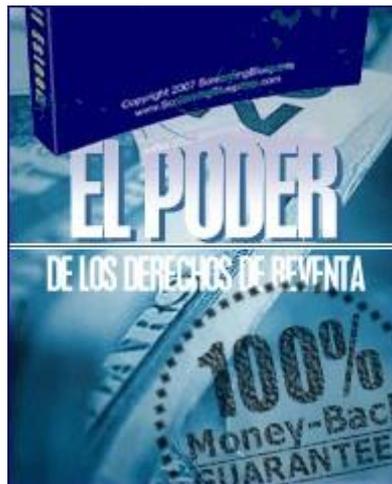


El Poder de Los Derechos de Reventa
<https://misnegociosenred.com>



www.misnegociosenred.com

www.misnegociosenred.com₁

El poder de los Derechos de Reventa

Como Hacer Una Fortuna en Internet Con Los Derechos de Reventa

www.misnegociosenred.com

® 2019

Ninguna sección de este material puede ser reproducida, en formato electrónico, impreso o cualquier otro tipo de soporte existente, incluyendo fotocopiado o grabación de voz sin la expresa autorización del autor.

La información que aparece en este volumen, representa el punto de vista del autor al momento de su publicación. El autor se reserva el derecho a modificar y/o actualizar las opiniones vertidas de acuerdo a las nuevas tendencias en la materia. Este reporte se presenta únicamente con fines informativos, el autor no asume ninguna responsabilidad directa o indirecta en el uso de esta información por parte de terceros. Si bien se ha hecho el máximo esfuerzo por verificar la información aquí provista, el autor, revendedores, distribuidores y afiliados no asumen ninguna responsabilidad sobre posibles errores, inexactitudes u omisiones involuntarias.

El presente libro pretende ser tan solo una guía práctica. Se recuerda a los lectores que el material se ofrece sin ningún tipo de garantías. Queda constancia que el hecho de aplicar lo expuesto en este trabajo no garantiza necesariamente al lector ningún tipo de ingresos económicos o de cualquier otra índole. Este manual no ha sido concebido para utilizarse como sustituto de ningún tipo de servicio profesional de asesoría o similar. Cualquier mención a personas, empresas u organizaciones ha sido totalmente inintencional.

Este trabajo ha sido editado en formato PDF para su mayor facilidad de lectura e impresión. Terminado de editar en Julio del 2007. El contenido de este libro no puede ser modificado o alterado sin autorización escrita de su autor en www.misnegociosenred.com

© 2019 Derechos Reservados.

Indice General

0. Indice General	4
1. Introducción	5
2. Los diferentes tipos de Derechos de Reventa	8
3. Convirtiéndose en un Revendedor	10
4. Plan de Acción Paso a Paso	13
5. Ganando dinero como revendedores	17
6. ¿Dónde conseguir productos con derechos de reventa?	20
7. Promocionando nuestros productos con derechos de reventa.	25
8. Joint Ventures -o Emprendimientos en común-	28
9. El poder del Mercadeo Viral	31
10. Ideas para utilizar Blogs	34
11. Ideas para promocionar utilizando Foros.	36
12. Ideas para nuestra campaña de marketing	38
13. Métodos de mercadeo que deben necesariamente evitarse	40
14. Reglas básicas para revendedores	42
15. Resumiendo el Plan de Acción	44
16. Vendiendo Derechos de Reventa	45
17. Creando su propio producto con Derechos de Reventa	48
18. Condiciones y términos de los Derechos de Reventa	51
19. Creando el Pack de materiales promocionales	53
20. Cómo comercializar su producto con derechos de reventa.	56
21. Consideraciones finales	61

1. Introducción

Para explicarlo de la manera más simple posible, trabajar con Derechos de Reventa es sencillamente f-a-b-u-l-o-s-o. Personalmente pienso que es una de las mejores cosas que ha sucedido en el Internet Marketing en los últimos diez años y miles de personas en la actualidad se están beneficiando de ello, haciendo reales fortunas o al menos logrando una excelente forma de ingresos y buen nivel de vida a partir de los Derechos de Reventa.

Existen básicamente dos maneras de hacer dinero con los Derechos de Reventa:

- 1** Usted puede comprar los derechos de reventa de productos de terceros, lo que le dará la posibilidad de vender dichos productos y quedarse con el 100% de los beneficios.

- 1** O bien, puede vender los derechos de reventa a otras personas que desean adquirirlos -al igual que usted lo hizo- para poder comercializar el producto y quedarse con el 100% de los beneficios.

Estas son las dos maneras más simples con las que se puede generar dinero con

los derechos de reventa. Y... ¿dónde está lo maravilloso?

Primero que nada, si usted no cuenta con tiempo para crear sus propios productos, no acredita experiencia, es algo perezoso o simplemente desea comenzar a generar ingresos en Internet de la forma más rápida posible, simplemente debe comprar los derechos de reventa de determinado producto (que usualmente vienen con su carta de venta, gráficos y website listos para usar), subir el producto a Internet y !BAM! !Ya cuenta con su propio negocio en Internet!

Básicamente, comprar los derechos de reventa, permite a una persona a comenzar con su negocio en Internet en menos de un día... de hecho, !puede llevarle menos de una hora!

De acuerdo. Entonces ya sabemos que con los derechos de reventa, alguien puede comenzar su propio negocio en línea casi instantáneamente. Pero ésta es solo una de las muchas maneras en que los derechos de reventa pueden ser productivos. Hemos hablado de hacer dinero comprando los derechos de reventa, ¿qué tal también venderlos?

Créalo o no, vender los derechos de reventa puede ser incluso mas provechoso que comprarlos y simplemente comercializar los productos. He aquí el porqué...

Primero que nada, porque los derechos de reventa son la manera mas sencilla y rápida de comenzar un negocio en Internet, mucha gente está comprando derechos de reventa día a día. De hecho, mucha gente que compra derechos de reventa, usualmente lo hace con mas de un producto.

Y... ¿por qué no?

En lugar de comprar derechos de reventa de un solo producto y abrir un negocio online, ¿por qué no comprar varios productos con derechos de reventa y abrir varios negocios a la vez? Esto es en realidad lo que cientos de exitosos nuevos comerciantes en Internet están haciendo para generar dinero con este sistema.

“Los derechos de reventa son una fabulosa fuente de ingresos en la actualidad y

muchas personas están buscando diariamente nuevos productos para comprar y

luego poner a la venta”. Esta sería una razón suficientemente poderosa para comenzar a vender productos con derechos de reventa, ¿verdad?

Bien, a mi modo de ver, la razón fundamental por la cual vender productos con derechos de reventa no es precisamente esa, sino el precio al cual podemos hacerlo. Usted puede vender productos con derechos de reventa entre U\$10 y U\$1,000 según el tipo de producto. O sea que podrá solicitar precios mas altos que lo habitual debido a que los clientes no serán simplemente consumidores finales sino que verán en el producto una inversión para generar nuevos ingresos.

Y ésta, créame que es una gran manera de generar mucho dinero. Todos los grandes nombres del Internet marketing hacen mucho dinero comercializando productos con precios realmente elevados U\$ 97 en libros electrónicos, U\$197 en programas de software e incluso U\$997 en cursos y seminarios en DVD. Salvo que usted ya sea un experto, probablemente no cuente con el conocimiento y la experiencia como para crear este tipo de productos por los cuales la gente está dispuesta a abonar tales cantidades de dinero.

!Pero con los Derechos de Reventa, ahora sí es posible!

Porque cuando usted vende derechos de reventa, no está vendiendo un libro o un curso. No está enseñando a la gente como hacer algo, !no! lo que usted está haciendo en realidad es vender un negocio con el cual la gente puede comenzar desde ese mismo momento a generar ingresos.

Y en muchos casos, darle a alguien un negocio que genere ingresos desde el comienzo es tremendamente mas atractivo que intentar decirle como crearlo por ellos mismos y por cierto... !bastante menos trabajoso!

Bien, esto es simplemente una introducción, tenemos por delante mas de 50 páginas para continuar profundizando sobre los derechos de reventa y porqué es la manera más fantástica y efectiva de generar ingresos en la red. Vamos pues a comenzar analizando los diferentes tipos de Derechos de Reventa disponibles para comercializar.

2. Los diferentes tipos de Derechos de Reventa.

Como usted tal vez ya conozca o haya sentido nombrar, existen varios tipos de Derechos de Reventa que puede comprar y vender. He aquí un resumen de ellos.

I Derechos de Reventa (General)

Nos da derecho a revender el producto, esto puede aplicar tanto a productos digitales como tangibles. Cuando el producto es digital, usted puede vender el producto y quedarse con el 100% del beneficio tantas veces como desee debido a la duplicabilidad que atañe a los productos digitales por naturaleza.

I Derechos de Reventa Básicos

Usted tiene derecho a revender el producto, pero su cliente no tiene el derecho de revenderlo a terceros. Usted se queda con el 100% del beneficio de cada venta que realice.

I Derechos de Reventa Máster

Usted tiene derecho a revender el producto y también sus derechos básicos (o bien máster) de reventa a sus clientes. Sus clientes a su vez podrán vender el producto y sus derechos de reventa y quedarse como usted con el 100% del beneficio. Salvo que sea limitado por su autor, si sus clientes lo desean (al igual que usted) podrán vender también el producto sin derechos de reventa.

I Derechos “Private Label”

Este es el “Padre” de todos los Derechos de Reventa. Comprar Private Label usualmente le garantiza el derecho de modificar el producto de la manera que desee, ponerse usted como autor, vender derechos de reventa básicos o máster a sus clientes y utilizar el producto tal como si fuese de su propia creación.

I Derechos “Give Away” o de “Cesión Gratuita”

En esta modalidad usted tiene el derecho de distribuir gratuitamente el producto. En mucho de estos casos sin embargo no tendrá la posibilidad de editar el material ni venderlo.

I Derechos “Royalty”

Usted debe pagar al autor del producto un porcentaje de cada venta realizada. Esta modalidad es mas común en productos tangibles. McDonalds y algunos tipos de librerías son buenos ejemplos de este sistema.

3. Convirtiéndose en un Revendedor.

La primera parte de esta guía estará dedicada a explicar de la mejor manera posible como usted puede convertirse en un exitoso revendedor, donde comprar derechos de reventa y como asegurarse que su dinero estará bien invertido.

Como podrá deducir a estas alturas -y a modo de resumen-, un revendedor es simplemente alguien que compra derechos de reventa de productos de terceros y los vende, quedándose el 100% del beneficio.

A. Aspectos positivos

Aquí están las razones fundamentales por las cuales ser revendedor es tan gratificante:

1 ! No necesita crear su propio producto !

El producto ya ha sido elaborado para usted por su autor. De manera que usted no deberá gastar tiempo, esfuerzo y dinero investigando sobre un tema determinado y creando el producto, que siempre además demandará algún grado de conocimiento sobre el mismo. O sea que usted únicamente deberá configurar su sitio de venta, utilizando el pack de materiales de reventa provisto por el autor del producto.

1 Usted se queda con el 100% del beneficio de sus ventas

Este es probablemente el segundo punto mas beneficioso de convertirse en un revendedor. Como revendedor, usted se queda con el 100% del dinero de las ventas que realice, sin necesidad de compartir ningún royalty o porcentaje alguno con el creador del programa.

1 Usted puede utilizar -y en algunos casos modificar- el material de reventa que ha sido creado para usted.

Con la carta de ventas, website, mensajes de seguimiento y gráficos listos para usar, usted gana muchísimo tiempo. Solo debe subir todo a su espacio en Internet, colocar su enlace de venta, promocionar y comenzar a recaudar dinero en tan solo unas pocas horas.

I Ganar ingresos residuales

El producto con derechos de reventa que usted vende puede ser muchas veces reconfigurado con sus propios enlaces de afiliado, permitiéndole la oportunidad de generar ingresos adicionales de parte de los mismos clientes, repetidas veces.

I Los revendedores suelen estar mas motivados que los afiliados

Usualmente, los revendedores han invertido algún dinero en la compra de productos con derechos de reventa. Este factor, motiva a los revendedores a maximizar su empeño y esfuerzo. Al contrario de los afiliados, los cuales acceden a los programas de afiliados de forma casi siempre gratuita y si no realizan ventas, en la gran mayoría de los casos no tienen nada que perder por no haber invertido dinero.

B. Aspectos negativos

Pero como en todo, por supuesto también existen algunos aspectos negativos -aunque realmente mínimos e interesantes para analizar y sacar provecho de ellos- al convertirse en revendedor:

I Necesita invertir algún dinero para convertirse en revendedor

Algún riesgo puede estar envuelto, desde el momento que debemos invertir algún dinero. Al contrario que en los programas de afiliados donde usted no debe abonar para ingresar en el negocio. Esto en general no es un problema si tenemos en cuenta que podemos “desquitar” lo abonado en tal vez una sola venta y luego no ganar una comisión, sino el 100% del beneficio de cada transacción.

I Podría estar compitiendo con varios revendedores que están ofreciendo el

mismo producto que usted.

La posibilidad de que esto ocurra es realmente cierta. Aunque Internet recibe un promedio de 11.6 millones de nuevos usuarios mensualmente, un producto puede verse saturado en el plazo de 2 años. Especialmente si el autor del producto no es cuidadoso con el cumplimiento de las condiciones de reventa por parte de deshonestos revendedores que recorten el precio en demasía. En este caso la comercialización de algunos productos podría verse seriamente afectada.

I Necesitará contar con su propio dominio y hosting

Esto significa un gasto adicional anual en un dominio y en un servicio de hospedaje si usted aun no cuenta con este servicio contratado.

I Dificultad en conseguir productos de calidad.

Para evitar comercializar productos de baja calidad, deberá realizar un pormenorizado estudio sobre los productos disponibles y cuales son los que pueden brindarle el mayor beneficio tanto desde el punto de vista de la reventa como de los ingresos residuales. En este libro le damos las pautas para que su elección sea la mas exitosa en todo momento.

Bien, ahora que hemos tocado los pros y los contra de convertirse en un revendedor voy a pasar a brindarle un simple, sencillo y extremadamente rápido plan “paso-a-paso” para que usted pueda abrir su propio negocio de reventa !en menos de 24 horas!

4. Plan de Acción Paso a Paso

Plan para abrir su propio negocio en menos de 24 horas

Nota- Este es un plan básico para abrir su negocio en Internet lo mas rápido posible comprando un producto con derechos de reventa y haciendo dinero con su venta. No caminaré todo el proceso llevándolo de la mano, simplemente le facilitaré un provechoso plan que usted podrá seguir de manera sencilla y paso a paso. Comencemos...

Paso 1 – Aceptando Pagos en Línea

Esto es muy importante, la mayoría de sus clientes le abonarán mediante tarjeta de crédito. Y la mejor parte es, esto puede lograrse gratuitamente y en tan solo unos pocos minutos.

La forma mas popular de abonos en linea es Paypal. Paypal le permite aceptar abonos mediante tarjeta de crédito y cheques electrónicos los cuales Paypal transfiere directamente a su cuenta Paypal.

Puede abrir su cuenta gratuita en Paypal en [Paypal.Com](https://www.paypal.com) , solo le llevara unos pocos minutos.

Otras empresas que brindan este tipo de servicios son:

[Clickbank.Com](https://www.clickbank.com)

[2Checkout.Com](https://www.2checkout.com)

[Stormpay.Com](https://www.stormpay.com)

Paso 2 – Registrando su propio dominio y contratando hospedaje.

Usted necesitará un servicio de hospedaje donde poder subir su sitio a Internet. Deberá abonar un pago mensual para disfrutar de este servicio, pero este abono

mensual puede ser tan bajo como \$10 mensuales. Nosotros le recomendamos el siguiente servicio en español:

[HostifexenEspañol](#)

También puede tener en cuenta los siguientes servicios de hospedaje web, en este caso en inglés (yo personalmente utilizo las tres empresas)

[Ipowerweb.Com](#)

[HostGator.Com](#)

[LunarPages.Com](#)

Necesitará también un dominio, una dirección fácilmente de recordar y relacionada al producto que desea comercializar. Un nombre de dominio luce así:

[www.suproducto.com](#) y usualmente termina en .com, .net, .org, .tv, etc.

Puede registrar el dominio en el mismo sitio donde contrata su hospedaje, esta es la manera más sencilla y rápida de realizarlo. El costo del dominio muchas veces se encuentra incluido con el servicio de hospedaje, de no ser así su costo nunca debe superar los \$15 anuales.

Paso 3 – Comprar productos con derechos de reventa.

Más adelante en este libro profundizaremos sobre cómo elegir los mejores productos para comercializar. Para comenzar, brindaremos algunos sitios donde conseguir productos con derechos de reventa:

Existen muchos sitios vendiendo productos con derechos de reventa en Internet, pero las de arriba son tal vez las opciones más interesantes, especialmente el Pack Hispano si lo que buscamos son productos en español.

Paso 4 – Subiendo su producto a Internet

Una vez usted haya adquirido el producto con sus derechos de reventa, el siguiente paso es subirlo a Internet y configurar el sitio, el sistema de abono y entrega del material. Esta es la razón por la cual necesitamos un servicio de hospedaje web y un nombre de dominio. Necesita el hospedaje web para subir el mini-sitio con la carta de ventas que viene con el producto que usted ha adquirido o bien la que usted prepare. El dominio sera la dirección de su flamante sitio.

Subir el mini-sitio es muy sencillo, si tiene problemas en ello, hay cientos de personas que pueden hacerlo por usted por poco dinero. No obstante, contando con un mínimo conocimiento de Internet podrá hacerlo por su cuenta.

Paso 5 – Promocionando mediante PPC (Pago-Per-Click)

Este libro cubre varias formas mediante las cual usted puede enviar tráfico a su sitio web. Pero la manera más rápida y sencilla de conseguir tráfico de calidad es realizar una campaña de publicidad mediante pago-por-click.

He aquí algunas razones por las cuales el PPC es la mas veloz, fácil y en la mayoría de los casos provechosa manera de comenzar publicitando su sitio:

- La Publicidad PPC permite a usted comenzar enviando visitas calificadas a su sitio casi de manera instantánea. Todo lo que debe hacer es abrir una cuenta en [Overture](#) o [Adwords](#), seleccionar sus palabras clave y comenzara a recibir tráfico en cuestión de minutos.
- Con Publicidad PPC, usted solo paga cada vez que alguien pulsa sus anuncios y visita su sitio web.
- La publicidad PPC es altamente específica y relevante, porque usted elige quien desea que vea su anuncio. Esto se realiza seleccionando las palabras que estén relacionadas con su producto. Su anuncio sólo sera mostrado a aquellas personas que busquen por esas palabras que usted ha seleccionado.

Entonces, ¿qué necesita para comenzar una campaña de Publicidad PPC?

Simplemente acceder a www.adwords.com , darse de alta y comenzar a publicitar a costos tan accesibles como USD0.01 por click en tan solo minutos.

!Eso es todo!

5. Ganando dinero como revendedores

Además de comprar los derechos de reventa de un producto y comercializarlos desde su sitio web, existen otras maneras de utilizar estos derechos para generar ingresos o desarrollar y hacer crecer ilimitadamente su negocio online.

Cuando usted paga por los derechos de reventa de un producto, puede:

1 Construir una lista de suscriptores

Productos con derechos de cesión (“give away”) pueden ser utilizados como incentivos (bonus) para alentar a sus visitantes a suscribirse en su boletín. Simplemente diseñe una página que ofrezca un ebook gratuito a cambio de dejar el nombre y el email.

1 Ofrezca productos con derechos de reventa en su boletín

Ofrecer productos con derechos de reventa con temática del rubro al que usted se dedica puede animar a sus lectores a esperar con más ganas su siguiente mensaje y dispensarle la atención que necesita.

1 Incrementar el tráfico de su sitio web

Ofrecer productos con derechos de reventa, en este caso de cesión (“give away”) en su sitio de membresía o blog, aumentará rápidamente su tráfico.

1 Crear una gran cantidad de páginas con palabras relativas a su sitio. Dirija

varias páginas de los diferentes productos a su sitio principal y además de cristalizar ventas, verá explotar el tráfico de su web.

1 Ganar 100% de la venta de los productos.

Esta es la parte mas atractiva de los productos con derechos de reventa. Como

revendedor, usted vende y se queda con el 100% del beneficio.

1 Ganar dinero extra con enlaces de afiliados

Si el autor permite modificar los enlaces dentro del material, usted puede colocar sus propios enlaces de afiliado y generar ingresos adicionales a la venta de los productos cada vez que usted o un cliente venda el libro. Esto es especialmente interesante en los programas de afiliados de dos o más niveles.

- 1 Usar el material para su desarrollo propio personal y aumentar sus conocimientos.**

Como dijimos anteriormente, comenzar su propio negocio comprando derechos de reventa, es la manera mas rápida y sencilla de generar ingresos en Internet. Y si ésta es su primera vez intentando ganar dinero en la red, puede aprovechar toda la información incluida en el material para estudiar y profundizar sus conocimientos en el mercado.

- 1 Incrementar su tas de conversión ofreciendo productos con derechos de reventa como bonificaciones de sus otros productos.**

Ofrecer bonificaciones sin robar la atención de sus visitantes en su producto principal, es un gran incentivo para facilitar la venta y puede diferenciarnos de otros comerciantes ofreciendo el mismo producto.

- 1 Agregar valor con Bonus Sorpresa en su página Post-venta**

Es una buena táctica para generar credibilidad y fidelidad de parte de sus clientes hacia usted. Genera además el sentimiento de haber realizado la elección correcta en sus clientes que se llevan mas productos que los que en principio abonaron.

- 1 Ofrecer productos con derechos de reventa en sus mensajes de seguimiento post-venta para mantener “enganchados” a sus clientes.**

Desde el momento que sus clientes confiaron en usted para realizar una compra: ¿por qué no continuar vendiéndoles? Si a ellos les convenció su primera

recomendación, es muy posible que confiarán en las siguientes, especialmente si el producto que usted les ofreció fue de su total agrado.

1 Crear su propio Pack con derechos de reventa.

Usted puede unir varios productos con derechos de reventa del mismo rubro que incluya además de libros, herramientas y software en un Pack de Productos sobre equis tema con Derechos de Reventa.

1 Crear su propio sitio de membresía

Este es un poderoso método utilizado por muchos webmasters para construir su propia base de miembros de calidad y poder brindarles ofertas especiales. Usted puede construir un sitio así también, donde ofrecer mensualmente nuevos productos con derechos de reventa a cambio de una cuota mensual o anual. Adicionalmente usted podrá sacar a la venta “nuevos paquetes” no incluidos en la membresía y ofrecerlo a estos clientes que ya conocemos como buenos compradores.

¿Qué tal un pack con libros de jardinería?, ¿o de mecánica? ¿o bien de cocina?. Simplemente agrupe varios de estos libros y cree así una nueva e inédita colección y comercialícela a un precio insuperable con una atractiva carta de ventas. Comercialice también sus correspondientes derechos de reventa.

6. ¿Dónde conseguir productos con derechos de reventa?

Aunque los derechos de reventa son actualmente algo muy popular, no es tan sencillo en todas las épocas encontrar productos de excelente calidad para su reventa y que nos permitan hacer buenas cantidades de dinero. Investigando y manteniéndonos actualizados, podremos ir “descubriendo” los productos que mas se ajusten a lo que queremos comercializar.

Sitios donde podemos adquirir productos con derechos de reventa

1 Sitios de membresía exclusiva

Una buena fuente de productos de calidad y alta demanda son los sitios de membresía exclusiva, usualmente con costo mensual, anual o incluso de por vida. Sitios que específicamente ofrecen productos con derechos de reventa de los mas variados rubros, ebooks, software, plantillas, audios y vídeos con derechos de reventa. Suele haber sitios muy interesantes de este estilo en inglés, en el mercado hispano, -aunque mas escasos- ya comienzan a funcionar también con éxito.

1 Sitios de membresía que actualicen constantemente los productos

Es importante que el administrador del sitio mantenga actualizada la zona de descarga, ofreciendo regularmente nuevos productos al momento de su lanzamiento, y no productos antiguos que ya nadie compra. Nosotros recomendamos [Niche Empires](#) (en inglés) como uno de los sitios de membresía más confiable de la actualidad.

1 No compre productos con derechos de reventa si el material es antiguo.

Existen miles de sitios ofreciendo productos con derechos de reventa con varios años en el mercado. En lo posible, límitese a comprar productos lanzados durante los últimos meses, nunca años, salvo obviamente que el producto mantenga

vigencia y no haya sido sobre-ofrecido en la red. Es verdad que existen productos

antiguos que por escasa promoción aún cuentan con vigencia, pero otros no solo han sido saturados sino que la información por el tiempo transcurrido carece de un mínimo valor real.

- 1 Evite comprar paquetes de gran cantidad de productos con derechos de reventa que se comercializan por solo \$27 o \$ 47

En muchos casos, estos “packs” no valen mas que eso y probablemente tampoco usted pueda ni siquiera recuperar ese dinero. La razón es que los productos que allí se presentan han sido ofrecidos en Internet durante años una y otra vez y han sido paulatinamente devaluados hasta ser vendidos por apenas centavos. Tal vez usted vea uno o dos productos que valgan la inversión y el resto sean totalmente inútiles, de ser así, usted puede adquirirlo. De no ser así, olvide estos gigantes “packs económicos”.

- 1 Considere comprar “packs” de productos con derechos de reventa “baratos” como \$27 o \$47 sólo si usted desea dar los productos como bonificaciones.

Si usted desea dar una buena cantidad de bonificaciones con sus productos, tal vez usted sí pueda fijarse en estos “packs económicos” con productos ya conocidos, en cualquier caso siempre recomendamos que busque paquetes en los que pueda encontrar algunos productos de cierto interés para usted y para su público.

- 1 La definición de “antiguo” en derechos de reventa es 2 años.

En otras palabras, cuando busque productos con derechos de reventa, asegúrese que el producto es “fresco”, hecho en el año corriente o tan solo el año anterior.

- 1 Escoja sólo productos de calidad con competencia limitada

Si el producto es nuevo, usted tiene grandes posibilidades de tener un buen comienzo. Relaciónese con los emprendedores mas atrevidos de la red para estar al día de los nuevos lanzamientos incluso antes que estos se produzcan. Apúntese en listas de correos de emprendedores que sorprendan periódicamente con nuevas

y brillantes ideas. Manténgase al pendiente, conviértase un “insider” de los derechos de reventa.

- 1 Seleccione productos con derechos de reventa que presenten una atractiva y sólida oportunidad de ingresos.

Esto puede permitirle generar ingresos una y otra vez de los mismos clientes. Si le es posible, escoja un producto que le permita generar ingresos mensuales en lugar de un solo ingreso puntual.

- 1 Asegúrese que el producto cuenta con una persuasiva carta de ventas.

Si la carta de ventas no es convincente, o pobre, usted no venderá, sin importar que tan bueno sea el producto. El mejor test es usted mismo. Si la carta de ventas no lo convence a usted, no convencerá tampoco a sus clientes.

- 1 La carta de ventas debe poseer testimonios de calidad

Es un hecho que la mayoría de cartas de venta de productos con derechos de reventa no cuentan con testimonios, lo que es muy riesgoso por parte del revendedor. Si la carta de ventas original no cuenta con testimonios, usted deberá conseguir los suyos propios (lo que significa tiempo y esfuerzo) o simplemente buscar específicamente los productos que presenten una carta de venta con testimonios. Es sumamente importante contar con testimonios en las cartas de venta.

- 1 Asegúrese que el producto cuenta con un buen arsenal de material para su reventa.

Esta es una responsabilidad del autor del producto si le está ofreciendo derechos de reventa. El pack de reventa debe contar con la carta de venta, imágenes, página de post-venta y si es posible mensajes de seguimiento pre-venta y post-venta. Si el autor no provee estos elementos tal vez convenga desechar la oferta. En el caso que el producto sea muy atractivo, podremos trabajar por nuestra cuenta dichos materiales, de no ser así, nos moveremos hacia otros productos que sí cuenten con todo lo imprescindible para su rápida puesta en escena. Cuando coloquemos un producto a la venta, hagámoslo con el firme propósito de vender,

no para “probar suerte”.

- 1 Estudie si existe demanda para el producto que usted está planeando vender.

Realice una pequeña investigación previa, si no hay interés por el producto en Internet, no tendrá sentido realizar el esfuerzo de ponerlo a la venta.

- 1 Asegúrese de leer a fondo los términos y condiciones antes de comprar cualquier producto con derechos de reventa.

He aquí algunos aspectos a los que deberá prestar especial atención dentro de los términos y condiciones antes de adquirir cualquier producto:

- ¿Cual es el mínimo/máximo precio de venta autorizado?
- ¿Puede el producto ser entregado gratis o como bonificación?
- ¿Puede el producto ser vendido en sitios como Ebay?
- ¿Puede el producto ser vendido en versión impresa?

Realice un pequeño estudio del autor del producto escribiendo su nombre en el buscador Google. Esto es crucial, ya que si el autor cuenta con una mala reputación en Internet, le sera muy difícil vender los productos por ella/él realizados.

- 1 Asegúrese que los productos con derechos de reventa que adquiera, cuenten con garantía de devolución del dinero, salvo que se trate de productos con derechos “Private Label”.

Productos de calidad usualmente cuentan con una garantía de satisfacción entre 30 y 90 días. En el caso que usted descubra que el producto no es para usted o falle en realizar alguna venta en este plazo, tiene la posibilidad de recuperar su inversión.

- 1 Utilice los motores de búsqueda para buscar productos con derechos de reventa.

Utilice palabras como “Reventa” , “derechos de reventa”, “Resell”, “Resale”, “Private Label”, “give away” o “Rebrand”.

En caso de productos interesantes que no cuenten con derechos de reventa, contacte con sus autores email o teléfono y pregúnteles si estarían dispuestos a venderle los derechos de reventa a cambio de una determinada cantidad de dinero. Este es un gran método para conseguir productos novedosos que aún no sean conocidos en el mercado de los derechos de reventa.

También es posible contactar al autor de un producto con derechos de reventa, para saber cómo prefiere que su producto sea comercializado y de que forma actúa en los casos en que los revendedores violan los términos y condiciones. Esto es muy importante ya que si el producto no es protegido correctamente será buen negocio por poco tiempo, tal vez antes de lo pensado carecerá de valor. Si el autor no tiene interés en proteger su producto de revendedores inescrupulosos, entonces decididamente renuncie a dicho producto.

7. Promocionando nuestros productos con derechos de reventa.

Existen muchas maneras de promocionar y vender los productos de los que usted haya adquirido los derechos de reventa. Buena promoción, significa casi siempre buenas ventas. He aquí varios consejos sobre como promocionar con éxito sus productos:

- 1** Cree un “programa de afiliados” para su producto.

Si está buscando abrir un programa de afiliados para comercializar su producto, le recomendamos [Pay Dot Com](#) o bien [Clickbank.Com](#). A usted siempre le conviene contar con un programa de afiliación ya que sin importar cuanto esfuerzo y trabajo realice, sus posibilidades jamás podrán ser comparadas con el poder de cientos o tal vez miles de afiliados ofreciendo el producto por usted.

- 1** Pague a sus afiliados entre 40% y 75% del valor de su producto digital por cada copia vendida.

Que no le importe pagar una comisión aparentemente tan elevada en un producto que prácticamente no genera gastos por venta. Cuanto más elevada sea la comisión, más atractiva será la oferta para sus afiliados y mayor interés pondrán en promocionar su producto. Tal vez gane tres veces menos con cada venta, pero probablemente venda cien veces más. Un negocio redondo.

- 1** Si el producto que usted adquirió para su reventa es de un costo elevado (U\$ 97 o superior) ...

Sería buena idea en este caso realizar un programa de afiliados de dos niveles. De esta manera es posible que sus afiliados también ganen dinero de las ventas de los afiliados que refieran, esto hace que los afiliados trabajen aun mas motivados en su producto.

1 Al final de su carta de ventas incluya un enlace hacia su programa de

afiliados.

No importa cuan buena pueda ser su carta de venta, un gran número de sus visitantes no comprarán por diferentes razones. Muchos de ellos podrían sin embargo aceptar unirse a su programa de afiliación si antes de salir del sitio ven el anuncio correspondiente.

1 Envíe su programa de afiliados a directorios de programas de afiliados.

Utilice directorios de programas de afiliados como por ejemplo [Programasde Afiliados](#) (en español) para promocionar su oferta. Puede encontrar mas recursos con una simple búsqueda con los términos “programas de afiliados” en los principales buscadores [Google.Com](#) , [Yahoo.Com](#) o [Daleboo.Com](#) . Este tipo de sitios son visitados diariamente por personas en busca de nuevos programas para promocionar. La promoción en estos directorios suele ser gratuita.

1 Contrate anuncios en boletines relativos a programas de afiliación.

Esta es una gran manera de conseguir nuevos afiliados. Estos boletines están ávidos de encontrar nuevos programas que ofrezcan generosas comisiones.

1 Realice un concurso entre sus afiliados.

Esto puede motivar adicionalmente a sus afiliados a promocionar más, con mayor calidad y lograr un número de ventas superior. Otorgue un premio o bonus mensual a aquellos afiliados que logren una mayor cantidad de ventas o ingresos.

1 Reduzca el trabajo de sus afiliados produciendo para ellos todo el material de promoción, como banners, cartas de venta, mensajes de seguimiento, etc.

Usted puede obtener este material del mismo paquete de reventa o bien ampliarlo con nuevos recursos.

1 Convierta a sus suscriptores en afiliados.

Si usted cuenta con un boletín de seguimiento de prospectos para su producto con derechos de reventa, puede enviar pasados algunos días del último envío, un mensaje especial ofreciéndoles la oportunidad de ser sus afiliados. Si su suscriptor no desea ser su cliente, tal vez sí pueda convertirlo en su afiliado.

8. Joint Ventures -o Emprendimientos en común-

Las “Joint Ventures” son una excelente manera de generar ingresos con los derechos de reventa.

Pero... ¿qué son exactamente las famosas “joint ventures” ?

Básicamente una “joint venture” es un acuerdo entre dos partes en la que una accede a promocionar el producto de la otra a cambio de una comisión por venta. Aunque parezca simple, ésta es la manera en que la mayoría de los grandes nombres del Internet marketing han hecho sus fortunas durante los últimos años.

- 1 Acérquese a editores de boletines para proponerles una “joint venture” ofreciendo su producto a su lista de suscriptores.

Usualmente, usted puede ofrecer mas comisión de lo habitual y material exclusivo de promoción (por ejemplo un reporte especial en el cual brindaremos un espacio al socio de la propuesta)

Cuando encontremos un socio potencial para la “joint venture”, escribiremos nuestro mensaje de propuesta refiriéndonos al producto como propio, mas allá de que hayamos adquirido los derechos de reventa y no seamos los creadores del mismo. Haga que su potencial “socio” de emprendimiento sienta que esta comunicándose con la persona correcta y no con un revendedor más.

Escriba su primera carta al potencial “socio” solicitándole permiso para escuchar su propuesta. Omita cualquier detalle específico hasta que la persona no envíe su consentimiento. El punto es que usted no desea que su potencial “socio” tenga la oportunidad de decir “no” antes de dar a conocer si realmente esta interesado en escuchar su oferta.

Para asegurarse que su potencial “socio” no tome su mensaje como “spam”, tenga

la precaución de escribir su nombre, el nombre de su boletín electrónico y su URL.

No olvide hacer una rápida introducción acerca de usted mismo al comienzo del primer mensaje de contacto.

1 Revele los detalles de su propuesta únicamente en su segundo mensaje.

Una vez el potencial “socio” ha autorizado recibir su oferta, usted ya puede enviar los detalles completos de la misma. Detalles sobre el producto, comisión ofrecida y cómo su “socio” se verá beneficiado en el emprendimiento (esto último es crucial). Si usted cuenta con un ejemplo del producto, puede enviar un adjunto con el mismo para su revisión.

En su propuesta, haga mas énfasis en los beneficios que recibirá su “socio” que sobre usted o incluso sobre el mismo producto en sí.

Recuerde que se encuentra haciendo su primer aproximamiento a su “socio potencial”. El, así como otros muchos comerciantes y dueños de negocio, es posible que se encuentre ocupado en sus propios proyectos y emprendimientos. De manera que estará deseoso de conocer rápidamente y sin mayor dilación cuales serán sus beneficios en caso de aceptar. Si él piensa o simplemente sospecha que usted está haciéndole perder su valioso tiempo, seguramente rechazará de plano su oferta. Recuerde, lo mas fácil para él será decir !No!.

Si usted se dirige a sus potenciales “socios” de manera personal y los distingue del resto de afiliados, con nuevos materiales de venta y una comunicación personalizada en lugar de plantillas, estará aumentando las posibilidades de éxito.

1 Reclute tantos “socios” de “joint ventures” como le sea posible.

El poder esta en los números. Usted deberá motivar a sus afiliados de manera constante. Puede configurar un programa de afiliados de dos niveles para animar a sus “socios” a referir otros afiliados o “socios” en sus redes de contacto, de manera de incrementar su poder de mercadeo.

Al final de cada carta de propuesta no olvide incluir una P.D. (posdata), con un

resumen de lo expuesto y brindar un último impulso a su potencial afiliado a tomar acción ya mismo, dándose de alta en su programa de afiliados.

Recuerde a su socio potencial que usted estará disponible para responder cualquier consulta. ¿No dudaría en ayudar a una persona que colaborara con usted para generar mas ventas, verdad? Yo tampoco.

Algunos socios potenciales, son responsables editores de boletines que cuentan con muchos suscriptores y son extremadamente cuidadosos con ellos, recuérdelos que esta es una operación “win-win-win”, es decir, ganador-ganador-ganador, en la que ganan tres partes, usted, el socio de joint venture y los suscriptores. Remárquele que no solo se beneficiará con las comisiones por venta sino también con el prestigio de ofrecer un excelente producto a sus usuarios habituales.

9. El Poder del Mercadeo Viral

Usted puede crear un reporte gratuito para realizar mercadeo viral y ponerlo a circular gratuitamente en su red o lista de correo. En dicho reporte, provea información gratuita pero útil sobre cualquier asunto relativo al producto que se encuentra comercializando. Utilice el reporte gratuito para valorizar su producto con derechos de reventa.

- 1** Permita que otros puedan colocar sus propios enlaces de afiliados en su reporte gratuito.

Esto motivará a otras personas a distribuir su reporte gratuito entre sus contactos, debido a que podrán ganar comisiones a través de las copias que ellos distribuyan. Esta modalidad es conocida como “rebranded” y suele realizarse automáticamente a través de un programa (script) que permite “mutar” automáticamente sus enlaces de afiliado por los de otras personas que deseen distribuir el reporte.

También es recomendable que envíe su reporte gratuito a directorios de libros electrónicos como Jogena.Com donde diariamente miles de personas descargan material.

Y recuerde, cuando escriba su reporte gratuito, recomiende su producto con derechos de reventa como una “solución” y coloque un enlace al mismo. Jamás coloque el producto como un anuncio. Incorpore el producto en el texto como una “solución recomendada por el autor”. El lector estará mas propenso a pulsar el enlace si se encuentra como una recomendación que si se encuentra como una publicidad.

- 1** Busque sitios de membresía y solicite incluir su reporte gratuito como recurso adicional en la zona de miembros.

Coménteles que también es una oportunidad para generar ingresos a través de las

comisiones del programa de afiliados. Los miembros del sitio pueden leer el reporte

informativo y comprar a través del enlace de recomendación, que en este caso contendrá el código de afiliado del dueño del sitio de membresía. En general esta propuesta será bienvenida por la mayoría de administradores de este tipo de sitios, ya que significa otra oportunidad de ingresos y nuevo material para los suscriptores sin costo adicional.

Escribir artículos

Escribir artículos es una excepcional manera de generar tráfico para su sitio web, establecerse como un experto en la materia y hacer que su nombre suene entre miles de personas entre las cuales establecer su credibilidad.

He aquí algunas ideas para escribir artículos

- 1 Escriba artículos con información útil, siempre relacionada con el producto que comercializa.

Haga un esfuerzo para incluir sus palabras clave en los artículos que escriba. Por ejemplo, si se encuentra abocado al nicho “escritores”, puede incluir las palabras “escribir”, “escritor” en cada artículo. Su caja de recursos debe incluir un enlace a la carta de ventas de su producto de manera de dirigir prospectos calificados hacia su negocio.

- 1 Nunca escriba sus artículos como cartas de venta.

No solo aumentaría las posibilidades de ser rechazado por los directorios de artículos, tampoco a los editores de boletines les interesara compartir con sus suscriptores este tipo de pseudo-artículos.

Luego que usted escriba sus notas o artículos, envíelos a los directorios de artículos como Articulandia.Com o Articulos.Com .

Incluya una breve descripción de usted mismo y un enlace hacia su carta de ventas en su caja de recursos. Los editores interesados podrán tomar su artículo y publicarlo en sus respectivos boletines brindándole a usted la exposición que necesita, de hacerlo correctamente esto le reportará un gran número de potenciales

clientes a partir del enlace de su caja de recursos. Debemos ser insistentes en lo siguiente: para que esto funcione es vital que el artículo provea información realmente útil y relativa estrechamente al producto que deseamos vender.

Existen algunos programas en el mercado que le permiten automatizar el envío de su artículo a los diferentes directorios por ejemplo ArticleMarketer.Com

1 Escriba sus artículos de 750 palabras o menos

Muchos editores de boletines prefieren elegir entre artículos ni extremadamente cortos, ni excesivamente largos cuando desean compartir con sus suscriptores, un término medio es lo ideal. Entre 650 y 750 palabras es lo mas aceptado.

10. Ideas para utilizar Blogs

Cree un blog sobre la temática del producto con derechos de reventa que desee comercializar. Cuanto mas relevante sea el blog o sitio con su producto mayor cantidad de prospectos específicos puede conseguir desde los enlaces a su carta de ventas. Esto quiere decir que usted debe posicionar su blog entre la audiencia interesada en el material que usted promociona. Es posible obtener un blog de forma totalmente gratuita en Blogger.Com

I Asegúrese de escribir en su blog tan a menudo como pueda.

La mínima frecuencia de actualización de su blog debe ser una vez a la semana. Cuando comienza “posteo” en su blog por primera vez, incluya al menos entre 20 o 30 mensajes para comenzar. Sus mensajes pueden constar de artículos cortos entre 150 y 300 palabras, noticias y novedades relacionadas con el producto que comercializa.

Si usted está utilizando Blogger.Com archive sus artículos diariamente y construya un sistema interno de enlazado entre las diferentes páginas, esto favorecerá el incremento de su PageRank en Google (PR). Aumentando el PageRank tendremos mas posibilidades de aparecer mas arriba en las búsquedas de Google.

Asegúrese que sus “posteos” están centrados en las palabras clave importantes de su carta de venta. La lógica detrás de este procedimiento se encuentra en la facilidad de acceso de las personas que busquen por estas palabras en los motores de búsqueda.

Si no cuenta con su propio contenido para colocar en su blog, puede utilizar artículos de terceros, para conseguirlos simplemente acceda a directorios de artículos como Articulandia.Com y navegue por temas de su interés. Estos artículos son de libre distribución siguiendo las instrucciones del sitio.

Puede aumentar el prestigio de su blog, invitando a otros autores a escribir artículos

para usted, siempre dentro de la temática de su producto. A cambio puede permitirles colocar un pequeño anuncio al final de sus artículos.

No olvide colocar en la parte superior de su blog o al final de cada artículo, una publicidad de su producto logrando así promoción gratuita.

Envíe su blog a sitios de “RSS” y “feeds” (en google.com encontrará detalles)

RSS o Really Simple Syndication, permite a usted publicar su contenido en los sitios de otras personas. Usted puede crear un “feed” que contenga detalles sobre los productos que ofrece y enviarlo a los directorios de RSS.

11. Ideas para promocionar utilizando Foros.

Los foros son verdaderas comunidades en línea, y usted puede tomar ventaja de estas comunidades participando en discusiones y dándose a conocer a través de su firma, en la que debe hacer constar su sitio web.

- 1 Participe en foros donde se encuentren personas interesadas en su nicho de mercado.

Usted debe participar en los foros con la intención de ayudar a los participantes o intercambiar información útil. Aunque la mayoría de foros son reacios a aceptar publicidad en sus “posteos”, usualmente aceptan una pequeña promoción personal en la firma de cada mensaje. Es allí donde usted debe colocar un enlace a su carta de ventas.

Puede encontrar foros de su temática realizando una pequeña búsqueda a través de los principales motores, como Google.Com , Yahoo.Com o DaleBoo.Com

No olvide incluir las siguientes palabras al realizar su investigación: “foro”, “foro de discusión”, “grupo de noticias”.

- 1 Si existe una sección en el foro dedicada a artículos, coloque allí algún artículo suyo actual con el propósito de ayudar a otros miembros del foro.

Esta es una gran oportunidad de probar al resto de participantes que usted cuenta con experiencia y conocimientos sobre el tema para ofrecer a la comunidad. De esta manera ganará credibilidad. Cuando usted tiene algo para ofrecer, la mayoría de las personas estarán más dispuestas a prestarle atención si ven en usted a alguien con “credibilidad”.

Cuando comience, participe activamente en no más de dos foros. No intente participar en decenas de foros a la vez. Usted necesita enfocarse, evite ir de un foro a otro, en lugar de ello y para comenzar, hágase conocido y respetado en un

par de foros.

No participe o aléjese de foros inactivos, con muy pocos participantes o que no se centran en un tema en concreto.

Si usted se encuentra en la búsqueda de “socios” para “joint ventures” usted tendrá la posibilidad de enviar PM's (mensajes privados) a los participantes del foro que considere potenciales contactos.

En todos los casos recuerde mencionar su nombre y sitio web, de manera que su mensaje no sea catalogado como spam por el participante.

I Evite el spam en los foros

No solo sera expulsado del foro y resultará un esfuerzo en vano, generará una mala reputación muy difícil de revertir. Encontrará día a día decenas de personas realizando spam en los foros, aléjese de ellos.

12. Ideas para nuestra campaña de marketing

Primero que nada, cree un plan de mercadeo o “Plan de Marketing”

Su “plan de mercadeo” debe incluir los detalles de lo que usted quiere hacer con su producto, cómo y dónde tiene intenciones de comercializarlo.

Decida y estudie quien es el público objetivo. También analice como piensa llegar a dicho público (sin spam, por supuesto).

Anuncie y promocióne el producto en su lista de correo.

Cuanto mas grande y activa sea su lista de suscriptores, mas ventas usted realizará. Podría estar haciendo dinero en pocas horas si su lista se encuentra actualizada y activa con personas realmente interesadas en su rubro de operación.

**! Y siempre aléjese del spam
!**

Este es probablemente uno de los mayores “pecados” del mercadeo en Internet. No solo dañará su credibilidad, también dañará la credibilidad del producto que se encuentra comercializando y probablemente la de su creador original. Incluso sus derechos de reventa pueden ser cancelados y una acción legal tomada contra usted por parte del autor que le cedió dichos derechos.

Si usted cuenta con algún dinero para invertir en publicidad, puede utilizarlo en promoción a través de boletines de su actividad.

Compre espacio publicitario en boletines relacionados con su temática. Asegúrese de contar con presupuesto para hacer más de una campaña además de otros medios de publicidad, recuerde que lleva algo de tiempo ser visto.

- 1 Si usted cuenta con mas de un producto con derechos de reventa.

Cree una “Página Central” que enlace todos los mini-sitios conteniendo las cartas de venta de cada producto.

Es una táctica similar a la de los “afiliados”, con la diferencia que usted ganara el 100% de las ventas que realice. Asegúrese que su “Página Central” está dedicada a un solo y específico tema. Si su tópico es “la cocina”, entonces que todos los productos enlazados a dicha página tengan que ver con temas culinarios.

Edite su pagina de post-venta o post-registro e incluya una recomendación a otro de sus productos con derechos de reventa o afiliación.

Esto se denomina venta “back-end” y es una estrategia similar a la utilizada por Mc Donalds cuando le preguntan con su pedido: “¿Desea acompañar su hamburguesa con ensalada o patatas?”. Siempre es mas fácil lograr una venta adicional de un cliente que ya ha adquirido que conseguir la confianza de uno nuevo.

- 1 Para ganar más dinero de los mismos clientes, permítales la posibilidad de configurar sus propios enlaces de afiliados en sus productos con derechos de reventa.

Normalmente, puede incluso cobrar una cantidad extra por brindar esta posibilidad. Pero aunque usted no lo haga, existen beneficios para usted a mediano y largo plazo, por ejemplo en redes de afiliados de dos o más niveles y especialmente en aquellas con comisiones mensuales (recurring commissions). !Los negocios viven de los clientes que repiten compra!

13. Métodos de mercadeo que deben necesariamente evitarse

Existen métodos de marketing que le reportarán mucho dinero, pero existen otros que solo le reportarán dolores de cabeza, en este apartado nos referiremos a ellos para que sepa identificarlos y evitarlos desde un principio.

- 1** No gaste tiempo y dinero enviando su enlace a sitios FFA (free-for-all links)

Para comenzar, nadie lee hoy en día sitios FFA. Para continuar, su enlace estará visible en el sitio -como mucho- durante algunos minutos. Para finalizar, a nadie escapa que los sitios FFA, free-for-all links, solo favorecen a sus propietarios.

- 1** Manténgase alejado de comprar “tráfico garantizado”, sin importar cuan tentadora pueda parecer la oferta.

Es simple, los proveedores de “tráfico garantizado” generan tráfico para su sitio a través de ventanas popups en otras webs, generalmente ventanas que se encuentran debajo del sitio que se visita. En muchos casos el usuario ni verá nuestro sitio, en otros será una molestia que tal vez solo logre ofuscarlo. O sea que si bien estos proveedores de tráfico sí entregan la cantidad de visitas que prometen, probablemente jamás alcance una venta utilizando este sistema. En realidad aumentará su volumen de transferencia sin ver prácticamente ningún beneficio.

El tráfico suele ser poco específico de acuerdo al rubro de su producto, de manera que ni aun viéndolo, probablemente el visitante preste alguna atención al popup donde se abrirá su sitio.

- 1** No gaste su tiempo colocando su aviso en clasificados, salvo escasas excepciones la mayoría de estos sitios sólo son visitados por personas que desean promocionar sus productos, no comprar.

Tampoco resultará positivo promocionar en las conocidas “safelists” o listas seguras

El Poder de Los Derechos de Reventa

de correo. Usted estará enviando mensajes a personas que no conoce y que

reciben gran cantidad de mensajes diarios. Casi todos estos usuarios aceptan recibir emails para poder enviar los suyos propios a la lista. ¿El resultado? Todos los participantes están preocupados por enviar mensajes, pero no por leer los que reciben. Si ha participado en este tipo de listados, sabrá que le llegan cientos de email diarios que borra sin siquiera abrir.

I Programas de intercambio de tráfico que no funcionan.

El problema es que la mayoría de los miembros de las redes de intercambio de tráfico son webmasters, comerciantes o administradores de sitios. Al igual que usted, navegarán para conseguir créditos de manera que otros usuarios visiten su web. En su enorme mayoría, quienes participan de estas redes no suelen ser potenciales clientes sino potenciales vendedores.

14. Reglas básicas para revendedores

- 1 Estudie a los competidores que se encuentran vendiendo los mismos productos con derechos de reventa que usted.

Vea que hacen en común la mayoría de ellos para comercializar el producto. Imita lo bueno y busque nuevas ideas para diferenciarse de ellos. Ser único es siempre una carta de éxito.

- 1 Si usted se tiene confianza escribiendo, edite la carta de ventas, mejórela, éste es un privilegio que no tienen los “afiliados”.

Puede colocar nuevas bonificaciones, nuevos incentivos si le compran el producto a usted. La mayoría de clientes realizan una pequeña (o gran) investigación antes de comprar, especialmente si lo que van a adquirir son productos con derechos de reventa.

- 1 Puede preparar un paquete con varios productos con derechos de reventa y comercializarlo a un costo razonable.

Asegúrese de ofrecer siempre productos “al día” (no más de dos años de antigüedad) y que traten sobre el mismo tema. Lea las condiciones de cada producto, recuerde que algunos autores no permiten que sus productos sean vendidos en colecciones.

- 1 Cree un nuevo producto digital y agréguelo a su colección, de manera de hacer que su paquete sea “único” y no pueda conseguirse fácilmente en otros sitios.

- 1 Coloque dentro del material de reventa, su propia carta de agradecimiento con su correspondiente publicidad.

Si el material que usted se encuentra comercializando cuenta con Derechos de Reventa Máster, permita a sus clientes revender los productos y quedarse con el

100% de los beneficios. Esta es una excelente manera de distribuir su material y favorecerse con promoción gratuita de sus enlaces de afiliados y enlaces hacia otros productos que usted se encuentre vendiendo.

I Déjele saber al autor original de la obra

Escríbale, llámelo o envíele un mensaje. El puede ser su mejor aliado y dispensarle información muy útil que usted no encontrará en el producto. Puede mantenerle informado sobre nuevas actualizaciones e incluso incluirlo a usted en sus nuevos proyectos. Volvemos a decirle: no mire el juego desde la tribuna, conviértase en un “insider” de los derechos de reventa. Este sea tal vez el mejor consejo que podemos darle en este manual.

- I Si usted apenas está iniciando sus actividades en Internet, es crucial que comience con un solo producto, no una colección de 50 productos.**

Enfocarse en vital en su camino del éxito. Es aconsejable que comience ofreciendo un solo producto y luego vaya adicionando nuevos a su inventario.

- I No permita que le intimide la cantidad de “revendedores” que pueden encontrarse vendiendo el mismo producto. La realidad es que la mayoría de ellos no suelen poner el suficiente interés como para ser una competencia real para usted.**

De acuerdo a las encuestas, solo menos del 5% generarán ingresos con sus ventas. Si usted esta preocupado por saber que hace el restante 95%, le diré que son personas que colocan su página en Internet y o bien se olvidan de promocionarla, esperan que los clientes aparezcan por arte de magia, o publicitan de manera errónea. Si usted hace bien su trabajo, estará fácilmente en el 5% que sí ganan dinero.

- I Si descubre otros revendedores que violan los términos y condiciones de venta, es su obligación por simple ética, reportarlo al autor, de manera que tome medidas en pos de proteger a los revendedores honrados.**

15. Resumiendo el Plan de Acción

En esta etapa, usted ya se encuentra en condiciones de comenzar su propio negocio en Internet comercializando productos con derechos de reventa.

Pero antes que nos dirijamos a la siguiente parte de este libro, quisiera aconsejarle una vez mas algo muy importante:

! Utilice Publicidad PPC, Pago por Click !

La publicidad PPC (AdWords.Com , Overture.Com , Yahoo.Com) es la manera más rápida, sencilla y eficaz de comenzar enviando tráfico de calidad a su sitio web. Y la mejor parte es que usted solo paga cuando alguien pulsa en su anuncio. O sea, solo paga por visita segura.

Existen varias maneras de generar tráfico para su sitio web y comenzar a obtener ventas, muchas de ellas ya las hemos mencionado anteriormente. Pero sin lugar a dudas, la forma que mas recomendamos es promocionar mediante Google Adwords en AdWords.Com que posee un poderoso programa de pago por click completamente en español.

Bien, dicho esto una vez más, es momento de seguir adelante y pasar a la siguiente sección de nuestro manual.

16. Vendiendo Derechos de Reventa

Como ya comentamos anteriormente en este libro, vender derechos de reventa puede incluso resultar mas provechoso que simplemente comprar productos con derechos de reventa y ofrecerlos a clientes finales.

Pongámoslo de esta manera: cientos de miles de personas hoy en día están interesadas en comenzar su negocio en Internet y una gran cantidad lo está intentando a través del Internet marketing o “mercadeo en Internet”. Y usted les estará ofreciendo una manera de comenzar, de tener ya mismo su propio negocio en Internet, ¡casi de manera instantánea!

Y la mejor parte es, que si usted logra ayudar a varias de estas personas a colocar su negocio en línea exitosamente, pronto podrá escribir un libro electrónico contando su experiencia y enseñar a la gente como hacerlo. Piense cuanta gente estará dispuesta a comprar una guía que les enseñe a comenzar su negocio en Internet, máxime cuando ésto no les genere un excesivo trabajo o inversión.

Bien, nosotros estamos convencidos y creemos que usted también lo está, vender derechos de reventa es una gran manera de generar ingresos en Internet y probablemente la forma mas fácil de poder comercializar productos con precio medio-alto. Pero ésta no es la única razón por la cual vender derechos de reventa es tan provechoso.

- 1 Si posee derechos de reventa, -básicos o máster-, sobre un producto, puede maximizar sus esfuerzos de mercadeo creando un programa de afiliación que le provea un ejército de afiliados vendiendo su producto por doquier, promocionando su producto y su nombre a lo largo y ancho de la red, sin costo adicional para usted.
- 1 **M**ientras sus revendedores se quedan con todo el beneficio de las ventas de sus productos, usted va acumulando clientes, debido a los enlaces incluidos en los productos que ellos distribuyen. ¡Esto es realmente fantástico!

- 1 Puede cobrar un cargo adicional a los revendedores que desean colocar sus propios enlaces de afiliados en su producto. Incluso puede solo autorizar la modificación de algunos enlaces y no de otros, de manera de no perder beneficios en la distribución que realicen sus revendedores o afiliados.

Existe aquí una doble ventaja, recuerde que usted tiene dos mercados donde moverse, el mercado específico del nicho al que pertenece su producto y el mercado de los revendedores.

- 1 Los revendedores se encuentran usualmente mas motivados que los afiliados desde el momento que han invertido algún dinero en la compra de los productos con derechos de reventa.

¿Y existen razones por las cuales convertirse en un autor de derechos de reventa no sea tan maravilloso?

Siempre existen algunas “contras” que es bueno conocer y analizar:

- 1 Crear su propio producto de calidad, demanda una serie de conocimientos, tiempo y estudio sobre el tema en cuestión, que usted puede o no tener.

Si su producto no cuenta con la suficiente calidad, pocos estarán interesados en promocionarlo y se convertiría en un producto muy difícil de comercializar.

- 1 Necesita escribir una poderosa carta de ventas (con una conversión del 1% o superior). Esto no es una sencilla tarea.

Si usted no es hábil en el arte de escribir, tal vez necesite contratar a un “copywriter” para que haga el trabajo por usted. Es crucial que usted y sus revendedores posean una estratégica y poderosa carta de ventas. Recuerde que una vez sus revendedores tengan su carta de ventas, usted no podrá hacer nada por modificarla. Es algo que debe realizarse correctamente desde antes del lanzamiento del producto.

- 1 Debe crear el Pack de Materiales de Reventa, el cual incluye, imágenes,

banners, mensajes de seguimiento, etc.

Si usted no realiza esta tarea para sus revendedores, ellos crearan sus propias campañas, las cuales tal vez no estén dirigidas en el camino que usted pensaba o sean incluso perjudiciales para su producto. Provea a sus revendedores material de calidad y variado.

17. Creando su propio producto con Derechos de Reventa

Si usted ha decidido crear su propio producto con derechos de reventa, le damos la ! Enhorabuena !... se encuentra en puertas de un emocionante y provechoso camino. Para ayudarle a recorrer el mismo, queremos facilitarle algunos consejos que le ayudarán desde el mismo comienzo.

Lo mas aconsejable es escribir un libro electrónico, los ebooks son los productos con derechos de reventa que mejor se comercializan actualmente en la red.

Es sencillo colocar dentro del texto sus enlaces de afiliado de manera de generar ingreso potencial cada vez que se vende o entrega un ebook, independientemente que lo haga usted u otros revendedores.

- 1 Recomiende productos de su autoría o con derechos de reventa o bien enlaces de afiliado, pero hágalo a manera de “recomendación” dentro del texto, evite que luzca como una mera publicidad.

Poca gente presta atención a banners o publicidad dentro de los libros electrónicos. La gente compra info-productos para obtener información útil que solucione sus problemas, los beneficie o les favorezca producir ingresos. Dentro de dicha información usted tiene que promocionar sus enlaces como consejos, como recomendaciones. Si su lector encuentra interesante su exposición, los consejos que usted les brinde gozarán de un éxito incluso superior al que podríamos esperar.

- 1 Incluya enlaces de afiliado relevantes al tema tratado en el libro.

Sea cuidadoso de no llenar de enlaces su material, especialmente aquellos que no sean específicamente relevantes. No coloque enlaces a servicios de hospedaje web si lo que esta tratando es jardinería. De no cumplir con esto probablemente nadie quiera comercializar su ebook, incluso si usted les otorga el 100% de la venta.

Algunos autores insisten en que sus ebooks con derechos de reventa parezcan

verdaderos supermercados. Esto no funciona y desacredita al autor. Evítelo.

- I** Produzca información de calidad que satisfaga con creces las demandas de su nicho de mercado.

Recuerde, si no hay demanda para su producto, por mas calidad que tenga, le será verdaderamente difícil si no imposible venderlo. Si usted tiene inconvenientes para crear su propio producto digital, puede intentar obtener la ayuda de algún “asociado” o realizar alguna entrevista a un experto en la materia. Puede proponer una “joint venture” en la cual su/s entrevistado/s reciban algún porcentaje de la venta del ebook o bien algún pago por la entrevista.

- I** Coloque a su producto un precio razonable

Tanto sea un precio muy bajo o muy alto, ambos factores pueden dificultar la venta del material tanto para usted como para sus revendedores. Intente estudiar a que precio se comercializan productos similares al suyo y actúe acorde a ello.

Para adicionar mayor valor a su producto, puede agregar otros materiales con derechos de reventa o “give away” y colocarlos como bonificaciones o regalos, siempre busque productos que sean complementarios con el suyo.

Puede colocar su nombre en el título del producto para recibir mas exposición, promoción y ganar el estatus de experto en la materia en un corto período de tiempo.

Si por ejemplo su producto se llama “Los secretos de la cocina de Perico Sánchez”. Todos los revendedores que ofrezcan su producto van a ayudarlo a promocionarse sin ningún gasto adicional, de diferente manera que si su libro solo se llamase únicamente “Los secretos de la cocina”.

- I** Cree oportunidad de ingresos adicionales para sus revendedores

En los comienzos de la edad de oro de los derechos de reventa, los productos eran

únicamente creados para provecho de sus autores. Las cosas han ido cambiando poco a poco y hoy en día los revendedores tienen una oferta mas amplia para seleccionar productos, esto ha hecho que los mismos se vuelvan mas exigentes y busquen mayor provecho en los materiales que eligen para comercializar. Ofrezca a sus revendedores la chance de ganar dinero incluso más allá de la propia venta del material.

Busque programas de afiliados, productos o servicios en relación con el tópico que usted trata en su producto y adquiéralos o dese de alta en ellos. Recomiéndelos a sus revendedores y en su producto, logre nuevos afiliados que a su vez generen ingresos de segundo nivel, recomiende estos programas y productos como buenas ideas, no solo como una oportunidad de ingresos.

18. Condiciones y términos de los derechos de reventa

Ofrezca derechos de reventa (máster) junto con su producto, de manera que sus clientes puedan venderlo y quedarse con el 100% del beneficio.

Esto animará sus clientes a pasar los derechos a sus propios clientes y así los sucesivamente. Esto es marketing viral y es la manera mas efectiva de trabajar los derechos de reventa como autor de un producto.

- 1 Para proteger la calidad de su producto, coloque como condición un precio mínimo de venta en su pliego de condiciones.

Colocar un precio mínimo de venta lo protegerá a usted, a su producto y a sus revendedores de los “comerciantes desesperados” que estarán esperando como buitres su producto para venderlo en sitios de remates online a precios tipo \$4.99 e incluso inferiores. No permita esto colocando un tope mínimo.

- 1 En su pliego de condiciones, no permita a sus revendedores comercializar el producto en sitios como Ebay o Mercadolibre.

Si desea evitar a los “depredadores” de los productos con derechos de reventa, no permita que se ofrezcan en este tipo de sitios. No es bueno ver sus productos allí, y mucho menos si es muy temprano.

- 1 Sea estricto, pero razonable en sus términos y condiciones.

Deje a sus revendedores saber que podrán disfrutar de su oportunidad de ingresos siempre y cuando sigan sus reglas. Pero evite hacer un “tratado” con sus términos y condiciones, algunos autores desean ser tan detallistas que literalmente espantan a sus potenciales revendedores. Mi consejo para algunos de ellos sería “Si quiere tener éxito, ¡deje algo para los demás!”. Intente que su producto se vea apetecible para sus revendedores, no tan solo un producto que lo favorecerá a usted.

De la misma manera, sea serio en tomar acción contra los revendedores

deshonestos que violan los términos y condiciones, recuerde que debe protegerse usted mismo, a su producto y fundamentalmente a sus revendedores. Esta es una responsabilidad que adquiere como autor del producto.

- 1 Autorice a sus revendedores a comercializar únicamente la versión digital del producto.

Si los clientes de sus revendedores reciben la versión impresa de su libro, les será imposible revenderlo sin perderlo. Solo autorice la reventa para la versión electrónica de su producto.

Recuerde en sus términos y condiciones que es posible revender el producto y quedarse con el 100% del beneficio sin necesidad de pagarle a usted ni a nadie ni un céntimo adicional.

- 1 Insista en sus términos y condiciones que está prohibido promocionar su producto con cualquier técnica ilegal ni utilizar spam o correo no solicitado. En caso de no cumplir esta norma, se le revocará al involucrado indefinidamente el permiso de reventa del material.

Recuerde a sus revendedores en los términos y condiciones que su producto no podrá entregarse gratuitamente, deberá ser vendido al precio mínimo por usted estipulado.

Existen algunas excepciones que se pueden ofrecer como posibilidad, por ejemplo, ser adicionado a un sitio de membresía exclusiva, entregado como bonificación junto con otro producto de venta o incluido en un paquete. Sin contar estas opciones, si usted permite que su libro sea entregado gratuitamente, esto anulará la oportunidad para que sus revendedores generen ingresos con el material.

Si usted está ofreciendo Derechos de Reventa en modalidad “Máster” junto con su producto, tal vez le convenga detallar además que su producto debe ser vendido con sus derechos de reventa como bonos del mismo, de manera que sus revendedores no puedan vender el producto sin dichos derechos. Esto queda a elección del autor según su propia estrategia.

19. Creando el Pack de materiales promocionales

Esto hará la vida mas fácil a sus revendedores y también mas valioso y duradero su producto. ! Si le es posible, incluya más de una carta de ventas !

De esta manera sus revendedores tendrán mas opciones, por ejemplo una carta de ventas dirigida al genero femenino y otra al masculino. Mas opciones animarán más a sus revendedores a poner mas empeño en promocionar su producto.

- 1 Analice la tasa de conversión de cada cara de venta antes de lanzarlas junto con su producto.

Mejore al máximo su carta de ventas antes de su lanzamiento, recuerde que luego ya no le será posible realizar modificaciones en las que haya entregado.

- 1 Incluya testimonios en su carta de venta

Muchos autores olvidan este aspecto crucial de las cartas de venta. Recuerde que usted es responsable tanto por usted como por sus revendedores. Si no coloca testimonios, el 95% de sus revendedores intentarán vender sin testimonios, lo que disminuirá notablemente sus ventas.

Recuerde que si está vendiendo derechos "Private Label" no necesita incluir testimonios.

- 1 Consiga testimonios de gente reconocida en el rubro.

No solo presente testimonios de clientes complacidos, solicite a expertos del tema la recomendación de su producto y publíquela en un lugar bien visible de su carta de ventas.

- 1 Cree una cubierta profesional para su producto digital.

La primera impresión siempre cuenta y como creador del producto usted tiene que dotarlo de una cubierta profesional, si es posible en tres dimensiones (3D).

Existen varios programas en la red que le permiten crear sin mayor esfuerzo una cubierta profesional para su producto. También es posible contratar los servicios de diseñadores que se dedican especialmente a esta tarea. En cualquiera de los casos una buena presentación de su producto aumenta las posibilidades de éxito en un 500%.

Usted puede crear varios diseños de presentación para el mismo producto, de manera que sus revendedores puedan elegir la que más les agrade para realizar sus campañas.

- 1 Escriba una serie de mensajes de seguimiento para que sus revendedores puedan colocar en su secuencia de auto responder.

Escriba al menos entre 4 y 8 mensajes de aproximadamente 750 palabras cada uno, es decir, no excesivamente largos, de esta manera si sus revendedores no logran vender en la primera visita pueden captar el email del visitante y enviarle una serie de mensajes desde su auto responder.

En estos mensajes de seguimiento recuerde mencionar a su prospecto los beneficios de su producto, como puede ayudarlo a ganar o ahorrar dinero, tiempo y esfuerzo.

- 1 Cree una demo de su producto con algunos capítulos para que sus revendedores y usted puedan ofrecer gratuitamente como prueba.

Hay mucho de verdad en el refrán “da y recibirás”, muchos clientes se sentirán satisfechos de ver parte del producto sin costo alguno y se animarán a adquirirlo si ven en el ejemplo algo que realmente les convence. De igual manera sus revendedores verán en esta “demo” una herramienta mas para convencer a sus potenciales clientes.

La “demo” del producto también puede convertirse en un ebook viral incluyendo estratégicas recomendaciones que nos brinden beneficios adicionales, como la recomendación de otros productos o programas de afiliación. También puede

colocar allí una caja de suscripción a su boletín entre otras opciones.

- 1 Incluya mas materiales de promoción como “solo ads”, cartas de recomendación, banners, botones, el limite es su imaginación, cuanto más completo el paquete, más atractivo para sus potenciales revendedores.

La idea es reducir al máximo el trabajo de sus revendedores, de forma que no tengan mas que concentrarse en montar su negocio en Internet y hacer el mercadeo por usted.

- 1 Quite un obstáculo más a sus revendedores ofreciéndoles una guía sobre como comercializar con éxito su producto.

En dicha guía, muestre un paso-a-paso sobre como utilizar todo el paquete de marketing que usted les ha preparado. Piense que cuanto mas sencillo y rápido sea para su revendedor montar el negocio, antes estará ofreciendo su producto.

Considere también realizar algún curso específico sobre la venta de su material y ofrézcalo como bonos a sus clientes y revendedores. Utilizando estas tácticas guiará a sus revendedores por el camino correcto ahorrándoles mucho tiempo en el camino del acierto-error.

- 1 Describa como sus revendedores pueden ganar aún mayores ingresos con su producto en la guía del revendedor.

Y aproveche para recomendar nuevos productos, nuevos programas de afiliación y nuevos recursos, comente sobre la posibilidad de colocar los propios enlaces de afiliado en el material si el mismo cuenta con esta posibilidad.

- 1 No olvide colocar la página de post-venta en su pack de materiales.

20. Cómo comercializar su producto con derechos de reventa.

Vender productos con derechos de reventa es, en la mayoría de los casos, como vender cualquier otro producto en línea a través de Internet. La única diferencia es que generalmente tendrá como público objetivo el rubro de los “marketers” de Internet... lo que por otra parte es un excelente mercado.

De manera que, en caso que necesite refrescar su memoria sobre como comercializar un producto en Internet...

- 1** Coloque un enlace hacia su producto con derechos de reventa en su lista de correo.

Si usted cuenta con una importante base de suscriptores, puede ganar dinero en tan solo horas. Sus resultados pueden ser casi instantáneos.

- 1** Acérquese a webmasters que se especialicen únicamente en la venta de productos con derechos de reventa.

Puede vender sus derechos de reventa “máster” a este público a un precio entre 5 y 10 veces mayor del precio de los derechos básicos de reventa.

También puede acercarse a los administradores de sitios de membresía (por abono) de manera que incluyan su producto y lo entreguen a otros revendedores que a su vez comercialicen el producto.

También puede ofrecer su producto con un descuento por tiempo limitado u ofrecer bonificaciones específicas a un determinado número de clientes. Este es un buen sistema de generar un ejército de fieles revendedores en un relativamente corto lapso de tiempo.

¿Cual es la formas de promocionar y comercializar si no deseo crear mi propio

propio producto?

Veamos. Crear un buen producto de calidad desde cero, puede necesitar de mucho esfuerzo, tiempo y disposición, probablemente también algo de dinero. Entonces, ¿qué sucede si no contamos con ese tiempo o dinero para crear un producto propio pero sin embargo aún deseamos comercializar productos con derechos de reventa? ¿Esto es posible?

Si. Por supuesto que lo es. Y éste manual le enseñará también las mejores maneras de comenzar a comercializar productos con derechos de reventa sin necesidad de crear sus propios productos.

Existen varias maneras de obtener productos de los cuales poder vender sus derechos de reventa. Unos son mas costosos que otros y algunos requieren algo de trabajo previo a su comercialización (!Pero nunca tanto como crear su propio producto!).

Bien, entonces ¿cuáles son las opciones?

Opción 1 – Contratar un “Ghostwriter”

Esto es lo que hace la mayoría cuando no tiene tiempo o suficientes habilidades para escribir su propio libro electrónico o bien crear su propio producto digital. Sin embargo, contratar a un “Ghostwriter” puede ser bastante caro, entre \$500 a miles de dolares, dependiendo de lo que deseemos.

Uno de los sitios mas conocidos donde conseguir un ghostwriter que escriba para nosotros es Elance.Com

Si usted esta interesado en esta opción le recomendamos el libro “Cómo Publicar Su Propio Ebook Sin Escribir Ni Una Sola Palabra” en PublicarEbooks.Com

Ahora bien, ignore los rumores que dicen que podrá contratar un ghostwriter por menos de \$500 (por libros de aproximadamente 100 páginas). El precio depende del tema que trate el encargo, la longitud del libro en si, y la cantidad de investigación requerida para satisfacer sus necesidades. No conseguirá trabajos de

calidad por menos de esa cantidad, tómelo como un consejo que puede hacerle evitar perder mucho tiempo y dinero.

Una de las mejores maneras de ahorrar dinero cuando contratamos un ghostwriter para crear nuestro propio producto es realizar previamente un pequeño trabajo de investigación para definir que es lo que queremos realmente, como deseamos que quede presentado el producto, que deseamos incluido y en qué orden. Toda esta información deberemos brindarla al ghost writer para que nos prepare un trabajo tal cual lo hemos previsto.

Pero recuerde, contratar un ghostwriter solo incluye la sección de texto del producto. O sea una sola parte. También va a necesitar una carta de ventas y los gráficos. Ambos pueden ser realizados por usted, pero no le sugeriría hacerlo a menos que se sienta capacitado como para realizar una realmente buena y vendedora carta de ventas y gráficos profesionales. Nada más negativo para nuestra campaña que presentar trabajos semi-profesionales o “caseros”.

Por suerte, ya existen buenas colecciones de gráficos listos para usar, de buena calidad que nos pueden permitir realizar presentaciones de nivel profesional, por ejemplo [Graphic Megapack](#)

Para resumir, contratar un ghostwriter le ahorrara MUCHO sacrificio, horas y horas de esfuerzo. Pero a cambio usted deberá invertir algún dinero y complementar con un poco de trabajo usted mismo.

Opción 2 – Compre un negocio online ya funcionando

Esta es una opción también muy utilizada, que requiere alguna inversión de su parte (al menos \$500)

Créalo o no, existen cientos sino miles de excelentes productos en internet que raramente generan dinero para sus creadores. Una gran mayoría porque no están promocionados y comercializados correctamente, o bien el propietario abandonó el proyecto antes de tener la chance de ver beneficios.

Usted puede ver muchos de estos emprendimientos a la venta en sitios como:

www.google.com

Busque en la categoría Internet Business (Negocios en Internet). No se desanime si no encuentra nada por menos de \$1000... existen otras opciones.

Opción 3 – Compre derechos “Private Label” de productos de terceros.

Esta es una opción sensacional, especialmente si usted desea ganar mucho tiempo.

Existen varias maneras en que usted puede aprovechar esta opción. Puede comprar derechos “private label” disponibles para todo el mundo o exclusivos para usted. Vamos a comenzar con la forma más accesible económicamente.

Existe mucha gente en internet vendiendo derechos “Private Label” junto con sus productos. PLR (Private Label Rights) se encuentran disponibles por separado, en paquetes, con algunas restricciones y sin restricciones en absoluto.

Existen miles de productos con derechos PLR donde elegir. Uno que nosotros recomendamos es NicheEmpires.Com (sitio en inglés).

Nota – Lea siempre detenidamente las condiciones de uso de los productos con PLR y asegúrese de tener la potestad de vender tanto el producto como sus derechos máster de reventa.

Ahora, hablemos de la forma “cara” de comprar productos con derechos Private Label. Se trata de adquirir estos derechos en productos donde este derecho no se encuentra actualmente a la venta. Así como lo lee.

La manera de hacerlo es acercarse al propietario del producto que nos interese. Obviamente no se trata de preguntarle directamente sobre los derechos Private Label. Tampoco se le ocurrirá acercarse a un experto reconocido de Internet a presentarle este tipo de propuesta, probablemente no reciba ni la mas mínima respuesta. Esto es mas cercano a cuando usted desea comprar un negocio, debe enfocarse en sitios que no parezcan estar generando mucho dinero para sus propietarios pero que sin embargo nos resulten buenas ideas si estuviesen en

nuestras manos.

Opción 4 – Comprar derechos de reventa en productos de terceros.

Solo abra Google y escriba “derechos de reventa” o “resell rights”... verá una buena cantidad de enlaces hacia sitios que ofrecen la mas variada gama de productos con sus respectivos derechos de reventa.

Una vez mas, asegúrese de leer detenidamente los términos y condiciones. También céntrese en lo posible en productos relativamente nuevos respecto al mercado que deseamos abordar. Nunca adquiera productos caducos o muy vistos, sería perder tiempo y dinero.

21. Consideraciones finales

Como dijimos al comienzo de este libro, los Derechos de Reventa son realmente INCREIBLES. Y si usted está investigando sobre productos con derechos de reventa para comenzar su negocio en Internet, tiene por delante un campo de acción realmente impresionante y un enorme potencial de ingresos. Sin duda.

Antes que usted cierre este libro y se lance a su nuevo negocio -estamos seguros que así será luego de leer lo que aquí hemos divulgado- vamos a hacer un breve resumen sobre lo que inexorablemente DEBE mirar si desea hacer buen dinero a través de la comercialización de productos con derechos de reventa.

Para revendedores de productos:

Usted no necesita crear su propio producto, escribir su carta de venta o contratar un diseñador gráfico. Todo esto viene incluido cuando adquiere un producto con derechos de reventa.

Usted se queda con el 100% del beneficio de cada venta que realice. Esto es una oportunidad mas rentable que ser afiliado donde cobra un porcentaje de comisión, o sea solo una parte de la operación.

Comprar derechos de reventa en productos de terceros es sin la mas mínima duda, la forma mas rápida de comenzar su propio negocio en Internet (puede estar vendiendo en menos de 24 horas)

Usted puede comprar tantos productos con derechos de reventa como desee y abrir tantos negocios como se sienta capaz, todo a la velocidad de la luz. ¿Puede imaginarse ir de cero negocios online a veinte en menos de una semana? Bueno, ésto aunque parezca increíble es posible con los Derechos de Reventa.

Para revendedores de Derechos de Reventa

Los Derechos de Reventa son absolutamente formidables, especialmente cuando se trata de productos de calidad. Y existen actualmente miles de personas interesadas en comprar productos con derechos de reventa para comenzar su aventura comercial en Internet. Quienes compran estos productos no se conforman con un producto solo. Seguirán comprando más y más...

Vender productos con sus derechos de reventa incluidos, le brinda la posibilidad de cobrar más por el mismo producto. Crear su propio libro electrónico y venderlo a un usuario final puede aportarle \$47 por venta. Pero si usted vende junto con el libro sus derechos de reventa Máster o Private Label al mismo material, podrá venderlo por \$97 o incluso \$147, tal vez \$1000 por venta dependiendo del potencial de generar dinero que ofrezca su propuesta.

Usted no necesita si no lo desea crear sus propios productos para comenzar a comercializar con los derechos de reventa. Existen varias maneras de iniciar este tipo de negocios sin crear su propio producto.

Y por supuesto, usted estará ayudando a sus clientes a cerrar un gran trato. Porque en lugar de enseñarles como hacer algo, realmente les estará dando en sus manos un negocio con el cual comenzar a hacer dinero casi de inmediato!

Ahora pues, es tiempo de comenzar a poner todas estas ideas en práctica, y es donde precisamente este libro debe terminar. ¡Buena suerte!

Si usted está interesado en mantenerse actualizado sobre nuevas oportunidades en Derechos de Reventa, le invitamos a visitar la sección exclusiva de recursos para los lectores de El Poder De Los Derechos de Reventa. [Acceder](#)

El Poder de Los Derechos de Reventa

www.misnegociosenred.com

Derechos Reservados ® 2019