

**21 Tácticas
Comprobadas
que Incrementan
tus Visitas y
Prospectos.**

21 tácticas comprobadas que incrementan tus visitas y prospectos.

Copyright © 2016 Ventaja

Todos los derechos reservados

Si conoces a alguien que se pueda beneficiar de éste ebook gratuito, por favor siéntete en confianza de compartirlo. Sólo mándale el siguiente enlace:

<https://raymundodf.com>

Empecemos...

Cuando ya cuentas con un sistema básico funcionando, puedes empezar a experimentar con tácticas adicionales que incrementen tus visitas y prospectos. He aquí 21 de mis tácticas favoritas (probadas) que pueden incrementar tus visitas y obtener más prospectos.

Recuerda que sólo tiene sentido usar estas tácticas si tu estrategia de promoción y contenido es de altísima calidad. Cuando yo empecé Ventaja, yo decía “sí” a toda oportunidad e hice todo lo que pude para “colocar mi nombre” – pero seguí escribiendo contenido y hablando con la gente cada vez que tuve oportunidad.

1. **Preguntale a tus lectores si pueden compartirlo.** En tu boletín electrónico y artículos de tu blog, explícitamente incluye tu “llamada a la acción” (LALA) para que compartan tu contenido vía correo electrónico y redes sociales (Facebook, Twitter, Pinterest, Google+, etc.).
2. **Agrega un lightbox pop-up.** Está probado que los lightbox incrementan las conversiones de registros de correo electrónico. Contrario a la creencia popular, esto no impacta negativamente a la experiencia del usuario – mientras que tengas contenido realmente destacado en tu sitio.
3. **Crea una página de recursos.** Cuando cuentes con suficientes artículos escritos de un tema en particular, crea una página de “recursos” y añade enlaces a tus artículos populares y más útiles.
4. **Agrega un enlace a la firma de tu correo electrónico.** Agregar un enlace a tu sitio web en la firma de tu correo electrónico te permite promoverte sin ser intrusivo.
5. **Escribe algún testimonio.** Si tuviste éxito al seguir el consejo de alguien, ¡Hazlo saber! Escribe un artículo o video describiendo tus resultados, después envíaselo. (Asegúrate de incluir un enlace a tu sitio).
6. **Haz amistad con los líderes de tu nicho.** Deja comentarios en sus sitios web, comparte sus actualizaciones de Facebook, por otra parte añade valor a la gente que admiras y te cae bien. Haz esto genuinamente – no sólo dejes un comentario absurdo esperando que de visitas a tu sitio.
7. **Crea una infografía.** Intenta crear y compartir una infografía. Te recomiendo hacerlo con un diseñador, pero si tienes las habilidades, adelante.
8. **Que te entrevisten.** Encuentra podcasts o entrevista a dueños de sitios web de tu nicho. Más adelante, trata de forjar una relación con el entrevistador ya que son grandes contactos que te pueden presentar con más gente del medio.

21 tácticas comprobadas que incrementan tus visitas y prospectos.

9. **Escribe acerca de otros.** Menciona sitios web grandes y gente en tu artículo, entonces envíales un correo electrónico comentándoles que los mencionaste. Si les gusta, podrían compartirlo con sus comunidades.
10. **Crea un “registro zanahoria”.** Como un bono por registrarse en tu boletín electrónico, regala un ebook gratuito, un video, una serie de correos con información valiosa, o cualquier cosa que de valor inmediato.
11. **Ofrece tu experiencia.** Si te encuentras con un sitio web y encuentras que le puedes ayudar con algo, ofrece tu ayuda gratis. Esto puede ser un consejo específico o incluso ofrecerte en volver a escribir algo - ¡Sólo que sea creativo! En compensación, solicita si puede recomendarte con su comunidad.
12. **Agrega un formulario de suscripción al final de tus artículos y en la parte de debajo de página que habla de ti.** La gente que lee tu contenido hasta el final seguramente querrá suscribirse a tu boletín electrónico – especialmente si les das una razón relevante e irresistible para hacerlo.
13. **Expándete a nuevos formatos de contenido, como audio o video.** Diferentes audiencias responden a diferentes formatos de contenido, así que ¡Experimenta! Has una serie de videos en YouTube (recuerda de indicarles el camino de regreso a tu sitio), o empieza un podcast semanal. Hazlo valioso – diles porque es valioso. Enséñales a reconocer el arduo trabajo que te cuesta hacerlo.
14. **Has un reto.** Los retos tienen el potencial de convertirse en un “efecto bola de nieve” de visitas. Hazlo sólo cuando tengas por lo menos 1000 visitas al día, no menos.
15. **Asiste o sé anfitrión de eventos.** Los contactos que hagas en los eventos pueden llevarte a conseguir nuevos suscriptores, invitaciones a escribir en otros sitios, o hasta generar alianzas. Usa Meetup.com para asistir u organizar eventos en tu nicho.
16. **Obtén ideas de tus suscriptores.** Pregúntales individualmente a tus suscriptores acerca de ellos. ¿Quiénes son y a que se dedican? ¿Qué otros sitios visitas? Usa sus respuestas para ayudarte a hallar gente como ellos.
17. **Da un regalo o una competencia.** Esta es un poco más avanzada, pero si tienes algo que puedas regalar (especialmente si es algo que no te costó mucho), lanza la competencia para cada todo el que se registre a tu boletín electrónico.
18. **Realiza un seguimiento de tu competencia.** Revisa de que hablan en tu nicho. ¿Cuáles de sus artículos tienen muchísimos comentarios? Puedes usar esta información para tu próximo artículo – aún mejor si respondes directamente a un tema de moda. Configura tus Alertas de Google y suscríbete al boletín electrónico de tu competencia para estar al tanto de las tendencias.
19. **Sé co-anfitrión de un webinar.** Asóciate con alguien de tu nicho para ofrecer un webinar en vivo gratuito de un tema que añada valor a ambas audiencias. Es una forma magnífica de exponerte a nuevas audiencias, especialmente cuando empiezas.
20. **Vuélvete miembro activo de foros.** Ayudar a la gente en los foros en una excelente manera de construir credibilidad. Recuerda de agregar un enlace en tu firma para que los lleve a tu sitio web.
21. **Ayuda a tus suscriptores 1 a 1.** Ofrece consultoría personalizada a tus suscriptores con sus problemas más grandes o preguntas más urgentes. Puedes convertirlas en casos de estudio a cambio de suscripciones o hasta convertirlas en un artículo.