opción Configure Email Client



Te mandará a la siguiente pantalla con los datos que vas a utilizar para configurar tu correo de gmail, ojo, los datos seleccionados en azul serán los que necesitarás.





## Para configurarlo en Gmail

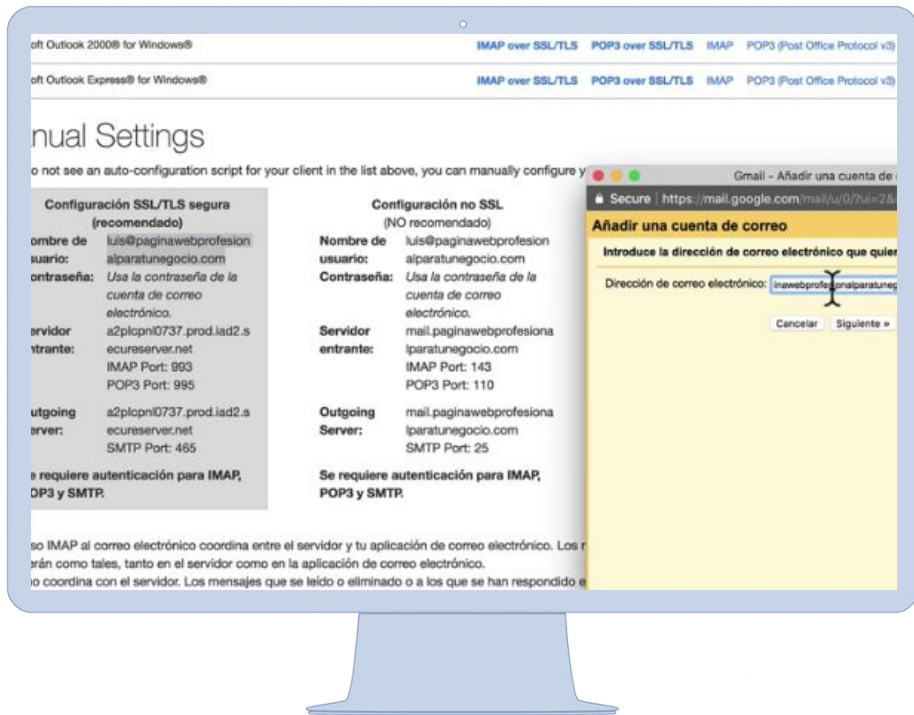
Primeramente entras a tu cuenta de gmail.

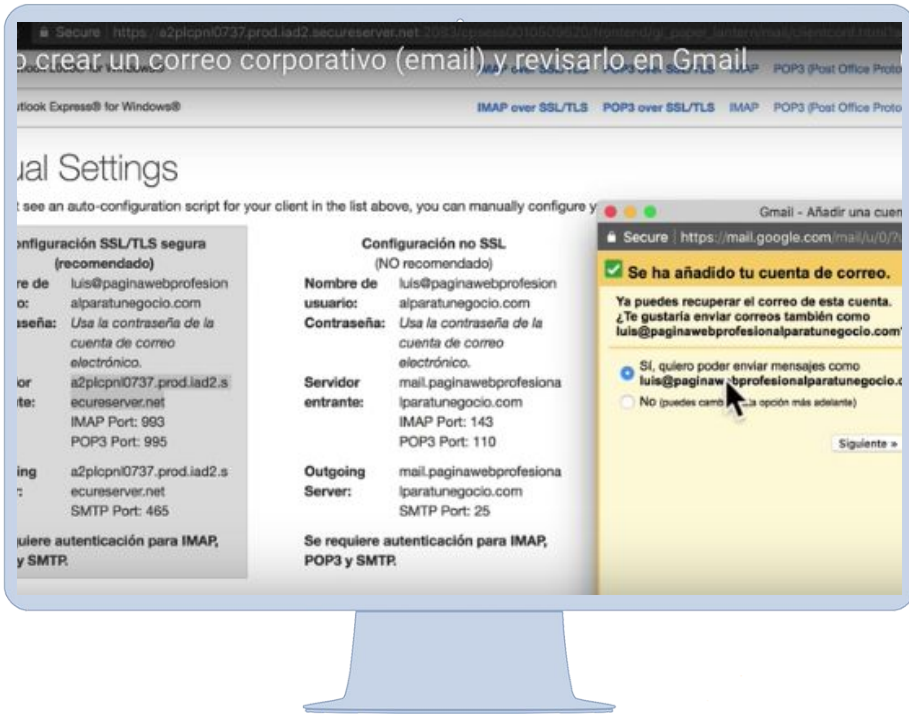
Ir a configuración y bajo configuración seleccionar la opción de Cuentas e Importación.

Ya en esa opción buscas y seleccionas la opción que dice Añadir una cuenta de correo.

En la ventana amarilla que se abre posterior a seleccionar añadir una cuenta de correo.

Es donde anotarás los datos que anteriormente arrojó la pantalla de GoDaddy, dando sí a la opción de importar correos electrónicos POP3, anotando el nombre de usuario que es el mismo correo electrónico, generas tu contraseña, el servidor POP son los datos de servidor entrante que arrojó GoDaddy, seleccionas el puerto 995, indicas que quieres que sea segura (SSL) y listo.





Ya está listo, has añadido tu correo corporativo a gmail para leerlo, ahora necesitamos utilizarlo para escribir (enviar correos).

Seleccionas la opción sí quiero poder enviar mensajes como... y das click en siguiente

En la campo que te pide llenar el Nombre puede ser el tuyo o el de tu empresa, es la manera como lo va a recibir tu cliente.

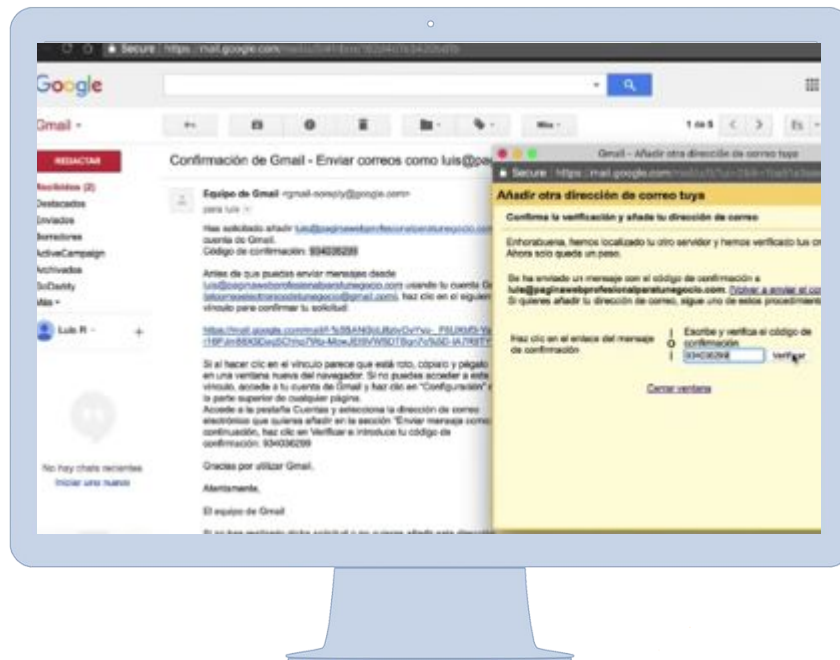
El campo a llenar, Servidor SMTP es el dato de Outgoing Server que arrojó la pantalla de GoDaddy, el usuario es el mismo correo corporativo, la contraseña es la que ya tenías, seleccionas la conexión segura TLS, puerto 465 y listo, sólo queda añadir cuenta.

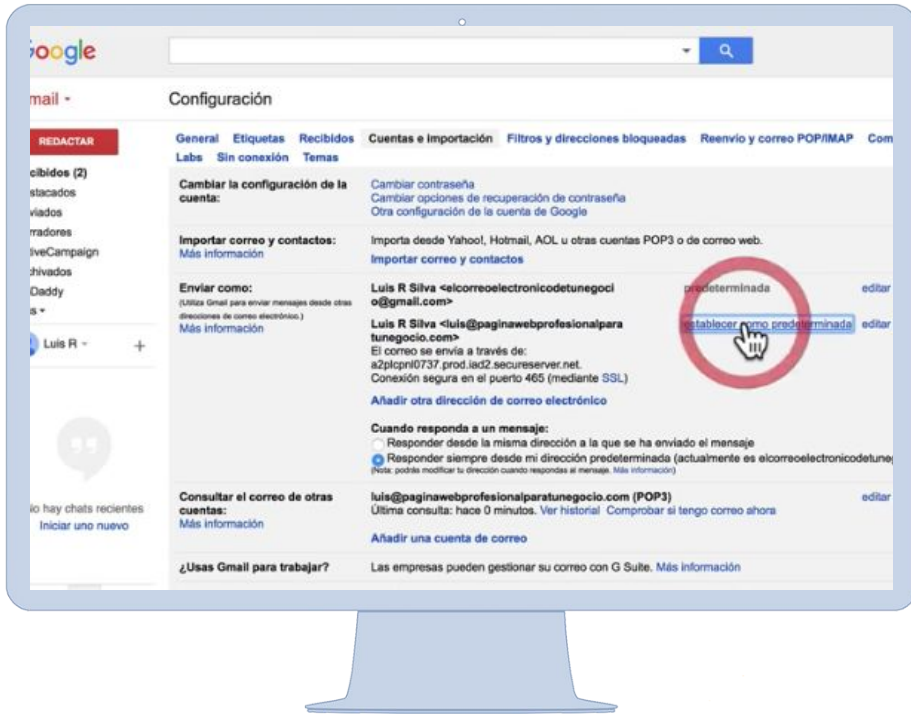
Por último Gmail te pide un código de confirmación para terminar de añadir la cuenta.

Ese código de confirmación te va a llegar por correo y ya lo vas a poder revisar desde gmail.

Lo copias y pegas en el campo donde te lo está pidiendo en el formulario amarillo.

Seleccionar verificar y listo.





Ya puedes enviar mensajes desde gmail con la opción a enviarlo desde tu dirección de correo corporativo configurándola como predeterminada.

En la misma opción de configuración de gmail.

Vas a cuentas e importación y seleccionar tu nueva dirección de correo corporativo como: Establecer como predeterminada.

Por último en la opción General puedes configurar tu firma profesional, incluso puedes darle el formato que desees.

*La buena noticia es que hoy en día, cualquier persona con conocimientos mínimos puede crear una página web profesional a muy bajo costo.*

¿Si tú no inviertes en tu negocio, quién lo hará?

¿Si tú no crees en tu negocio, quién va a creer?

\* Para obtener más detalles sobre este tema revisa aquí [el video correspondiente a la lección 6 de este mini-curso: Cómo crear un correo corporativo \(email\) y revisarlo en Gmail](#)

# Lección 7

## Cómo Atraer Clientes A tu Página Web





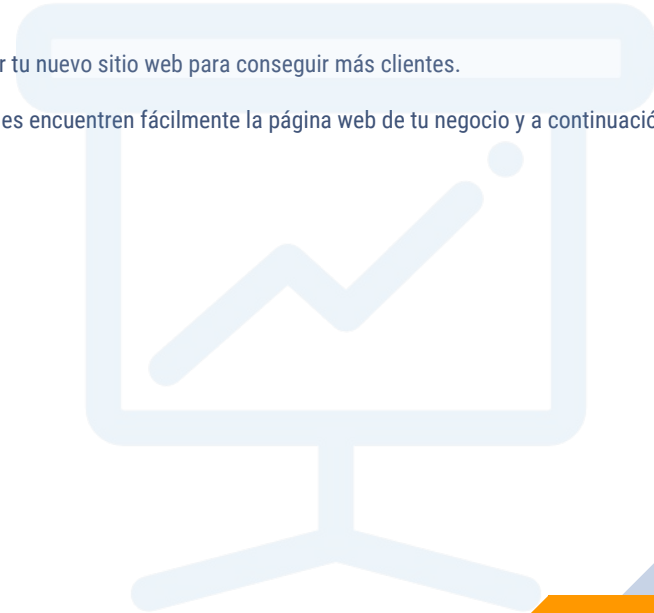
# Formas de Atraer Clientes a Tu Página Web

*“Tener una página web no es suficiente para aumentar las ventas en nuestro negocio”*

Al igual que tu tienda u oficina física, también necesitas promocionar y dar a conocer tu nuevo sitio web para conseguir más clientes.

Es muy importante tener diferentes estrategias para lograr que tus clientes potenciales encuentren fácilmente la página web de tu negocio y a continuación, te explico 3 formas de atraer clientes a tu Página Web:

1. Tráfico Offline
2. Tráfico Orgánico
3. Tráfico Pagado



# Tráfico Offline

## 1. La primera forma de atraer clientes a tu página web es el **Tráfico Offline**

Cuando hablamos de conseguir tráfico offline es conseguir visitantes del mundo físico al mundo virtual.

Por ejemplo, cuando mandas imprimir tus tarjetas de presentación, no olvides incluir la dirección de tu sitio web



# Tráfico Orgánico

## 2. La segunda forma de atraer clientes a tu página web es el **Tráfico Orgánico**

El tráfico orgánico se refiere al tráfico obtenido gracias a que encuentran tu página web por medio de una búsqueda en Google (u otro motor de búsqueda).

Seguramente tú has visitado Google para buscar una solución a un problema o necesidad que tengas.

Google te arroja un listado de opciones y tú seleccionas la opción que más te llame la atención.

Cuando haces click en esa opción visitas una página y si encuentras rápidamente lo que buscas, te da confianza y si crees que puede ser una buena solución, efectúas la compra.

Eso mismo queremos que pase con tu página web.  
Que la encuentren fácilmente y sea seleccionada entre todas las opciones que le da Google.



# Tráfico Pagado

## 3. La tercera forma de atraer clientes a tu página web es el **Tráfico Pagado**

El tráfico pagado es cuando tu pagas a cierta plataforma para que te genere tráfico hacia una página específica dentro de tu sitio web.

Por ejemplo, cuando utilizas los servicios de publicidad de Facebook.



Así que ya sabes, No es suficiente tener una página web, es necesario contar con diferentes estrategias para facilitarle a tus potenciales clientes que visiten tu sitio web.

*[\\* Para obtener más detalles sobre este tema revisa aquí el video correspondiente a la lección 7 de este mini-curso: Cómo Atraer Clientes a tu Página Web](#)*

# “El cambio en las estrategias de Marketing Digital es inminente”

SÉ PARTE DE NUESTRA COMUNIDAD DE DUEÑOS DE NEGOCIO UNIÉNDOTE A NUESTRAS REDES SOCIALES Y MANTENTE AL PENDIENTE DE LAS NOVEDADES.

© [WWW.LUISRSILVA.COM](http://WWW.LUISRSILVA.COM)



[www.youtube.com/luisrsilva/](http://www.youtube.com/luisrsilva/)



[www.twitter.com/LuisNoMarketing](http://www.twitter.com/LuisNoMarketing)



<https://www.instagram.com/luisnomarketing/>



[www.facebook.com/LuisNoMarketing](http://www.facebook.com/LuisNoMarketing)



**Gracias y Nos Vemos Pronto.**

Luis R. Silva  
Asesor de Marketing Digital  
[www.luisrsilva.com](http://www.luisrsilva.com)