

COLECCIÓN ¡TÚ PUEDES!

Juan Antonio Guerrero Cañongo

# FACEMONEY

Cómo ganar dinero  
fácilmente con  
**FACEBOOK**



JUAN ANTONIO GUERRERO CAÑONGO

# FACE MONEY

*Estrategias para ganar dinero con  
Facebook™*





*Tener libertad financiera debería ser la prioridad de todos, pero la mayoría tiene como prioridad divertirse, adquirir cosas que representen lujo e incluso una pareja, nada más erróneo*

**JUAN ANTONIO GUERRERO CAÑONGO**



## INTRODUCCIÓN.

*Nunca intentes enseñarle a cantar a un cerdo; perderías tu tiempo y molestarías al cerdo.*

PAUL DICKSON

En 1994 navegué por primera vez en Internet. Asistía a la universidad y la institución era la primera en la ciudad en tener acceso a la red, estaba fascinado. Aún no existían muchas páginas y la mayoría eran de otras universidades en Estados Unidos, Alemania y Francia.

No me causaba extrañeza estar visitando sus sitios Webs plagados de artículos científicos, ya que como era un nerd, estaba acostumbrado a leer sus revistas, acceder a su base de datos por disco compacto y solicitar sus impresos mediante el fax, pero ahora era más fácil hacerlo, mediante un navegador podía ahorrarme tiempo y dinero.

Para leer un artículo debías solicitar en la biblioteca de la universidad el disco con la base de datos, elegir entre cientos de publicaciones y pagar para que te lo enviaran por fax, al aparecer Internet todo se reducía a entrar a su sitio, buscar su base de datos científica, guardar el documento e imprimirlo en tu casa, más simple y económico.

Eran como cinco computadoras con acceso a la red que colocaron en la biblioteca para un promedio de 10,000 estudiantes. Los responsables intentaron llevar un control del uso de las mismas para aprovechar al máximo el tiempo en que se navegaba, pero nunca fue necesario, la razón es simple: éramos como 10 personas que asistían a esas terminales, los 9,990 estudiantes restantes seguían felices sin navegar.

Por cierto, era una universidad de paga.

Desde que navegué la primera vez supe que ganaría dinero con esto, aún no sabía exactamente cómo lo haría, pero si una nueva herramienta me permitía ahorrar tiempo y dinero, debía utilizarla para generar recursos.

Mis profesores y compañeros de universidad no pensaban lo mismo, recuerdo cuando dije en el salón de clases que Internet cambiaría la forma de hacer terapia –sí, mi primera profesión es la psicología- y todos rieron. **El profesor en turno dijo que esto era una moda pasajera.** Craso error.

Dejé pasar cuatro años desde esos primeros días navegando, en 1998 tomé en serio el trabajo en la red. Desde ese año no me he alejado de ella.

Gracias a Internet gané mi primer millón, conocí a muchos amigos y he ayudado a miles de personas mediante terapia, artículos de autoterapia, libros digitales, cursos, seminarios y más herramientas. **Nada mal para una moda pasajera.**

Y sigo aprendiendo a diario.

Aunque por las más de 10,000 horas destinadas a Internet (actualmente dedico más de seis horas a diario para navegar) ya puedo considerarme un experto, sigo aprendiendo, compro bastantes libros y asisto a cursos. He de confesar que a veces me desespero, porque su contenido ya lo domino, pero quiero aprender un poco más.

He escrito cuatro libros sobre cómo ganar dinero en Internet y aún tengo muchos más “en el tintero” –como suelo llamar a los manuscritos que tengo en mi mente, sin escribir-, este es el segundo sobre redes sociales, una herramienta tan útil que hizo que mis utilidades se incrementaran en poco tiempo.

En todos describo el proceso para ganar dinero y evito lo técnico, es lo que haré con este texto. Puedes aprender cómo usar Facebook en diversos sitios, **aquí descubrirás cómo ganar dinero con esta red social**. Así de simple.

Si no te gusta ganar dinero, no sigas leyéndolo, pues todo el manuscrito trata de cómo hacerlo.

Compartí mucho del contenido en su blog **www.facemoney.biz** ya que era mi intención que participaras en él y aprendieras todos mis secretos conforme se iba escribiendo.

¿Cómo no usar un blog cuando escribes un libro de redes sociales? Sería absurdo, como absurdo será si no compartes este libro con tus amigos, familiares y conocidos, estás leyendo un libro sobre redes sociales, repito: sobre redes sociales. Por ello tienes que hacerlas.

He aprendido mucho de Facebook, no sólo aprovechar sus herramientas, sino de sus procedimientos comerciales, los que te enseñaré en este manuscrito.

Tienes en tus manos mi libro número 26, el que como todos, es diferente.

Envíame tus comentarios o dudas a mi correo **antonio@elmillonariointeligente.com** y visita mi página **www.elmillonariointeligente.com** donde encontrarás más recursos para los negocios y la libertad financiera.

¿Estás listo para aprender?

JUAN ANTONIO GUERRERO CAÑONGO





## INTERNET LO HACE POSIBLE.

*Internet es una gran biblioteca desorganizada.*

UMBERTO ECO

Que exista un medio de comunicación no significa que ayude a resolver los problemas existentes o nos permita ganar dinero, necesitamos organizar sus herramientas y aprovecharlas al máximo.

Desde que se popularizó Internet, son miles de personas que suponen que colocando un blog, una tienda virtual o teniendo un perfil en Facebook lograrán ganar dinero de forma simple y rápida. No hay nada más errado.

Por sí mismo un medio de comunicación no te dará dinero, una línea telefónica no te proporcionará ganancias si no tienes un sistema para ese fin. Ese es el proceso para ganar dinero en Internet, primero debes tener presencia, después enfocarte en crear un sistema, es decir, qué pasos darás, cuándo, dónde y cómo los llevarás a cabo.

Facebook no te dará dinero por sí mismo, debes crear una red social dentro de esa red social para obtenerlo.

Crear un sistema es simple:

1. Debes tener un producto o servicio que vender.
2. Tienes que saber quién es tu cliente ideal.
3. Debes crear una comunidad alrededor de tu producto o servicio, con los clientes ideales.
4. Tienes que interactuar con ellos constantemente.
5. Debes invitarlos a convertirse en tus apóstoles.
6. Tienes que vender, escuchar a tus clientes y mejorar

tus productos o servicios.

La mayoría de personas que intenta ganar dinero en Internet no posee un producto o servicio, por eso espera que otros se lo otorguen, entonces caen en fraudes y sistemas piramidales, de esos que te invitan a traer a 5 personas para que ellos te den dinero. No hay nada más absurdo que eso.

Internet es un medio de comunicación, aunque ya no lo consideraría así, sino como una plataforma de comercio, información y comunicación, pero sigue siendo un medio y un escaparate al mismo tiempo.

Como todo escaparate, necesitas tener algo que mostrar, pero no sólo mostrar, también interactuar (más adelante abordaré la interacción), por eso deberé insistir, debes tener un producto o servicio que ofrecer.

Internet te sirve para aumentar la exposición, sólo si sabes cómo. Una herramienta para esto es Facebook, ya que es un enorme club social, donde se reúnen a charlar, jugar y compartir información.

Ganarás dinero en ella, sólo si sabes utilizarla.

Después de tener qué vender, debes conocer quién es tu cliente ideal, ya que no todos lo serán, responde esto:

- ¿Qué edad tienen tus clientes?
- ¿Qué estado civil?
- ¿En qué trabajan?
- ¿Cuáles son sus intereses?
- ¿Cuáles son sus ingresos mensuales?

Estas y otras que deberás formularte, te ayudarán a reconocer quién es tu cliente ideal y entonces adecuarás tu contenido para que él te encuentre (o suponga que te encontró). “Más moscas se atraen con miel que con vinagre”, dice el

refrán y tiene razón, sólo si ofreces lo adecuado llegarán las personas adecuadas, por eso debes conocer a quién quieres atraer.

Después debes construir una comunidad, no te preocupes, te explicaré cómo a lo largo de este libro y por supuesto con lo que aprendas, lograrás hacerlos tus apóstoles y seguir vendiendo.



## COMUNICACIÓN 1.0 VS COMUNICACIÓN 2.0

*Un tonto nunca se repone de un éxito.*

OSCAR WILDE

Cuando las empresas y particulares descubrieron que Internet era una plataforma de comercio, comenzaron a colocar sus páginas, muchos supusieron que tenían que llamar la atención del visitante a toda costa, por lo que ponían animaciones en flash<sup>1</sup>, gifs<sup>2</sup> animados y más elementos visuales o sonoros.

Las páginas gratuitas surgieron, fue el tiempo de Homestead y Geocities, donde muchos, incluyéndome, abrimos nuestros sitios. La única interacción que tenías con tus clientes era el correo electrónico y los salones de chat, este último era usado más por personas que deseaban conocer a su pareja que los comerciantes.

Yo realizaba una sesión grupal por semana en mi sala de chat. Aunque era sólo de texto, satisfacía las necesidades de comunicación de mis clientes. Gracias a su uso, se sentían confiados y me daban mucha información para mejorar mis productos y servicios, debido a esto, mis empresas tuvieron un crecimiento increíble.

Pero la mayoría de sitios no tenían esta herramienta, sólo era una página que informaba de sus productos o servicios y les daba un teléfono para contacto, a veces el correo electró-

---

<sup>1</sup> Software de producción de contenido interactivo.

<sup>2</sup> Extensiones de archivos gráficos que no son estáticos, sino con movimiento.

nico. Muchos por eso comenzaron a desesperarse y olvidaron su página, creían que era mejor seguir haciendo lo mismo de siempre y no tener presencia en el mundo digital.

Por mi incursión temprana en la red, descubrí que el usuario no deseaba visitar páginas estáticas, quería comunicarse con otros, por eso amplíe mi oferta de herramientas online, ya no sólo tenía un chat, sino un foro y una lista de correos. En esta última, cualquiera podía enviar un correo para ser leído por los usuarios de la lista, creando una interacción increíble.

El foro era muy solicitado, se colocaban discusiones muy interesantes que todos seguían con interés, tuve que abrir varios foros porque su capacidad siempre se sobrepasaba. Eran años donde las empresas que los ofertaban proporcionaban pocos bytes de almacenamiento.

Las redes sociales no existían pero ya pronto aparecerían.

Entonces vino el estallido de la burbuja punto com, muchas empresas que me ofrecían los servicios de comunicación quebraron o fueron adquiridas por otras. Como soy muy obstinado, seguí buscando quién me proveyera esos servicios que tanto gustaban a mis clientes.

El blog llegó y pocos vieron su importancia, comencé mi primer blog donde coloqué un periódico online –mi segunda carrera es ciencias de la comunicación–, la plataforma fue Movable Type, que era difícil de configurar y de utilizar.

Pocos eran dueños de un blog, pero los que lo teníamos estábamos comprobando su eficacia.

Con Movable Type llegó el sistema gestor de contenidos. Ya eran tiempos del código libre y comencé a aprender algo de programación para aprovecharlo.

Mambo fue de los primeros gestores, pero sus programadores tuvieron problemas en esa empresa, por lo que ellos decidieron crear Joomla!, un sistema que me pareció más estable. Tuve muchas páginas con ese gestor, incluso hasta la fecha tengo un sitio funcionando con Joomla!

Todos estos cambios trajeron los primeros intentos de redes sociales, el Internet ya no era un lugar donde se colocaba información, era una plataforma de comunicación. La época de la Web 2.0 había llegado.

¿Qué características tiene esta Web 2.0? Varias, entre ellas:

- Proliferan los pequeños sitios, ahora en forma de blogs, que proveen de información a los grandes, incluyendo a los sitios de noticias que migran a los blogs.
- La corrección constante de los códigos y sitios, el término Beta se hace frecuente e incluso se considera que ya es perpetuo.
- Internet ya no es una plataforma estática, sino en constante crecimiento y movimiento.
- El usuario es lo más importante, él es el que marca las pautas para el crecimiento.

Con la Web 2.0 nacen los sitios de almacenamiento de fotos, los directorios de noticias, los programas peer to peer<sup>3</sup> (P2P), los wikis y por supuesto las redes sociales.

El objetivo era compartir lo que sabías con los demás, hacer una comunidad tan fuerte que se construyeran pequeñas ciudades digitales (llamadas aldeas digitales). Esto ya lo había hecho antes, pero con las redes sociales todo se volvió más simple.

---

<sup>3</sup> Programas que te permiten la descarga de archivos de computadora a computadora.



Por cierto, uno de los objetivos de este libro es crear tu propia aldea digital con Facebook como centro de operaciones.

## LLEGAN LAS REDES SOCIALES.

*El pesimista se queja del viento; el optimista espera que cambie; el realista ajusta las velas.*

WILLIAM GEORGE WARD

Muchas empresas seguían teniendo resultados nulos, pues suponían que Internet era como un infinito anuncio espectacular, donde podían colocar su publicidad y esperar que los clientes reaccionaran comprando, nada más erróneo.

Pero otras se dieron cuenta de que los usuarios querían reunirse de acuerdo a sus intereses, entonces nace eBay, como una comunidad de compra-venta. Le siguen otros intentos con poco éxito.

Las comunidades comienzan a surgir y las redes sociales aparecen.

A todos nos fascina reunirnos, aunque afirmemos lo contrario, si esto no fuese así, no existiría el teléfono ni otras herramientas de comunicación.

Reunirnos en la virtualidad provee de más seguridad para los tímidos, pero también los sociales amplían sus redes, el medio digital es ideal para forjarnos una personalidad o mejorar la existente.

Si en el mundo físico hacemos grupos, en Internet podemos reunirnos con más personas, de todo el mundo siempre y cuando compartamos códigos de comunicación semejantes.

Los grupos y subgrupos comenzaron a surgir y pronto es-

tabamos sentados horas frente a la computadora, riéndonos sin sentido y tecleando cada vez más rápido.

El Messenger apareció y comenzamos a elegir con quién conversar. Millones lo usaban incluso en su trabajo, provocando despidos o al menos el enojo de sus jefes.

Seguíamos reuniéndonos en la virtualidad, con deseos de tener en un mismo lugar todas las herramientas de comunicación existentes: chat, correo electrónico, foros, listas de correo y álbumes de fotografías, por eso aparecieron las redes sociales.

Ahora en un solo lugar tenemos todo, ya podemos ser populares o unirnos al popular, compartir lo que nos pasa o lo que estamos pensando, el voyerismo que nos acompaña desde hace siglos se hace más evidente, nos pasamos horas visitando otros perfiles y también revisando quién nos visitó.

El humano está cubriendo esa necesidad de participar en comunidades, cada vez más heterogéneas y distantes, ya nada importa, sólo hacer crecer nuestro grupo de amigos.

Como siempre somos pocos los que las usamos para ofrecer nuestros servicios o productos.

Antes de hacerlo, nos volvemos sus amigos, los escuchamos y entonces les ofrecemos nuestros productos o servicios, así funciona el comercio: **es más sencillo venderle a alguien que te conoce, pues confía en ti.**

Para muchos es pérdida de tiempo, para otros una forma de encontrar amigos, para los comerciantes significa conseguir más clientela y también crear alianzas de negocio con otros emprendedores.

Las redes sociales ya han llegado y la forma de socializar está cambiando.

## SI ALGUIEN YA LO HIZO, APROVÉCHALO.

*Queríamos que Nike fuera la mejor compañía deportiva del mundo. Una vez que dices eso, ya tienes algo en qué centrarte. No terminarás fabricando alas de aviones o patrocinando la próxima gira de los Rolling Stones.*

PHILIP KNIGHT

Hi5 y MySpace estaban de moda, Facebook estaba iniciando y muchos estaban intentando replicar su éxito. Un par de compañías comenzó a vender un script<sup>4</sup> para tener tu propia red social, lo adquirí para conocer cómo funcionaba, no para crear una.

Un amigo creó la suya en una de sus páginas, comenzó a darle publicidad y si tuvo 20 seguidores, fue mucho.

Facebook ya comenzaba a sumar millones de usuarios.

¿Para qué crear algo que otro ya está construyendo? No es el Yo perezoso el que habla, es la lógica, esa que a veces le falta a muchos emprendedores: **si alguien ya lo creó, aprende cómo aprovecharlo, no te desgastes creando algo que ya existe y en el que tendrás una feroz competencia.**

Facebook ya estaba pagando publicidad para ser la número uno, tenía decenas de programadores, capital y más ventajas para convertirse en el número uno, ¿por qué debería competir con él, si podía usar su plataforma? Mi amigo no lo comprendió, yo sí.

Me uní a Facebook cuando muchos de mis amigos aún estaban en Hi5 y MySpace, no sabía el porqué, pero creía

---

<sup>4</sup> Un conjunto de códigos y páginas Web para copiar el funcionamiento de otras páginas.

firmente que en un futuro no tan lejano las abandonarían para llegar a Facebook, el tiempo me dio la razón.

Mientras otros intentaban aumentar sus contactos para venderles algo, yo investigaba qué me ofrecía Facebook, mi lista de amigos nunca ha llegado hasta el límite, pero en mis FanPages he logrado tener a miles de seguidores y compradores.

Aunque no sabía cómo esta red me proveería de dinero, estaba dispuesto a invertir tiempo en conocerla para descubrir el proceso, mi amigo suponía que debía crear la competencia de ella.

Si ya está construido, aprende cómo aprovechar esa plataforma, no intentes comenzar de cero porque perderás tiempo, dinero y esfuerzo, el que podrías dedicarle a mejorar otros aspectos de tu negocio.

Después de unos meses, estaba listo para lanzar mi primera FanPage, la que fue un éxito.

Muy pocos la tenían, por lo que fue pionero en Latinoamérica, no es presunción, es para enfatizar que intentes ser el primero, aunque ser el último no es problema, si sabes qué pasos dar para dejar atrás a tu competencia.

Si algo ya se creó, úsalo, no intentes crear algo que ya existe, eso es un completo absurdo.

En esa época de gloria de Hi5 y MySpace muchos querían crear sus redes, pero fracasaron, es mejor unirse a Goliat para que te proteja, como David trabajarás más para vencerlo. **Existen guerras en las que no se debe luchar**, recuerda, siempre ganará la estrategia, esa que te invito a utilizar en mis libros y cursos siempre.

No te desgastes intentando crear una empresa rival, es mejor que inviertas esa energía, dinero y tiempo en hacer

crecer tu emprendimiento actual. **Enfócate**, es lo mejor que puedes hacer para crecer en la actualidad.



## LOS EFECTOS DE LAS REDES EN LOS NEGOCIOS.

*Puedes tener lo que quieras en esta vida si ayudas a suficientes personas a obtener lo que ellas quieren.*

ZIG ZIGLAR

Existe un fenómeno que los empresarios preferimos y buscamos a toda costa: el efecto red. Es decir, queremos activar el boca-oreja en nuestros clientes para que se conviertan en comunicadores de nuestros productos o servicios con todas las personas con las que tienen contacto, más de 250, afirmo en mi libro **“El Millonario Social”**. Deseamos que se lleven las ventajas de lo que vendemos a ese grupo de influencia, 250 personas con las que conviven, para que ellas también nos compren.

Imagínate lograr que 100 de tus clientes hablen de las maravillas de tus productos o servicios con esas 250 personas en su esfera de influencia, tendrías 25,000 posibles clientes. Y si sólo lograras captar el 10%, ya sería una excelente rebanada de pastel.

¿Imposible? No, esto es posible, gracias a las redes.

Desde hace millones de años nos hemos reunido en tribus, poblados y ciudades, ahora lo hacemos de forma digital, aumentando nuestro alcance social. Existen investigaciones que afirman que en la actualidad tenemos más contacto social gracias a los sitios sociales como Facebook.

Si tenemos más amigos -aunque eso signifique no conocerlos físicamente-, es más fácil lograr una penetración masiva de nuestra marca, productos o servicios. Por eso estás leyendo este manuscrito, para aprender cómo aprovechar las redes sociales en tus negocios.



Las redes sociales son comparadas con grandes manadas, de acuerdo a ciertos autores, donde nos reunimos a debatir, compartir y generar contenido. Esto es estupendo, ya que aumenta drásticamente esa esfera de influencia de cada persona.

Si algo nos agrada, deseamos compartirlo, pero debes tener cuidado, porque también si algo nos desagrada, hacemos lo mismo. Por eso tienes que cuidar tu servicio al cliente, ofrecer calidad y escuchar a tus seguidores. Este libro habla del cómo hacerlo.

Forjamos redes todo el tiempo, con nuestros vecinos, con los padres de los compañeros de nuestros hijos, con nuestra familia y por supuesto con los que nos venden los productos o servicios, eso es extraordinario y útil para ti o para mí, que tenemos negocios.

Como tenemos esos hábitos, lo hacemos hasta en Internet.

Facebook ha hecho posible que nos encontremos con viejos amigos, compañeros de clase, familiares y hasta exparejas. Seguimos creando redes todos los días.

Si a mí me gusta un programa de televisión, seguiré su FanPage para enterarme de sus actualizaciones y convivir con otros que también la siguen, pero esto no queda ahí, ya que los miembros de mi red podrían interesarse también, en muchos casos, al darse cuenta que yo la sigo, ellos también desearán hacerlo.

Seguimos haciendo redes y eso es conveniente para nuestras empresas. Esto es publicidad de bajo costo, es la llamada publicidad boca-oreja.

Ya no es necesario que le diga a mi red que me agrada equis producto o servicio, ellos se darán cuenta por mis hábitos en las redes sociales.

Cómo puedes aprovechar este poder de red para tu negocio?

## LAS REDES SOCIALES NO SON ESTÁTICAS.

*Todas las compañías se convertirán en compañías de  
‘educación’ o fracasarán.*

DON TAPSCOTT

Crear comunidades en torno a intereses comunes no es un proceso rígido, los participantes aportan su conocimiento, están dispuestos a escuchar y dialogar con los demás. Esto también sucede en las redes sociales en Internet.

Nos reunimos en torno a un personaje, una agrupación musical, un actor y hasta objetos inanimados.

Lo importante es la interacción humana, esa que hemos preferido por millones de años. Cambia la forma de comunicarnos e interactuar, pero no podemos dejar de hacerlo.

Por eso han tenido tanta aceptación las redes sociales, en ellas encontramos las herramientas necesarias para seguir comunicándonos y aprendiendo, por eso con tu empresa no debes interrumpir en ese flujo, sino participar de él.

Muchos emprendedores suponen el alto flujo de seguidores es como un río al que deben detener colocando una represa, para tenerlos ahí disponibles, eso es totalmente falso. Nuestros seguidores ya están ahí, **somos nosotros los que nos unimos a ellos.**

No puedes esperar tener a personas estáticas esperando tu mensaje, todos están en movimiento, por eso tienes que entregar contenido de relevancia, para que interactúen con él, se lo lleven a sus propias comunidades y propicien la comunicación con tu empresa.

La época donde las personas se reunían en torno a la televisión se ha terminado, ahora nos reunimos en torno a comunidades digitales, **buscando contenido y no esperándolo**. La televisión impone el mensaje, Internet lo oferta para aquel que esté interesado.

Esto te facilita las cosas, ya que creando una comunidad alrededor de tu marca, producto o servicio, será el cliente el que elija, ahorrándote mucho dinero en publicidad.

Por supuesto seguimos haciendo publicidad, pero de mayor calidad y con menor costo.

Ofrecemos nuestros productos o servicios usando el contenido, el cual es útil para las personas porque les ofrece aprendizaje. Cuando les ofrezco a mis seguidores la reflexión del día, les doy un espacio para el aprendizaje colaborativo, ya que algunos opinarán, aumentando la información, otros discutirán, haciendo que se pregunten más, otros darán bibliografía o sitios de Internet donde pueden ampliar ese conocimiento y más herramientas para seguir en contacto e interactuando.

Con ofrecer contenido mis seguidores aprenden colaborativamente y me lo agradecen adquiriendo mis productos o servicios.

Es lo que aprenderás a hacer, a crear comunidades en torno a lo que haces, para aprender en comunidad, lo que te permitirá vender de forma sostenida.

Por eso Facebook es una estupenda herramienta de comunicación.

Con esta red creas más redes, siempre en torno a intereses, las que te ayudarán a ganar más dinero mientras ayudas a otros.

Las redes sociales no son estáticas, están en constante movimiento y evolución, por eso debes comprenderlas para no quedar desfasado.

## TU PÁGINA PERSONAL NO ES DE NEGOCIOS.

*Tienes que entender la diferencia entre amigos, conocidos y fans.*

MICHAEL HYATT

Cuando abres una cuenta en Facebook comienzas con una página personal, donde invitas a tus amigos y familia a seguirte o te unes a su red social. En ella compartes tus estados de ánimo, las fotos de tu cumpleaños cuando la tía bromista de 60 años te empujó hacia el pastel y demás elementos que te agradan y deseas que otro vea.

Todo correcto, sólo que no debes mezclar los negocios con lo personal.

En tu página no debes colocar información de negocios, Facebook lo penaliza y podría hasta cerrarte tu cuenta. La opción para los negocios se llama FanPage.

En mi cuenta personal tengo familia, amigos y conocidos, pero seleccionados, últimamente ya no acepto a cualquier persona, ya que no me dejaban expresarme. Así es, colocaba algún estado donde defendía las causas animales y alguien me decía que no opinaba lo mismo, si me lo dijera un familiar, podría discutir con él, pero, ¿cómo hacerlo con alguien que ni conozco? Por eso dejé de aceptar.

Debes tener un espacio para tus amigos y familia (y uno que otro conocido) y otro para tus negocios, este último es la FanPage.

Aquí sí se te permite colocar publicidad, información sobre tu producto y más. Pero debe estar en la categoría ade-

cuada. Existen muchas categorías y debes escoger la adecuada a tu marca, producto o servicio.

Por cierto, Facebook ya cambió el nombre de FanPages y ahora las llama simplemente Páginas, pero para efecto de aprendizaje, las seguiré llamando Fanpages.

¿Cómo puedes crear una? Simple, ve a cualquier FanPage que sigas y arriba, a la derecha encontrarás un botón que dice: “Crear página”, haz clic y sigue las instrucciones.



Ahora en tu FanPage no te lleves a tus amigos o familia. No te gustará ver publicada la foto de cuando eras niño que subió tu mamá, que ahora está estrenando su cuenta de Facebook y ha subido todos los álbumes de la familia. Bueno, salvo que vendas productos para infantes.

Tu familia y amigos deben estar en tu cuenta personal, tus clientes y seguidores en la Fanpage, así de simple.

En este manuscrito hablaré mucho sobre la Fanpage, que es una gran herramienta para hacer visible tu marca, producto o servicio.

## MUÉSTRATE ANTE TODOS.

*Para dormirme cuento mis defectos.*  
OSCAR WILDE

La FanPage es excelente para mostrarle al mundo lo que haces o vendes, pero como todas las herramientas, debes usarla adecuadamente para incrementar tus ganancias diarias.

Primero debes elegir la categoría adecuada.

Existen muchas, para negocios locales, música, libros, películas, marcas, personas, comunidades, etc. De acuerdo a lo que haces, deberás elegir tu categoría. Por ejemplo en la Fanpage de El Millonario Inteligente, elegí **Personas** y como subcategoría **Figura pública**.

Después de elegir esta, deberás llenar los datos solicitados.

Es muy importante que pongas especial atención a dos rubros:

- Descripción breve
- Dirección de correo electrónico
- Sitio web

El primero es lo que verán tus seguidores cuando lleguen a tu Fanpage:



Debe ser un texto conciso, que señale las principales características de tu FanPage e invite a los visitantes a hacer clic en el botón “Me gusta” para seguirte. También tiene que mostrar tu página Web para que los visitantes hagan clic de inmediato, aumentando las posibilidades de que te sigan.

Por cierto, en tu página Web o blog, deberás colocar un apartado que invite a tus visitantes a dejar su correo electrónico para seguir en contacto con ellos, así podrás enviarles información de vez en cuando.



Es muy importante que tengas ese formulario de contacto, recuérdalo.

Regresando a tu FanPage, te recomendaba que incluyeras tu página Web cuando te lo solicita Facebook, ¿por qué razón? Simple, porque tienes que mostrar cómo te localizarán.

Procura que tu descripción breve sea de dos a tres líneas, tus visitantes te pueden dedicar poco tiempo y tienes que captar su atención en pocos segundos.

En la dirección de correo electrónico, coloca el que usas, ya que por default Facebook coloca el que te asigna él, pero muchos no envían a esa dirección.

Por cierto, no dejes sin llenar los demás apartados de información que te sean solicitados.





## FORMEMOS GRUPOS ALREDEDOR DE NUESTROS INTERESES.

*Una compañía pequeña puede ser capaz de ganar la guerra apoyándose nada más en las redes sociales.*

GARY VAYNERCHUK

Cuando fundé mis primeras comunidades en el 2000, utilizaba una herramienta de Yahoo! que se llamaba listas de correos. Con ella podíamos estar comunicados todos, ya que nos proporcionaba una dirección de correo grupal, entonces lo único que tenías que hacer era enviar un mensaje a ella y todos los inscritos en esa lista lo recibían, era como un foro pero en correo electrónico.

Esto era y es muy útil, ya que la herramienta más utilizada es el correo electrónico.

Tu cliente podría no visitar tu blog para leer tus posts, tal vez en su trabajo tenga prohibido entrar a Facebook, pero el correo sí lo revisará al menos dos veces al día. Por eso la lista de correos fue y sigue siendo muy útil.

No vayas a buscarla a Yahoo!, Facebook tiene una herramienta mejor que la que utilicé hace años, la llama **Grupos**.

En los grupos tienes una página especial en Facebook, donde interactúas con todos los miembros, es muy semejante a las Fanpages y a tu página personal, sólo que te permite colocar documentos para que puedan editarlos en conjunto y otras características interesantes.

Para ver una en funcionamiento, visita el grupo que hice para mis lectores: [www.facebook.com/groups/mislectores](http://www.facebook.com/groups/mislectores)



Como puedes darte cuenta, es un grupo cerrado, deben pedir unirse, eso proporciona una sensación de exclusividad, otro detalle es que me permite tener una dirección electrónica, que funciona como la que te expuse de Yahoo! En el caso de mi grupo es: [mislectores@groups.facebook.com](mailto:mislectores@groups.facebook.com) Con ella puedes enviarles un correo a todos los integrantes y ellos pueden participar de la misma forma.

PUBLICACIONES RECIENTES



**Juan Antonio Guerrero Cañongo**

Saludos!

¡Cómo estás Millonario?

¿Qué libro estás leyendo este domingo?

...

Ver más

Me gusta · Comentar · Dejar de seguir la publicación · Hace 2 minutos a través de Dirección de correo electrónico

A Byron Ayenia Ayenia le gusta esto. ✔ Visto por 2



**Abundancia Prosperidad** Estoy leyendo Piensa y Seras Rico de Joseph Murphy!

Hace unos segundos · Me gusta



**Byron Ayenia Ayenia** HOLA JUAN ANTONIO ALIMENTA TUS VACAS 😊 EN TIEMPO DE CRISIS. MAGNIFICAS RECOMENDACIONES.....

Hace unos segundos · Me gusta



**Juan Antonio Guerrero Cañongo** Gracias Byron Ayenia Ayenia! Y no conozco ese libro Abundancia Prosperidad...

Hace unos segundos · Me gusta

¿Para qué crear un grupo? Simple, porque es una forma más rápida de estar en contacto con tus seguidores. Si tienes una Fanpage, dependes que tu seguidor revise su muro constantemente, con el grupo, tus actualizaciones se muestran en la parte superior de la página, en el ícono de Notificaciones, haciendo más notorios tus mensajes.

El grupo te sirve también para enfocarte en un segmento de tu Fanpage. Por ejemplo, en mi caso, en la Fanpage de El Millonario Inteligente discutimos sobre libertad financiera, mis libros, cursos, reflexiones sobre el tema y más, pero en el grupo sólo estoy invitando a personas que ya leyeron alguno de mis libros o deseen leerlos. Me estoy enfocando en un sector determinado.

Si lo quisiera, podría crear un grupo exclusivo sobre mis cursos, otro sobre algún producto en específico e incluso uno sobre este libro, así sólo los lectores de éste estaríamos en contacto.

Te recomiendo crear un grupo alrededor de un interés en común, para estar en contacto permanente con tus seguidores.

¿Cómo crearlo? También es sencillo. Ve a tu muro de notificaciones y busca del lado izquierdo el apartado “Grupos”, ahí encontrarás la opción “Crear un grupo”, sigue las instrucciones y lo tendrás listo en unos cuantos minutos.



El grupo es otra opción para estar en contacto con tus seguidores, que compartan ciertos intereses, por eso debes usarla.

## HAZ PREGUNTAS PARA CONOCER A TUS SEGUIDORES.

*Lo importante es no dejar de hacerse preguntas.*

ALBERT EINSTEIN

La FanPage tiene muchas herramientas que puedes usar para interactuar con tus seguidores, una de ellas es el apartado “**Pregunta**”, que se encuentra en el cuadro de dialogo principal, en la sección **Oferta, Evento**:



Como puedes darte cuenta, en lugar de escribir en el estado, haz clic en **Oferta, Evento +** y aparecerá la opción de **Pregunta**, presiónala y podrás colocar una pregunta con sus respectivas respuestas.

Con esto logras crear una encuesta para conocer la opinión de tus seguidores.

Yo la utilizo cuando deseo saber su opinión sobre diversos tópicos. Antes de escribir este libro, tenía la idea de que el título debía ser FaceMoney, pero le pregunté a mis seguidores si estaban de acuerdo o no colocando dos posibles tí-

tulos, ellos escogieron éste y ya no hubo duda de que tendría éxito.

Constantemente realizo preguntas cuando voy a lanzar un seminario o curso, así me doy cuenta de qué posibilidades tengo:



En la pregunta los participantes pueden participar con comentarios y si se los permites, **colocar otras opciones de respuestas**. Te recomiendo permitirles esto, ya que de esta forma te darán más ideas.

Ya te he mencionado que las redes sociales no son estáticas, por eso debes hacer que tus seguidores participen constantemente.

## LOS USUARIOS ESTÁN APAGANDO LA TELEVISIÓN.

*Encuentro la televisión muy educativa. Cada vez que alguien la enciende, me retiro a otra habitación y leo un libro.*

GROUCHO MARX

Hasta esta parte del libro ya habrás descubierto que el éxito de cualquier emprendimiento en las redes consiste en darles el control a los usuarios o hacerles suponer esto. Quien ha descubierto las redes sociales regresa a ellas porque supone que tiene el control. Esto le agrada porque elige qué ver, qué escuchar, qué leer e incluso a los amigos que agrega en Facebook.

Tengo un grupo de amigos físicos (debo hacer la aclaración para evitar confusión) que siempre que nos reunimos, por lo menos una vez durante la reunión, hacen notar que no agregan a cualquier persona. Esta sensación de control es la que ha generado que más y más personas se unan a la red.

Ya no somos seres pasivos esperando que alguien nos proporcione contenido, ahora lo buscamos, navegamos por el océano de Internet buscando un tesoro.

La televisión como la conocemos tiene sus días contados, ya que es invasiva, lo cual no nos agrada, queremos el control, no que ella nos controle.

Por eso Youtube ha tenido tanto éxito.

En esa red social se han colocando millones de vídeos, de todo tipo, algunos con más éxito que otros, pero todos tienen una razón de ser en esa megaplataforma.



¿Ya tienes presencia en ella? Si no tienes un canal en Youtube, estás perdiendo dinero.

Crea uno o promociona el que tienes, así tendrás más seguidores, los que en algún momento comprarán tus productos o servicios. Promociona los vídeos de tu canal en Facebook y en ellos tu FanPage, así aumentarás tus visitas y seguidores.

Pero también agrega vídeos en tu FanPage.

Muchos no desean dejar de navegar dentro de Facebook, por eso te recomiendo tener contenido en Youtube y en tu FanPage (además tendrás doble exposición).



Tus vídeos deben ser cortos, de no más de cuatro minutos de duración, con contenido relevante para que sean compartidos y con elementos gráficos para llamar la atención.

Salvo que sean cursos o conferencias. Si son de este tipo, debes compartir lo más representativo, para no perder la atención de tus seguidores.

Ten vídeos en tu FanPage y en tu canal de Youtube, aunque no los compartas al mismo tiempo, primero sube uno en Youtube y días después en tu FanPage, así captarás la atención de otros seguidores.

Y tus vídeos en la Fanpage funcionan como las imágenes o cualquier publicación, es decir, pueden comentar, hacer clic en “Me gusta” y compartirlos, aumentando su eficacia.



## NO NECESITAS ESTAR TODO EL TIEMPO CONECTADO.

*A ningún hombre debe obligársele a hacer el trabajo que  
puede hacer una máquina.*

HENRY FORD

La queja más común que escucho o leo de los emprendedores, es que carecen de tiempo para dedicárselos a las redes sociales. Yo no creo que les falta tiempo, **les falta conocer los recursos que tiene Internet para automatizar nuestras labores.**

Facebook tiene la opción de programar tus publicaciones, así puedes escribir una actualización en este momento que se publicará días e incluso meses después.

Yo uso mucho esta herramienta, además de otros emprendedores que conozco. Como ya sabemos a qué hora hay más participación de nuestros seguidores, programamos para esos horarios.

Si deseamos descansar el domingo, programamos publicaciones para ese día, con esta acción no tenemos que estar presentes ni hacerlo manual.

Siempre te voy a recomendar automatizar tus tareas, así tendrás tiempo para otras actividades. Mientras yo escribo esto, una publicación está a punto de colocarse en la FanPage, así puedo estar organizando mis ideas mientras una herramienta hace mi labor.

¿Cómo haces esto? Es muy simple, te explico.

Identifica el ícono de esta herramienta:



Ahora escribe el texto en tu estado, colócale la fotografía, el video (si lo acompañará). Después de ello, haz clic en el ícono señalado, aparecerá el año, el mes, el día, la hora y los minutos.



Quando tengas todo, haz clic en publicar y te aparecerá este mensaje:



Para administraras, ve al Registro de Actividad, donde se colocan toda la interacción que tienes con tu Fanpage.



Ahí puedes cambiar la fecha y hora de publicación o publicarla de inmediato.

Por cierto, si tienes tu blog en WordPress, puedes hacer uso de una herramienta similar, que te permitirá publicar con anticipación tus posts. Yo programo mis posts y las actualizaciones en Facebook hasta por tres días, así no tengo que preocuparme más que para darle seguimiento e interactuar con los lectores y visitantes.

Recuerda, tienes que automatizar mucho de tu trabajo, para tener tiempo de hacer otras cosas.



## EL OBJETIVO ES INTERACTUAR.

*Hay un único jefe: el cliente. Y es capaz de despedir a todo el personal de la empresa, desde el más alto cargo hasta el último de la fila, sólo con gastarse su dinero en otra parte.*

SAM WALTON

Hace tiempo compré un curso de un supuesto experto en redes sociales, no me gustó nada el contenido. Pero lo que realmente odié fue una de sus aseveraciones: “no respondas preguntas, no contestes mensajes y siempre hazle saber a todos que no contestas personalmente sino tus colaboradores”.

Él defendía que deben verte como una autoridad e inalcanzable, así venderás más, por cierto, esta persona tiene un producto que vende bastante.

Lo que afirmó ese sujeto es un gran absurdo, la gran verdad es que **si tenemos redes sociales, y en general presencia en la red, es para interactuar con nuestros clientes y seguidores, no para alejarnos de ellos.**

Así de simple.

Tal como dijo el empresario estadounidense Sam Walton, el fundador de la cadena WalMart, lo más importante es el cliente, por eso debemos escucharlo e interactuar con él.

Es más, no estarías leyendo este libro si no fuera por la interacción con mis seguidores y clientes, ellos me compartieron sus dudas, comentarios y sugerencias, yo conocía de estos tópicos, por eso me senté a escribirlo sin demora, ellos aprenden, yo aprendo y ambos ganamos.



El objetivo de las redes sociales es interactuar con nuestros seguidores y clientes, si lo hacemos, sabremos qué quieren, cómo lo desean y cuánto están dispuestos a pagar por nuestros productos o servicios.

Hace algunos años, dicté cátedra a la facultad de mercadotecnia de una universidad, a los jóvenes siempre les invité a hacer investigación en Internet, escuchar a los clientes y probar sus métodos en la red, pero los otros profesores no estaban de acuerdo.

Gracias a Internet tenemos un poderoso medio para interactuar, si lo hacemos entenderemos qué desea nuestro cliente y se lo proporcionaremos, todo a un bajo costo y grandes posibilidades de venta.

Interactúa con todos, lee comentarios, resuelve dudas, con esa información rediseña tu producto o servicio para darles lo que realmente necesitan.

Y si no tienes algo que vender, los internautas pueden sugerirte qué ofrecerles, sólo hace falta interactuar.

**¿Por qué pagar por estudios de mercado cuando podrías crear una comunidad alrededor de tu producto o servicio para descubrir exactamente qué desean tus clientes?**

Deja de hacer lo mismo de siempre y comienza a volverte más social.

Cualquiera puede generar ingresos a través de Internet, sea tímido, extrovertido o viva en otro país, sólo hace falta interactuar con todos.

Así es, con todos. Esto incluye hasta tu posible competencia.

Tengo una relación estupenda con otros autores, los que

me proporcionan ideas y yo hago lo mismo, se trata de interactuar, no de competir. Tienes que competir contra ti mismo, no contra otro.

Interactúa con todos, de esta forma aprenderás más y crearás lo adecuado para tus clientes y seguidores.



## ESTO REALMENTE ME GUSTA.

*A menos que la persona sea un excavador, un cazador o un buscador que va con el pico y la pala a la vieja usanza, hoy en día es prácticamente imposible alcanzar el éxito por uno mismo.*

BENJAMIN F. FAIRLESS

Facebook se ha posicionado como la plataforma líder de las redes sociales. Las personas se reúnen ahí para interactuar a diario, pero esta actividad no sólo se lleva a cabo ahí, también podemos seguir esa actividad desde nuestros blogs y otros sitios.

Si aún no sabes que es un blog, te lo explico brevemente: es un espacio Web donde colocas información, la cual se le llama post, ésta se organiza por fechas, categorías y etiquetas, a él también se le llama bitácora por esas características de administración.

Y si no tienes uno, debes crearlo, él te ayudará a tener presencia en la red y es un complemento ideal para tu Fanpage, quien es un complemento para tu blog.

Yo uso el blog para ampliar mi información, mi Fanpage me envía visitas al blog, pero también él me manda seguidores a la Fanpage, ambas son imprescindibles para exponer nuestro contenido con el lector y posicionarnos como expertos.

En nuestro blog colocamos contenido –el que te explicaré en el otro capítulo- para que nuestros seguidores conozcan más de lo que hacemos, se convenzan de que somos la mejor opción y adquieran nuestros productos o servicios.

Si nuestro blog le gusta a alguien, les dirá a todos que lo visiten, ya sea comentándolo en su muro o cuando lo aprueba mediante un “Me gusta” en tu blog.

Debes tener en tu blog el botón de “Me gusta” de Facebook, así cuando tu lector le agrade lo que lee, hará clic en él. Con esta simple acción se coloca en el apartado “actividad reciente” de su muro el mensaje “A [aquí va el nombre de tu lector] le gusta [el nombre de tu post]”, esto es estupendo, ya que sus amigos lo verán y posiblemente visiten tu post llevados por la curiosidad.



En esta captura de pantalla se puede ver que 11 hicieron clic en “Me gusta”, también se encuentra un botón más, a un costado que dice “Enviar”, este nos sirve para que el lector envíe el post a sus amigos.

Debes tener un link visible hacia tu FanPage o un elemento gráfico para invitarlos a unirse a ella. En mi caso tengo un plugin<sup>5</sup> de WordPress, que instala una barra al costado del blog, en la cual, si colocas el cursor, se expande dejando ver las actualizaciones más recientes. Te recomiendo lo mismo.



<sup>5</sup> Un complemento es una aplicación que se relaciona con otra para aportar una función nueva.

Este plugin que utilizo se llama **Facebook Likebox/ Twitter Slider**, te recomiendo que lo uses.

Para hacerlo más simple a tu visitante, debes colocar en un lugar visible tus botones de “Me gusta” y los elementos gráficos para que te sigan en Facebook, por eso te recomiendo:

- Pon los botones de “Me gusta” al final de tu post, para que la persona cuando termine de leer haga clic inmediatamente.
- Utilizar plugins para que vayan a tu FanPage.
- Utilizar un plugin como el que ofrece Disqus.com<sup>6</sup> para que en los comentarios del blog, los usuarios puedan loguearse con su cuenta de Facebook y así seguir aprovechando esta red social.

Por cierto, Disqus es un excelente plugin que puedes llevarte a varios servicios de blog, te ofrece la posibilidad de administrar tus comentarios, cruzarlos, prevenir spam<sup>7</sup>, ayudarte a monetizar tu blog, etc.

Lleva a Facebook a tu blog con estas recomendaciones e invita a los usuarios a visitar tu blog con tu FanPage, así aumentarás las visitas y por supuesto las ventas.

---

<sup>6</sup> Disqus ofrece un plugin para tu blog con el que administrarás los comentarios de tus lectores.

<sup>7</sup> Correo no deseado o en este caso, comentarios generados por robots no deseados, por lo regular de anunciantes.



## TE INVITO A MI REUNIÓN.

*No tengo talentos especiales, pero sí soy profundamente curioso.*

ALBERT EINSTEIN

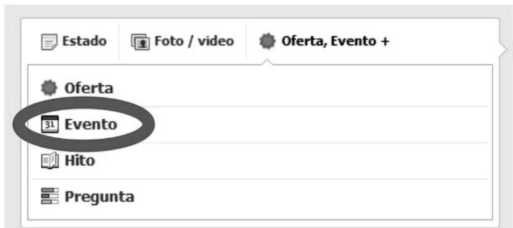
Facebook es un sitio para interactuar, si lo haces correctamente, puedes vender bastante entre tus seguidores, conocidos, amigos y familiares, recuerda, si alguien te conoce, confía en ti, por ello puedes vender más.

Es un sitio para exponer tus pensamientos, crear grupos y **organizar eventos**. Así es, puedes organizar eventos para dar a conocer tus servicios o productos.

Los jóvenes están usando esta herramienta de Facebook para hacer fiestas, muchos sin control. He leído dos notas periodísticas donde exponen que un par de adolescentes crearon un evento en Facebook para unos cincuenta invitados, pero éstos invitaron a sus amigos, llegando más de mil asistentes. ¡Ese es el poder de las redes sociales!

Por eso te recomiendo utilizar esta herramienta de Facebook, que es muy sencilla de usar:

En el apartado de actualización de tu Fanpage, elige la opción eventos en lugar del estado.





Aparecerá una pantalla que te solicita llenar algunos datos.

The screenshot shows a Facebook event creation form with the following fields and options:

- Nombre:** A text input field containing "ej. fiesta de cumpleaños".
- Información:** A text input field with the placeholder "Agregar más información".
- ¿Dónde?:** A location selection field with a pin icon and the placeholder "¿Agregar un lugar?".
- Entradas:** A text input field with the placeholder "¿Quieres agregar un enlace para que los invitados obtengan entradas?".
- ¿Cuándo?:** A date selection field showing "1/6/2013" and a calendar icon, followed by a time selection field with the placeholder "¿Agregar una hora?".
- Privacy:** A checkbox labeled "Sólo los administradores pueden publicar en el muro del evento".
- Buttons:** "Crear" and "Cancelar" buttons at the bottom right.

Como puedes darte cuenta, se te va indicando qué hacer en cada apartado.

Puedes organizar tus cursos, conferencias en vivo, presentaciones de tus productos o servicios y más eventos para aumentar tus clientes.

Por supuesto debes crear el evento y después promocionarlo, para que las personas asistan a él. Además, estos eventos son indexados en Google, aumentando tu audiencia.

Así se ve un evento creado:



Los invitados pueden elegir si participarán o no e interactuar entre sí en la publicación de los eventos, además de

poder colocar fotografías y mucha información, la mayoría puede ser actualizada.

Promueve tu evento dentro y fuera de Facebook para tener más asistentes, en tu blog y con tus listas de correo electrónico.



## EL CONTENIDO ES EL REY DE LAS REDES SOCIALES.

*Todas las compañías se convertirán en compañías de  
‘educación’ o fracasarán.*

DON TAPSCOTT

Los expertos sabemos que Internet nos proporciona dos herramientas para tener grandes volúmenes de ventas, ellas son la **exposición** y la **credibilidad**.

La red nos permite llegar a millones de personas, posicionar nuestra marca o nombre en la mente de los internautas y hacernos conocidos en países donde antes era difícil acceder. Sabiendo cómo (en este manuscrito conocerás bastante), podemos colocarnos como la única opción en nuestra área profesional u ocupacional.

Antes era muy complicado hacer lo mismo. No es que fuera imposible, pero sí lento y difícil. Las empresas tenían que imprimir cientos de tarjetas de visita, pagar mucha publicidad, contratar a un ejército de vendedores y más estrategias costosas, ahora, si aprovechamos la naturaleza de las redes sociales, podemos hacer más, con menos.

Las personas navegan a diario buscando contenido que les agrade y les sea útil: vídeos, artículos, libros digitales, audioconferencias, podcasts, imágenes, blogs, etc. Buscan información que les ayude a ser más productivos, divertirse y convivir.

**Si están buscando información, alguien debe proveérsela.**  
Aquí entramos los emprendedores de Internet.

La antigua forma de vender era ofrecer nuestros productos y servicios en diversos medios publicitarios, esto es co-

nocido como método intrusivo, porque los espectadores u oyentes no la solicitaron. La televisión, el periódico y la radio han usado este tipo de publicidad durante años.

Esa forma de mostrar nuestros productos o servicios es odiada por los compradores. En mi caso no me gusta escuchar la radio porque programan canciones que a veces no me agradan y debo escuchar anuncios que muchas veces ni siquiera van dirigidos a mi edad o preferencias. Es una intromisión a mi vida.

Por eso prefiero Internet, leo lo que quiero, escucho lo que deseo y veo lo que me agrada. Esto incluye hasta la publicidad. En la red tengo el control de lo que veo, escucho y leo, por eso me siento mejor en ella.

No soy el único, los internautas lo están descubriendo y las grandes empresas también.

Google te muestra anuncios que no son invasivos, te los comparte de tal forma que son parte del contenido, lo cual es agradable y no intrusivo. Facebook y Youtube lo hacen también, ahora es momento de que tú lo hagas.

La mejor forma de captar seguidores y clientes es por el contenido.

Los blogueros lo sabemos, por eso nos esmeramos en compartir información relevante para el usuario, así él nos sigue y cuando está listo para comprarnos nuestro producto o servicio, lo hace sin problema alguno.

Tú también tienes que hacerlo, no sólo en blogs, sino en tu canal de Youtube, Twitter y por supuesto en tu Fanpage.

¿Cómo lograrás atraer la atención de seguidores y clientes en ella? Sigue estas recomendaciones:

- **Sé consistente publicando al menos tres veces al día.** Una reflexión, el link hacia el más reciente post de tu blog, una fotografía o una recomendación, pero hazlo de tres a cinco veces al día que es el número que nos ha funcionado a las empresas exitosas.
- **Organiza tus publicaciones.** No publiques a cualquier hora, observa cuándo tienen más impacto en tus seguidores y hazlo en esas horas, también date cuenta de los días de la semana, por ejemplo los domingos comparto menos publicaciones, pero tú podrías darte cuenta que ese día es el mejor. Todo depende de tu giro comercial.
- **Utiliza elementos para llamar la atención de tus seguidores.** Desde fotografías de gran calidad hasta diagramas, también análisis de caso o citas de famosos, todo funciona si es acorde a lo que deseas comunicar y sale de lo común.
- **Haz publicaciones cortas.** Más adelante te diré que tu Fanpage no es un blog, ni tu blog es una Fanpage, debes usar todas las herramientas disponibles de acuerdo para lo que fueron creadas.
- **Sé tú mismo.** Si eres informal, escribe de esa forma, usa fotografías actuales de ti y de tu equipo, como se visten a diario y como tus clientes los verán, no intentes aparentar algo que no eres.
- **Invítalos a hacer algo.** Si quieres que compartan tu contenido, díselos, si quieres respuestas, pregunta.
- **Comparte información valiosa.** Si eres escritor como yo, no compartirás todo tu libro, pero sí algunas partes, si eres conferencista, ofréceles varios minutos de tu última conferencia, si eres veterinario, escribe sobre recomendaciones para los animales de compañía. Comparte lo valioso, así las personas querrán más.
- **Sé entretenido.** Estoy en contra de ser el “payasito” de tu Fanpage, es decir, no debes intentar hacer reír a todos, pero tampoco debes ser tan serio. Bueno, salvo que tengas una agencia funeraria, aunque pensándolo bien, también deberías ser entretenido, así te diferenciarías de la competencia.

Observa el comportamiento de tus seguidores y clientes y adapta tu sistema para compartir contenido a tus descubrimientos, así tendrás éxito en tus publicaciones.

Irás aprendiendo más a lo largo de este texto.

## DOCE MIL FANS SIGNIFICAN DOS MIL FANS.

*Las sociedades o los juegos con múltiples jugadores que se crean en Internet nos pueden permitir mantener redes sociales que son mucho más amplias que las que mantenemos en el mundo físico.*

CHRIS ANDERSON

A veces leo los blogs de supuestos expertos en Social Media Marketing. Realmente dudo de que sepan de lo que hablan, ya que afirman cosas que no son reales y lo que proclaman dista mucho de lo que prometen, por ejemplo:

- Tienen 300 seguidores en su Fanpage. Si son expertos, ¿por qué no tienen más?
- Dicen que en una campaña los clics hechos por los visitantes son efectivos. Los clics no sirven de nada si no hay una acción: o se unen a tu Fanpage, adquieren un producto o te recomiendan.
- Escriben un blog (por lo regular con su nombre) y sólo hablan de los productos que venden como afiliados. Un blog es un puente entre sus conocimientos y los lectores, y como extra, vendemos productos o servicios, no al revés.

Pero el error más común que vas a escuchar es que si tienes equis cantidad de seguidores o fans, todos son tus clientes. Esto es absurdo. Por experiencia puedo decirte que de cada 12,000 fans que tienes, sólo puedes contar con 2,000.

Es cierto, te has dedicado fervientemente a crear una comunidad durante mucho tiempo, posteado a diario, contestado a todos y más acciones que te quitan tiempo, dinero y esfuerzo para que un poco más del 10% te siga, pero es la realidad.



¿Por qué sucede esto? Es muy sencillo y hasta lógico, los que hacen clic en “Me gusta” lo hacen para seguirte, pero ellos tienen otras ocupaciones, relaciones y distracciones:

- Amigos que postean contenido en sus muros.
- Familia que postea en su muro.
- Siguen otras FanPages.
- Tienen ocupaciones en la vida real.
- Trabajan.
- Deciden que participar con sus artistas o jugadores favoritos es mejor que hacerlo contigo.

Muchos suponen que al construir una comunidad tendrás toda su atención, nada más erróneo, tú puedes postear la invitación para leer el más reciente post de tu blog, que por cierto, te quedó estupendo, pero recibirás pocos “me gusta”, compartirán poco e incluso visitarán unos cuantos esa publicación. Me ha pasado y te va a pasar muchas veces.

Tal como te mencioné, ellos no van a destinar todo su tiempo para leer lo que publicas, estás compitiendo con amigos, familia, otras FanPages y sus actividades diarias.

Hay usuarios que dejan de participar por meses, pero cuando vuelven, lo hacen con más ánimo, trayéndote muchos más seguidores- Por eso no supongas que estás desperdiciando tu tiempo.

No desesperes, tu objetivo es tener entre el 10% y 20% de interacción en tu Fanpage, eso es estupendo. Enfócate en lograr eso y preocúpate cuando disminuya a menos del 10%.

¿Qué puedes hacer para aumentar la interacción? Es sencillo:

- Publica en las horas en que tengas más participación.
- Paga para que tu publicación sea impulsada (cuan-

do tengas un producto o servicio que ofrecer en esos días).

- Comprende el funcionamiento de los códigos informáticos de Facebook.

No te preocupes, ya abordaremos todos estos tópicos en este libro.



## DOS MIL FANS SIGNIFICAN MUCHO DINERO.

*Encuentra la manera de decirle 'sí' a las cosas, incluso si están fuera de tu zona de confort. El 'sí' te permite sobresalir de la masa; es una pequeña palabra que te permite hacer grandes cosas.*

ERIC SCHMIDT

Aunque parecería que si diez mil fans no participan es un mal negocio, no es así. En Internet, donde existen millones de internautas, tener dos mil en una comunidad es un gran éxito, por eso todos debemos de enfocarnos en ello.

Todo ha cambiado en la forma de hacer negocios, antes nos enfocábamos en tener muchas ventas, ahora debemos crear comunidades fuertes, esas comunidades nos darán ventas consistentes.

Pero como existen miles de opciones y millones de personas, debemos crear comunidades especializadas.

Si vendes juegos, no crearás una comunidad alrededor de los juegos, lo harás en torno a los juegos más populares. Debes especializarte para generar más ganancias.

De los millones de posibles de compradores que existen en el mundo, sólo podrás aprovechar a unos miles, por eso debes crear comunidades pequeñas pero consistentes.

¿Qué tan pequeñas? Lo que tu negocio pueda soportar. Si puedes atender a 2,000 clientes, entonces debes crear una comunidad de 12,000 personas, si creas tu sistema empresarial y creces, puedes aumentar tus seguidores.

Por supuesto no les negarás la entrada, pero debes estar consciente de no hacer campañas publicitarias que podrían traerte una multitud si no estás preparado.

Atraer la atención de 2,000 personas es todo un logro, ya que estás compitiendo con miles (y tal vez millones) de comerciantes y negocios en Internet. Con la red todo ha cambiado, es cierto que tienes millones de internautas que podrían comprarte, pero debes tener un crecimiento sostenido, ni muy rápido, ni lento.

Busca crear pequeñas comunidades y estar atento de sus necesidades, para ir creciendo poco a poco. En mis negocios lo he hecho en dos años, los que me han permitido crecer de forma adecuada y sin problema alguno.

¿Los diez mil que no participan no sirven? ¡Por supuesto que sirven! Tenemos ciertos mecanismos psicológicos que nos hacen desear pertenecer a comunidades grandes, aunque nunca participemos activamente, entonces diez harán clic en el “Me gusta” de tu Fanpage, pero sólo uno de ellos comprará en el futuro, los otros nueve harán que los siguientes diez entren.

Toma todo esto en cuenta cuando diseñes tus campañas, así no sufrirás desengaños cuando el contador suba pero las ventas no despeguen como lo deseas, tener ganancias es como los buenos vinos: requieren tiempo, paciencia y por supuesto tener la receta de cómo lograrlo.

## COMPRENDE CÓMO FUNCIONAN LOS CÓDIGOS DE FACEBOOK.

*El dinero abunda para quienes entienden las leyes simples  
que rigen su adquisición.*

GEORGE CLAYSON

Sería imposible que el equipo humano de Facebook estuviera pendiente del correcto funcionamiento del sitio, por eso se valen de códigos informáticos y robots que monitorean constantemente sus páginas.

Muchos nos afectan, pero debemos aprender cómo evitar ciertas conductas para aumentar la exposición de nuestros productos o servicios y evitar penalizaciones.

Por ejemplo, las personas que no participan en las FanPages, dejan de recibir actualizaciones de ella. Supongamos que estás siguiendo a un músico, no basta con hacer clic en “Me gusta”, ya que Facebook prefiere la actividad humana, por eso vigilará si estás participando en ella, si no lo haces, podría suponer que fue un robot el que hizo ese clic (aunque no lo creas, existen, ya hablaré de esas prácticas en otro capítulo) y entonces dejar de publicar actualizaciones en tu muro.

A los que miran sin participar se les llama **Lurker** y antes no nos afectaban tanto como ahora. ¿Por qué afirmo esto? Porque tal vez pagaste para llegar a cien personas, que ahora te siguen, pero si sólo cinco participan, estarás perdiendo 95 personas. Esas 95 son Lurkers, que sólo están ahí sin participar, entonces los códigos de Facebook dejarán de enviarles actualizaciones en algún momento, por lo que perderás atención.

Ellos seguirán sumando fans en tu página, pero no recibirán tus actualizaciones, por tanto no serán efectivos.

¿Qué puedes hacer para evitar esto? Hay muchas formas, pero las más simples son las más efectivas:

- Coloca de vez en cuando una invitación a que hagan clic en los “me gusta” de tus publicaciones.
- Invita a participar en tus publicaciones. Podrías realizar una pregunta al final del contenido para iniciar una discusión.
- Responde a los comentarios.
- Paga para hacer visible tu publicación y realiza todo lo anterior.
- Borra publicaciones anteriores (te explicaré más de esto en unas líneas).

Convence a los Lurkers de dejar el anonimato y hazlos participar, eso te ayudará a tener una comunidad activa y a que tus publicaciones aparezcan en sus muros.

¿Borrar publicaciones? Podrías pensar que esto es una barbaridad, puesto que has creado con éxito una FanPage que ahora sirve de referencia para tus seguidores. Lo sé, te comprendo, pero lo debes hacer.

Dentro de los algoritmos más secretos de Facebook (sus códigos) se encuentra el del contenido irrelevante, aclaro, esto no sólo yo lo afirmo, sino otros expertos, quienes nos hemos dado a la tarea de comprender esos algoritmos (me gusta esta palabra).

Te explico un poco más.

Tú publicaste este día una reflexión sobre la pobreza en el mundo, tuviste 200 “Me gusta” y compartieron 100, mañana bajará esa interacción, en dos días también. En un mes ya nadie hablará de tu publicación. En tres meses tendrás suerte

que algún despistado ande navegando en la madrugada sin nada que hacer y encuentre esta publicación. Para Facebook esta publicación está muerta.

Podrías decirme: “pero eso no afecta en nada”, sí, yo también lo supongo, pero Facebook desea ser **una red social de interacción**, no ser un archivo muerto.

Por eso, suponemos que su algoritmo suma estos dos parámetros para decidir si tu Fanpage es relevante o no sobre otras FanPages que sigue tu público objetivo:

1. Número de comentarios, número de “Me gusta” y número de personas compartiendo.
2. Tiempo entre creación del contenido y la última participación.

Entre más alto sea el puntaje obtenido, tu Fanpage será mostrada o no en las actualizaciones de tus seguidores, por eso, te recomiendo que borres los contenidos antiguos, para aumentar la popularidad de tu Fanpage.

Y así Facebook no supondrá que es archivo muerto.

Otro algoritmo que suponemos que utiliza, es evaluar tus hábitos para seguir una Fanpage, es decir, entre más Fanpages similares sigas, Facebook supone que son importantes para ti, por tanto siempre las mostrará en tus actualizaciones.

Si deseas que aumente tu popularidad, debes tener un par de FanPages que tú sigas y que recomiendes seguir a tu público. Por ejemplo, yo sigo la Fanpage de “Echando a perder se emprende”, de mi amigo escritor Carlos Aliaga, cuando la recomiendo con mis seguidores, lo más probable es que ellos también la sigan, así aumento la exposición de mis contenidos en sus muros.



Facebook quiere páginas afines de tu público meta, es una especie de referencias cruzadas, como lo hace Google, sólo que en lugar de búsquedas de información, Facebook relaciona redes sociales.

Esa es la finalidad de la empresa Facebook: **crear más redes sociales entre nosotros**. Por eso debemos de incrementarlas.

## RECICLA CONTENIDO O GANA DINERO CON ÉL.


*Así como el hierro se oxida por falta de uso, también la inactividad destruye el intelecto.*

LEONARDO DA VINCI

Queda claro que Facebook no quiere ser un archivo muerto, por eso debes borrar contenido antiguo, pero antes de hacerlo, te recomiendo:

- Borrar sólo el 60% de tu contenido antiguo.
- Para ese porcentaje, escoge aquel que tenga caducidad. Si tuviste un producto que ahora ya no vendes, bórralo, si escribiste sobre algún suceso de esa fecha, bórralo. Deja sólo lo atemporal.
- Tener un archivo en tu computadora donde guardes toda esta información.


Recicla contenido, yo lo hago a menudo, por ejemplo tomo una reflexión de hace seis meses y la comparto en el muro de la FanPage, ya sabes, voy a la reflexión, hago clic en “Compartir” y coloco algún texto como “esto coloqué hace seis meses, ¿crees que sigue siendo actual?” o algo por el estilo, así los algoritmos de Facebook aumentan la exposición de mi FanPage y si hay comentarios, les llegarán a los que opinaron hace seis meses, aumentando la exhibición de mi contenido.


 **El Millonario Inteligente** compartió un estado.  
25 de mayo


Una reflexión que coloqué en Octubre pasado... ¿qué opinas?


¿Qué me gusta más de mi vida? Muchas cosas, pero algo que no cambiaría por nada es vestirme como YO QUIERO. Nadie me puede decir nada por no usar corbata (aunque me encantan y tengo colección de ellas), puedo estar todo el día de pantalón deportivo o jeans... y si voy a dar un curso o conferencia, voy como quiero vestirme. Cuando todavía daba clases en una universidad, la directora académica me di... Ver más

Me gusta · Comentar · Compartir

 A 29 personas les gusta esto.

 Ver 2 comentarios más

 **German Daniel Núñez Islas** Despreocúpate... ya habrá quien "te jale las patas" y te aterrice. 😏 (digo, con todo respeto)  
25 de mayo a la(s) 22:05 · Me gusta

 **El Millonario Inteligente** jaja eso sí German Daniel Núñez Islas 😊  
25 de mayo a la(s) 22:06 · Me gusta

¡Pero también utiliza el contenido!

En mi caso guardo mucho de él en un archivo de texto, además de los comentarios y preguntas de mis clientes, para escribir un libro posteriormente. Mi libro “Así piensan los millonarios” está escrito con material de este tipo en un 70%, lo demás sólo fue cuestión de incrementarlo conforme iba organizándolo.

Te explico un poco más de este manuscrito.

Me propuse compartir a diario una reflexión, eran una o dos líneas de lo que pensaba sobre la riqueza y temas re-

lacionados. Al año tenía unas 300 frases, elegí las mejores (unas 30), le solicité a uno de mis ilustradores que me hiciera un dibujo para cada una:



Acompañé cada ilustración y reflexión con una explicación de una cuartilla, por cierto, aproveché los posts de uno de mis blogs para este fin. Simplemente aumenté algunos conceptos o quité contenido.

Ese libro fue creado con material reutilizado.

Tú puedes hacer algo semejante, todo lo que opinan tus seguidores y clientes, es información valiosa, que tal vez no te sirva para crear un libro, pero sí para otros materiales.

¿Por qué no escribes un manual con ese contenido que has retirado? Lo podrías regalar como descarga a tus seguidores, así tendrían la información para siempre y seguirías haciéndole publicidad a tu marca, producto o servicio.

Todo material puede ser reciclado o aprovechado para seguir ganando dinero.

Que Facebook no quiera ser un archivo muerto, no significa que no guardes la información que generes. Hazlo constantemente y vuélvela a usar.

## CREAMOS RUIDO PARA VENDER, NO PARA AGRADAR.

*Si buscas resultados distintos, no hagas siempre lo mismo.*

ALBERT EINSTEIN

En mi libro “El Millonario Social” hablo de un supuesto experto de Facebook que recomendaba a sus lectores incrementar sus seguidores colocando fotos de cachorros, bajo la lógica de que si a todos nos gustan los animales pequeños, tendremos cientos de “Me gusta” y la mayoría de seguidores compartirán esas imágenes trayéndonos más seguidores.

Esto es cierto, las fotos de animales incrementan los clics y traen más personas a nuestras páginas, sólo que si no tienes una veterinaria o un negocio similar, sólo atraerás amantes de los animales que no te comprarán nada.

Creamos ruido (buzz marketing como se le conoce también) en las redes sociales para vender nuestros productos o servicios a ese 10% de seguidores, no para crear FanPages que tengan miles de seguidores pero ninguno compre, eso es un mal negocio.

Coloca contenido que tenga que ver con lo que haces, porque recuerda que todos buscamos información en la red, no la última foto de un cachorro. Es un error de novatos hacerlo.

Si amas los animales como yo, puedes crear una FanPage sobre el tema, pero ten en cuenta que tal vez no vendas nada, sólo la tendrás por el agrado de compartir algo con otros amantes de animales, si realmente deseas formar una comunidad alrededor de tu producto o servicio, debes colocar contenido relacionado con él.

El objetivo no es llenarte de seguidores, es tener a los adecuados.

¿Deseas de cualquier forma colocar una foto de tu mascota? ¡Hazlo! Pero procura no inundar tu muro con ellas. Una cada dos meses te ayudará a incrementar tus seguidores y compradores, pues te verán como un humano que está detrás de un computador, pero si llenas tu muro con decenas, supondrán que eres el encargado de un zoológico.

Como ya te he explicado, hacemos redes sociales para compartir, pero también para vender. No intentes vender de inmediato, pero tampoco te pases mucho tiempo sin invitarlos a hacer clic en el botón de compra de tus productos, esto, como todo en la vida, requiere de un sano equilibrio.

Los 12,000 seguidores no te comprarán, como tampoco lo harán en los primeros días, crea una comunidad consistente, pero vende en ella a su debido tiempo.

Entrega contenido útil e invita a adquirir lo que vendes, esa es la ecuación.

Y como nota final, al respecto de usar imágenes o elementos que no tengan que ver con la temática de nuestra página, ¡deja de quejarte de los cambios de Facebook! He leído incluso a autollamados expertos quejarse de que el sitio cambió sus menús, eso es absurdo por dos razones:

1. Facebook hace lo que considera necesario para seguir en el negocio (es la forma más sensata de decirte que es su sitio y hace de él lo que quiera).
2. Aunque te quejes, la red social más famosa del mundo no te hará caso.

En lugar de parecerse un defensor de los derechos de los internautas, parecerás una persona negativa que se queja de

todo. Mejor busca cómo usar las nuevas herramientas o navegar por los menús para comprenderlos.

Enfócate en hacer crecer tu negocio y no en colocar fotos de cachorros o quejas contra Facebook, verás que esto eleva tus visitas.





## MIL NOVECIENTAS PERSONAS ESTÁN HABLANDO SOBRE ESTO.

*Es mejor tomar lo que no te pertenece, que dejarlo abandonado.*  
**MARK TWAIN**

Tal vez te hayas dado cuenta que a un lado del número de seguidores (o fans) que tiene tu FanPage, existe otro número acompañado de una leyenda que dice: “personas están hablando sobre esto”, esto significa que equis cantidad de seguidores han interactuando con tu FanPage en los últimos siete días.

Por ejemplo, en una de mis FanPages aparece este: **1930 personas están hablando sobre esto. A un costado de mi número de seguidores: 12,928.** Esto quiere decir que más del 10% de seguidores han hecho clic en “Me gusta”, compartido y comentado mis publicaciones en los últimos siete días.

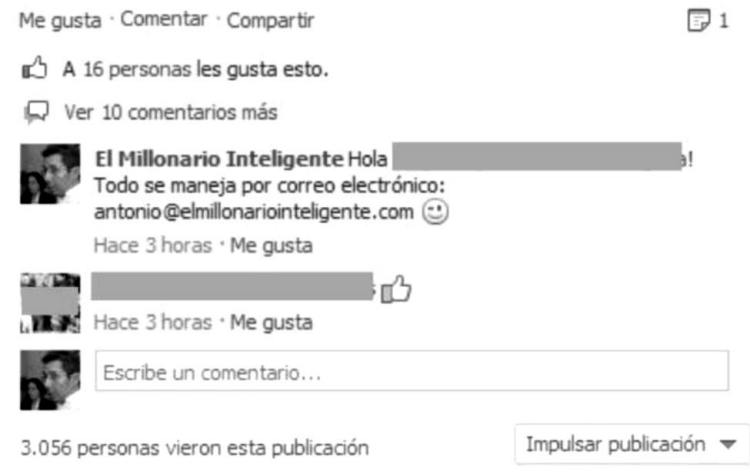


The image shows a Facebook post interface. At the top, there are three small images: a man's face, a cartoon of a person sleeping, and a cartoon of a hand holding a pen. Below these is the text: "www.facebook.com/ELMILLONARIOINTELIGENTE ANTONIO@ELMILLONARIOINTELIGENTE". The main title of the post is "El Millonario Inteligente". Below the title, it says "A 12,928 personas les gusta esta página" and "1,930 personas están hablando sobre esto". There is a "Me gusta" button with a thumbs-up icon and the number "12.928". Below the post, there is a "Figura pública" section with the text: "¿Quieres aumentar tus ingresos y aprender sobre la Libertad Financiera? ¡Estás en el lugar indicado! Aquí conocerás el método del empresario y escritor internacional Juan Antonio Guerrero Cañongo. www.coachingdelibertadfinanciera.com".

No es malo tener esa cantidad, aunque podría ser mayor. No te preocupes mucho, ya que las personas sí pueden ver tus publicaciones, pero como te comentaba anteriormente,

posiblemente sólo sean observadores (o Lurkers) y por eso no se dispara ese contador.

En cada publicación Facebook te proporciona un número de personas que la vieron, en ese día que realicé las capturas, la última tenía un registro de **3056** personas que habían visto la publicación, pero sólo **16** habían hecho clic en “Me gusta”, uno compartido y **7** habían comentado.



De cualquier forma, para elevar el número de personas que están participando en tu FanPage, debes:

- Elevar tu frecuencia en tus publicaciones. Debes compartir algo al menos cuatro veces al día.
- Compartir diferentes tipos de contenido. Un día puede ser una imagen, otro sólo texto, en otro una liga hacia tu blog, otro hacia tu podcast<sup>8</sup>, etc.
- Llama a la acción. Podrías colocar al final de tu publicación una pregunta para que comience una discusión

---

<sup>8</sup> Así se le llama a un archivo de audio periódico, con formato de programa de radio.

o díles directamente “comparte si te gustó”.

No debe asustarte que este número baje (o incluso suba), pues depende también de los algoritmos de Facebook, los cuales siguen siendo un misterio.

Te afirmo esto porque en la Fanpage que tengo para experimentar estos fenómenos (ya te hablaré de ella más adelante), he visto incrementarse de forma drástica ese número y caer también en días donde se ha participado mucho, por eso afirmo que sigue siendo un misterio.

Lo que sí debes hacer es equilibrar las participaciones, es decir, si muchos sólo hacen clic en “Me gusta”, haz lo necesario para que comenten más, si muchos comentan pero no hacen clic en “Me gusta”, busca cómo hacer que presionen el botón correspondiente. Esto aplica también con el compartir.



## UTILIZA IMÁGENES QUE VENDAN.

*Si la oportunidad no llama a la puerta, construye una  
puerta.*

MILTON BERLE

No sólo se trata de compartir contenido, debes mejorarlo. Así aumentarás tu exposición y miles de personas seguirán tus publicaciones.

Hay algunas recomendaciones que harán maravillas con las imágenes en tus actualizaciones.

Lo primero que debes hacer es mejorar tus imágenes desde que están en tu computadora, no me refiero a la calidad –que por supuesto debe ser excelente-, sino a colocar palabras clave en el nombre de tu archivo.

Por ejemplo, si vas a subir una fotografía a tu FanPage, antes de hacerlo, ponle palabras clave para que sea más sencillo que los buscadores la encuentren. Si vendes artículos de belleza en una página que se llama [www.belleza.com](http://www.belleza.com) coloca algo como esto en el nombre de la imagen: **belleza.com\_articulos\_de\_belleza.jpg**

Con esta simple acción los buscadores podrán encontrar tus elementos gráficos y así seguirás publicitando tus servicios, productos o marca con los usuarios que las buscaron.

Yo coloco a diario una reflexión dentro de una imagen, sigo lo recomendado, pero además, en la descripción coloco la dirección de mi blog, así cuando la compartan, podrán llevársela a todos sus contactos. Esta es una captura de lo que menciono:



Coloco al inicio, en medio o al final del texto que acompaña la imagen la dirección de mi blog, en este caso está al inicio.

Y como puedes darte cuenta, en la imagen también coloco mi dirección, además de mi Fanpage y mi canal de Youtube. ¿Por qué hago esto? Porque muchos tal vez la descarguen, rompiendo el nexco con mi Fanpage, pero si la colocan en su muro desde su computadora, esa imagen ya lleva mis datos.

Los usuarios adoran las imágenes, por eso tienes que utilizarlas.

No escribas solamente actualizaciones de texto, acompáñalas con fotografías o ilustraciones, verás que aumentan los “Likes”, comparten y comentan más.

¿Dónde puedes conseguir imágenes? Hay sitios que te venden fotografías o ilustraciones libres de derechos de autor, que es donde adquiero las mías. También hay una opción gratuita, visita esta página para verlas y descargarlas: [www.openclipart.org](http://www.openclipart.org)

Evita colocar imágenes que descargues de páginas, pues podrías recibir alguna reprimenda. Si lo haces, por ejemplo en el caso de personajes famosos, cuida que la fotografía no tenga restricciones legales para utilizarla.

## UNO QUE COMPARTE CONTENIDO, TE TRAE CUATRO SEGUIDORES MÁS.

*Quien se empeña en pegarle una pedrada a la luna no lo conseguirá, pero terminará sabiendo manejar la honda.*

PROVERBIO ÁRABE

He observado que por cada persona que comparte mi contenido, al menos cuatro de sus amigos hacen lo mismo y esto se eleva cuando compartes contenido de calidad o que invite a la discusión.

Te explico más.

Recientemente compartí una imagen con una reflexión, la que me indica que fue compartida por 14 personas:



Al hacer clic en los 14 compartidos, se despliega una pantalla donde puedes ver quién de tus seguidores lo compartió, cuándo a qué hora y qué dijo a sus amigos:





Sólo tres personas compartieron mi publicación, pero ahora son 14 los que han compartido. Por eso te he recomendado colocar información de interés, así la compartirán con sus amigos, haciendo una red extensa trayéndote más seguidores.

¿Qué se comparte más? Cualquier contenido que sea interesante, invite a la reflexión, polémico y enseñe algo.

Facebook funciona como la vida real, si tienes algo que pocos conocen, lo muestras, si fuiste de vacaciones donde pocos han ido, muestras las fotos, si aprendiste algo, le enseñas a otro, en fin, siempre estamos compartiendo lo que nos parece interesante, digno de analizar e incluso de presumir.

Invita a tus seguidores a compartir con un simple “si te gustó comparte”, eso también anima a muchos a hacerlo.

Entre más compartan, más conocido serás, por eso el objetivo es darles contenido de calidad para que lo compartan con sus amigos, familia y conocidos.

## TU FANPAGE NO ES UN BLOG.

*La mejor estructura no garantizará los resultados ni el rendimiento. Pero la estructura equivocada es una garantía de fracaso.*


PETER DRUCKER

Supongo que tienes mucho que decirle a tus seguidores, eso es excelente, pero no uses tu Fanpage como un blog, eso es absurdo. Un blog es para compartir algo más extenso, tu Fanpage para compartir textos breves.

Si has hecho un texto de una cuartilla, publícalo en tu blog, no en Facebook, si tienes un texto de un cuarto de página, hazlo en tu Fanpage.

Conozco personas que publican capítulos enteros en la red social, lo cual es absurdo.

Tienes unos segundos de la atención de tu seguidor, así que aprovéchalos, no le ofrezcas grandes cantidades de texto, mejor invítalo a leer tu blog.



El Millonario Inteligente compartió un enlace.  
Hace 4 minutos

¿Cuál es el error de las universidades? Vamos a analizar el caso de Pedro, un recién egresado de Administración de empresas, lee su caso aquí: <http://coachingdelibertadfinanciera.com/?p=91> Espero tus opiniones

**¿Cuál fue el error de Pedro?**  
coachingdelibertadfinanciera.com

Las ventas no llegan, al parecer el producto de Pedro no era tan bueno como él suponía. A los clientes no les interesó para nada

Me gusta · Comentar · Compartir

90 personas vieron esta publicación

Impulsar publicación ▼

En esta captura de pantalla estoy colocando poco texto, invitando a mis seguidores a leer el post en mi blog.

Es lo que te recomiendo hacer, no hagas de tu FanPage un blog, mejor invítalos a visitarlo, donde también podrán seguir interactuando con Facebook.

Recuerda hacer preguntas para que tus seguidores participen con opiniones, así conocerás sus puntos de vista y lograrás una gran interacción con ellos. En esa misma publicación, opinaron casi de inmediato:



Como puedes darte cuenta, en pocos minutos este seguidor lo leyó, regresó a la FanPage y opinó, mientras otros estaban haciendo clic en “Me gusta” y uno compartiendo. Esa persona, colocó este mensaje para su red de amigos:



¡Debes buscar esa interacción!

Como mi blog tiene los botones para compartir y hacer clic en “Me gusta”, los lectores participaron activamente en él durante los primeros minutos, haciéndolo por más de dos días.



### Entradas Relacionadas

- [Detecta nuevas oportunidades de negocio](#)
- [Haz que tu producto se destaque](#)
- [Haz que tus clientes y prospectos se vuelvan tus apóstoles](#)
- [Reinvierte las utilidades](#)

Como también puedes darte cuenta, un usuario lo compartió en Twitter, llegando a más personas. Esta es la captura de pantalla:



Conecta tu blog con Facebook y viceversa, tal como te lo recomendé anteriormente, así tus usuarios aumentarán tu exposición en Internet.



## EL 100% DE TUS VENTAS NO SON PARA TI.

*Al poseedor de las riquezas no le hace dichoso el tenerlas,  
sino el gastarlas, y no el gastarlas como quiera, sino el  
saberlas gastar.*

MIGUEL DE CERVANTES SAAVEDRA

Ni siquiera debería de escribir sobre esto, pero es un error tan común que debo dedicarle un capítulo para que no lo cometas.

La mayoría de personas supone que el 100% de sus ventas son para ellos, esto no es así. Como yo lo veo, debemos repartir el dinero, por eso en mis libros afirmo que somos administradores antes que vendedores.

Si cobro siete dólares por la descarga de un eBook, esa cantidad no es totalmente mía ya que:

- Si pagas por PayPal, el sitio me cobra una comisión por recibir el dinero.
- Si lo compras en Amazon, el sitio me cobra una comisión (a veces el 75%).
- Si lo adquieres por otro sitio de venta de libros digitales, también (del 20% al 35%).
- Pago el hospedaje y dirección del sitio donde lo promociono.
- Pago por publicidad del eBook y su sitio.

Entre otros muchos gastos relacionados.

Por experiencia sé que de esos siete dólares, sólo me corresponden unos dos dólares, lo cual no es malo, por el volumen de ventas, pero si ofertas un producto o servicio

suponiendo que tendrás el 100% de él, te recomiendo reconsiderarlo.

Te explico todo esto porque muchos están seguros que no deben tener gastos o pagar publicidad, lo cual es erróneo. Tal vez podrías lograr posicionar tu FanPage o blog sin una campaña de mercadotecnia, pero deberás dedicarle mucho más tiempo y esfuerzo, los cuales siguen siendo un costo (a veces mayor).

Si puedo posicionarme en menos tiempo gastando un porcentaje de mis ventas, lo prefiero antes de perder tiempo y energía.

Recomiendo que hagas lo mismo.

Hace unos meses iba a contratar a una persona mediante un sitio de ofertas de trabajo, él me dijo que haríamos el trato si yo no decía a esa plataforma que estaba trabajando para mí, argumentando que le cobraban un 10% de comisión. No acepté ese trato ilegal.

Considero justo que si una plataforma (o una persona) consiguió que ganaras dinero, tú debes repartir esas ganancias. El empresario estadounidense Jean Paul Getty lo dijo de esta forma: **“Mi padre decía que no había que tratar de quedarse con todo el dinero que había en un trato, porque si uno se hacía una reputación de quedarse con todo el dinero, no habría más tratos”**.

A mí no me gusta trabajar con personas que quieren quedarse con todo el dinero, debemos repartirlo para generar más riqueza.

No te quedes con todo el dinero, repártelo para hacer más dinero.

No sólo se paga en publicidad, también a personas que

nos realizan aplicaciones y las que nos asesoran, entre más aprendas, más sencillo será ganar dinero.

Además puedes comprar aplicaciones para tu blog, las que te permitirán interactuar con Facebook y viceversa.

También aplicaciones para Facebook, yo tengo dos, una que ofrece ofertas llamada **IQOffer** y otra que capta correos de mis seguidores, de la misma compañía, llamada **IQPromotion**, envíame un correo si deseas que te contacte con el vendedor de estas aplicaciones.

Esta es una campaña de IQOffer:

El Millonario Inteligente | oferta!

Te gusta

**Paquete De Estimulación Cerebral "Hackea Tu Cerebro"**  
 México DF Centro, México



**Description:**  
 El paquete de 21 audios de neuroinducción para estimular el cerebro más solicitado ¡en oferta! Ahora es el momento de tener este estupendo material que incrementará tu poder mental mientras duermes o haces otra actividad.

**\$349.00**

Ended

Savings	Left	Value
50%	6	\$699.00

**Time Left to Buy**

00	00	00	00
days	hours	minutes	seconds

Share:





## PARA TENER MÁS INGRESOS DEBES PAGAR PUBLICIDAD.

*Yo quería ser editor o periodista; no estaba realmente interesado en ser un empresario, pero pronto descubrí que tenía que convertirme en un empresario para poder hacer mi revista.*

**RICHARD BRANSON**

Cuando comencé con mi proyecto de la FanPage de **El Millonario Inteligente**, los seguidores comenzaron a llegar de forma lenta pero constante, en un par de meses tenía un par de cientos de ellos, pero sólo alrededor de diez compraban algún producto de capacitación.

Eso no era suficiente, por ello decidí algo obvio: **debía aumentar mis seguidores.**

Muchos enviaban solicitudes a todos sus amigos, otros colocaban mensajes en los muros de otras FanPages, pero yo no haría eso, quería seguidores que desearan estar en mi comunidad, sin hacer Spam o perseguir a mis posibles seguidores.

Me quedaba claro que ellos debían llegar a mí y hacer clic en “Me gusta” porque deseaban pertenecer a mi comunidad.

Comencé a pagar publicidad en Facebook.

Al inicio gasté mucho dinero, obteniendo algunos resultados, eso no quiero para ti, por eso te explicaré qué hacer y qué no hacer.

Te voy a dar unas recomendaciones simples, para que no gastes mucho:

- Elige primero quiénes son tus clientes, es decir, cuál es su edad, su sexo, su ocupación, dónde deben vivir y todas las características que te sirvan para segmentar tu mercado.
- Ve al administrador de anuncios de Facebook y comienza una campaña eligiendo los usuarios con las características que deseas.
- Elige pagar entre 5 y 10 dólares diarios para comenzar, así irás mejorando tus acciones sin gastar mucho.
- Supervisa el alcance de tu campaña y determina si es el adecuado, si no lo es, corrígelo.

Si deseas más estrategias debes leer mi libro “El Millonario Social”, en él expongo bastantes.

Visita el administrador de anuncios y familiarízate con él, haz una campaña y después otra, date cuenta cuál de ellas funciona mejor y ve mejorándolas conforme pasa el tiempo.

Me ha funcionado más pagar para que los usuarios se dirijan a mi Fanpage que a mi blog, la razón es simple: **los que navegan en Facebook muchas veces tienen miedo a salir de ahí**, si un anuncio los saca, es poco probable que recuerden tu blog, pero si los diriges a tu Fanpage, harán clic en “Me gusta” porque quieren saber más y no olvidar tu Fanpage.

Haz que tus clientes permanezcan en Facebook, ya después tendrás oportunidad de convencerlos de visitar tu blog o tienda virtual.

Algo que te recomiendan algunos supuestos “gurús” es que coloques fotografías de mujeres en tus anuncios bajo el supuesto de que llaman la atención, además de colocar un margen con colores llamativos. Podría ser cierto, sólo que si atraes a seguidores bajo engaños, nadie te tomará en serio.

Este es un ejemplo de anuncio que no debes utilizar, por cierto, lo colocó un supuesto gurú de Estados Unidos:

### Attention Local Marketers



In Business, Nothing  
Happens Until Someone  
Sells Something. Click  
Here to Get Started

Me gusta · A 4.987 personas les gusta  
Local Income Lab.

No sé qué opines, pero todos los empresarios deseamos hacer un trabajo serio, queremos atraer a las personas adecuadas, las que nos den dinero de forma legal.

Por supuesto no recomiendo esas prácticas, pero debo evidenciarlas para que menos personas sigan haciendo esto.

¿Qué debes hacer? ¡Publicidad que ofrezca contenido! Por ejemplo yo coloco preguntas para invitar a reflexionar y muchas veces comparto un vídeo en ellos, así el internauta visita mi publicación y ve mi vídeo, con esto conoce a qué me dedico y cómo puede beneficiarse con esto que hago.

Anuncios Crea un anuncio

**El Millonario Inteligente**

¿Quieres conocer qué pasos dar para conseguir ganar más dinero? El curso que ha sido impar...

24
10
1

¿Te das cuenta del anuncio que te comparto? Las personas quieren contenido y ven mi vídeo, preguntándome más sobre mis servicios.



La publicidad debe dar contenido o será desechada por los usuarios, por eso comparte tu blog, vídeos, audios o imágenes, con ello tendrás más ingresos.

## NO PAGUES POR PROMOCIÓN DE LAS PUBLICACIONES HASTA PASADO UN DÍA.

*A menudo las personas trabajan con gran empeño en una dirección equivocada. Trabajar en la dirección correcta probablemente sea más importante que trabajar con gran empeño.*

CATERINA FAKE

Escribiste una actualización que deseas que el mayor número de seguidores lea, vea o escuche (en el caso de Podcast o vídeos), no incurras en un error de novatos al pagar de inmediato para que se promocióne.

¿Por qué no? Simple, cuando tú la haces pública, se envía de inmediato a los muros de tus seguidores, por eso sería un gasto innecesario si de cualquier forma lo hará Facebook. Debes esperar al menos un día, ¿por qué razón? Simple, porque tal vez:

- La persona no esté conectada cuando publicaste y cuando entre de nuevo la verá.
- Muchos revisan su Facebook dos veces al día, entonces verán tu publicación cuando se conecten.
- Otros sólo lo hacen una vez al día, entonces al otro día lo verá.

Por eso debemos hacer un cronograma de las actualizaciones, así si necesitas que compren un día determinado, publicarás al menos cinco días antes de la fecha, así uno será para captar la atención de los usuarios ese día, el otro para que los que checan su muro de actualizaciones al día siguiente lo lean y los otros para que pagues la promoción.

Paga la promoción al día siguiente o a los dos días posteriores, así ahorrarás bastante y tu promoción tendrá más impacto.

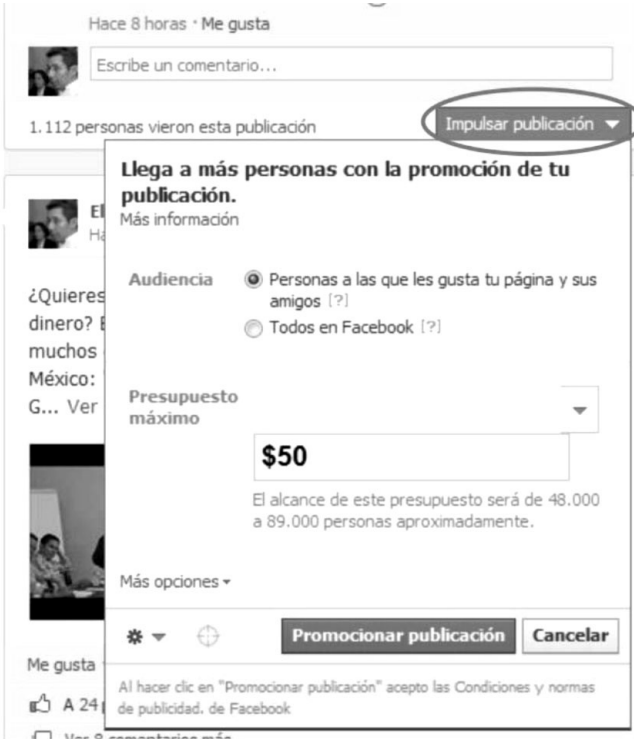
Esto aplica para todo lo que publiques y desees que sea visto por el mayor número de personas, ya sea una imagen, una reflexión, una oferta, la liga hacia tu blog, tu vídeo o lo que puedas postear en tu muro.

Deja que Facebook haga su trabajo y también permite que tus seguidores lo hagan, paga sólo cuando tengas que reforzar tu zumbido de mercadotecnia (buzz marketing) y no desembolses tu dinero desesperadamente para aumentar la exposición, dale tiempo al tiempo y después actúa para mejorar tu exposición.

Puedes también reutilizar el contenido, eso lo hago de vez en cuando para aumentar la exposición. Es simple hacerlo, simplemente haces clic en compartir en aquel estado de hace una semana (o los días que desees) y escribes algo como “hace una semana escribí esto, ¿qué opinas ahora?” y verás cómo la participación aumenta.

También es necesario que te des cuenta de las horas y días que tus seguidores y clientes participan más, así publicarás en esos horarios y fechas para aumentar la exposición de tus mensajes.

¿Cómo pagar por una publicación? Es simple, sólo busca un botón que dice “Impulsar publicación”, debajo de tu publicación que desees pagar por publicidad y se te desplegará un menú para elegir la cantidad de dinero que destinarás y demás detalles.



Elige el presupuesto de acuerdo a la cantidad de personas a las que desees llegar y te recomiendo que en tu audiencia elijas la primera opción: **Personas a las que les gusta tu página y sus amigos**. Así tendrás exposición con los que te conocen.





## **NO OFREZCAS CAMELOS, OFRECE CONTENIDO Y UN BUEN SERVICIO.**

*Tienes que conseguir encontrar un hueco en el mercado en el que tus competidores se hayan vuelto perezosos y hayan perdido el contacto con los lectores o con los espectadores.*

**RUPERT MURDOCH**

Un tío tuvo un exitoso negocio de fotografía profesional, era muy creativo y tenía un gran humor.

Nunca le faltaron clientes, pero en tono de broma cuando tenía pocos encargos durante el día, le decía a sus ayudantes –dos mujeres-, “vayan por sus minifaldas y salgan a llamar la atención de los transeúntes”.

En Facebook no debes llamar la atención con fotografías de mujeres, ni de cachorros, tampoco regalando tus productos o servicios, debes ofrecer un buen contenido y tener una estrategia.

Ya lo sabes, una persona no te comprará de inmediato, por eso debes planear cómo atraerla hacia tu Fanpage para convencerla en un mes o dos, lo mejor que puedes hacer es ofrecer un buen contenido.

Si ofreces servicios para exterminar plagas, coloca recomendaciones para evitarlas o para exterminarlas, no te asustes, aunque aparentemente les estás dando tus secretos a tus clientes, ellos prefieren alguien que lo haga por ellos. Escribe en tu blog más recomendaciones, narra tu día e incluso grábalo en vídeo, para mostrar lo que haces, así conocerán cuál es tu labor y la solicitarán.

Leyendo y viendo lo que haces los clientes te tendrán confianza, por lo que solicitarán tus servicios.

No sólo se trata de llamar la atención, debes ofrecer contenido de calidad para que te sigan durante un tiempo, después de ello, podrás venderles, no antes.

Tus seguidores deben identificarte como la única opción, así, aunque no te compren tus productos o servicios, los recomendarán entre sus amigos. Ellos se convertirán en tus promotores.

Tengo clientes que me conocieron por sus amigos, quienes me recomendaron.

Tampoco te enfoques sólo en compartir contenido, debes ofrecer tus servicios o productos de vez en cuando, para que tus clientes consideren comprarte. Explícales qué haces y en qué los puedes ayudar, conozco profesionales que comparten excelente contenido, pero nunca muestran lo que hacen, por tanto sus seguidores no les comprarán, pues consideran que tienen una FanPage comunitaria sin fines de lucro.

Tendrás un gran resultado cuando tus clientes sepan que eres un negocio y vives de las utilidades de él, pero eso no te impide crear una comunidad gratuita para ellos. Como siempre, es el equilibrio el que te acercará al éxito: **no intentes vender de inmediato y no hagas creer que no vendes nada.**

Busca el equilibrio, siempre el equilibrio.

Aprovecha tus ventas o los correos de tus seguidores para seguir creando contenido, por ejemplo hace poco coloqué esta actualización:

¡Hoy se colocaron 4 de mis libros en los primeros 20 BestSellers de Amazon en la categoría Micro Empresa y Empresariado! Muchas gracias por leerme. Escribo pa-

ra que menos personas pasen por apuros económicos y lo estoy logrando, ¡y voy por más! ¿Cuáles son los títulos? Estos: “Despide a tu jefe” (lugar #3), “Engorda tus vacas en tiempo de hambruna” (lugar #10), “El Millonario Social” (lugar #11) e “Infoproductos” (lugar #12). Y “Así piensan los millonarios” está en el lugar #86, cinco libros en los primeros 100 de Amazon. Lee este domingo el libro completo de “Engorda tus vacas en tiempo de hambruna”: [www.engordatusvacas.com](http://www.engordatusvacas.com)

Uso este éxito para mencionarles que tengo varios libros, los cuales son preferidos por muchos, aunque es un texto evidentemente promocional, no se nota tan invasivo, de hecho varios participaron con sus comentarios, lo que me ayudó a fortalecer la publicación y a difundir esta información con otros.

No estoy colocando mucha información como esta, a veces converso con mis seguidores de cosas triviales, pero relacionadas a mi empresa, por ejemplo, un día antes de esa publicación compartí esto:

Hoy mientras conducía de casa de los padres de un amigo que me invitaron a celebrar su cumpleaños, tuve tiempo de pensar, sucede que ya casi no conduzco, pero ahora, mientras veía a todos ir aprisa, tocando la bocina, llegaron de repente varias imágenes y pensamientos. Llegó una paz increíble. Debo agradecer por tener muchos amigos, nunca he tenido problema para hacerlos, los dueños de los perros amigos de mis perros, las personas que venden en los bazares que a veces frecuento, los excompañeros docentes de universidad (ya hace años que no doy clase pero me hice de muchos amigos), excompañeros de maestría, ahora estoy haciendo “migas” con los compañeros del curso de escritura de novela que comencé el lunes pasado, en fin, muchos amigos... por supuesto debo agradecerte a ti que me lees y

que todos los días participas, ¡gracias! No podría decir que tengo la vida ideal, ya que siempre deseo más (no me discutas, siempre quiero más, jeje). Y como quiero más, ¡vamos por más!

Esto hizo que 15 personas participaran con sus comentarios, más de 70 personas hicieran clic en “Me gusta” y una compartiera.

No publico sólo por ganar dinero, lo hago para mantener una conversación fluida con mis seguidores, es lo que te recomiendo.

Busca el equilibrio, es cierto que todos los comerciantes necesitamos obtener utilidades, pero ellas llegarán cuando compartas contenido interesante, interactúes con tus seguidores y te muestres tal cual eres.

## SI ETIQUETAS A VARIOS ES SPAM.

*Siempre es más valioso tener el respeto que la admiración de las personas.*

JEAN JACQUES ROUSSEAU

Conozco un conferencista que etiqueta a todo el mundo en sus fotografías de eventos, es correcto que desee presumir sus logros, pero esta práctica es considerada Spam, ya que los etiquetados no le han autorizado para hacerlo. Si quiere informar de sus eventos, debe:

- Abrir una FanPage.
- Colocar en su muro la información.



¡Jamás etiquetes a tus clientes o prospectos en tus fotos! Aunque quieras llamar la atención, esta es una mala práctica

comercial que debes evitar a toda costa. Deseas que te tengan en mente para adquirirte tus productos o servicios, no para molestarte contigo.

El Spam no sólo es correo electrónico no deseado, es cualquier mensaje o etiquetas no solicitadas, por eso debes tener mucho cuidado en su uso.

Debes tener en cuenta que si tú no lo haces, podrían hacerlo otros, por eso debes estar al pendiente de tus FanPages. No te asustes, si un amigo etiqueta a uno de sus amigos en una de tus fotos, no debes preocuparte, pero si etiqueta a varios, elimina las etiquetas, ya que eso es considerado como abusivo hasta por Facebook.

¿Facebook cuida todo esto? ¡Caro que sí! No lo hacen humanos, sino un código informático, por tanto no tiene la capacidad para discernir si esas etiquetas las colocaste tú u otros, por eso tienes que tener cuidado.

La red quiere un espacio limpio y seguro, en el que todos podemos colaborar, realmente no es algo difícil y nos ayudará a todos.

## JAMÁS ENVÍES UNA SOLICITUD DE AMISTAD.

*Solo juega. Diviértete. Disfruta el juego.*

MICHAEL JORDAN

Muchos recomiendan que busques a tus clientes, lo cual es erróneo. Esta es una práctica en desuso, de hecho era lo que hacían los vendedores hace un par de décadas, iban de casa en casa ofreciendo sus productos, con la esperanza de que alguien les comprara.

Ahora todo ha cambiado, hay tanta oferta que no puedes intentar vender algo a alguien, tienes que invitar a tus futuros clientes a que descubran lo que haces y te sigan para adquirir tus productos o servicios en algún momento.

En esa misma lógica, les acercas tu contenido, en forma de publicaciones sugeridas o actualizaciones interesantes, después de interactuar con ellos, se acercarán a ti para comprar lo que vendes.

Por eso no debes enviarles a todos solicitud de amistad.

Esa es una mala práctica y además está en contra de las políticas de Facebook. Recuerda, tu perfil es tuyo, para tus amigos, tu familia, compañeros de trabajo y conocidos, no para hacer negocio, para esto existen las FanPages.

Tampoco envíes solicitudes a todos para unirse a tu Fanpage, puedes hacerlo con unas 10 personas, pero no más. Ellos deben hacerlo, nunca debes parecer tan desesperado porque se te unan.

Para aumentar tus seguidores diseña campañas intelligen-



tes de publicidad, inserta los botones de Facebook en tu blog y comparte contenido de valor para que a su vez lo hagan tus seguidores con sus amigos.

Así como etiquetar a tus amigos, enviarles solicitud a todos es mala idea y denotará que eres un principiante y a nadie le gusta hacer negocios con ellos, todos deseamos expertos para hacer tratos.

Tampoco coloques anuncios en las FanPages de otros, eso es también considerado como Spam.

Hay personas que al visitar una Fanpage con muchos seguidores, colocan sus anuncios o invitaciones para visitar tus páginas, esa es una mala práctica.

Tal vez tengas un producto o servicio que podría servirle a los seguidores de esas FanPages, entonces podrías participar activamente con ella con comentarios e incluso compartiendo sus actualizaciones, entonces, de vez en cuando, podrías hacer una mención de lo que haces, por ejemplo, podrías contestarle a alguien una pregunta y mencionar que eres el indicado para ello porque también eres experto en el tema e invitarlo a visitar tu Fanpage para aprender más.

Participa en otras páginas o blogs y después de compartir contenido valioso, menciona que pueden visitar tus sitios, esa es una buena práctica.

¡Pero nunca intentes sólo colocar publicidad aprovechando la popularidad de una Fanpage!

Comenta en ella, diviértete en ella, ayuda y menciona que también tienes algo que podría ayudarlos.

Dicho en otras palabras: **no invadas**. No seas un invasor, debes ser un usuario amable, que comparte contenido y su conocimiento, nunca alguien que obligue a otro a visitarlo o seguirlo.

## OTRAS FORMAS DE GANAR DINERO CON FACEBOOK.

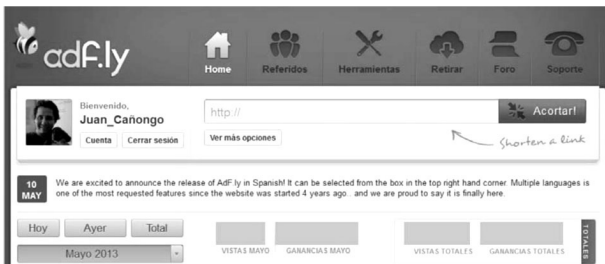
*No entiendo por qué la gente se asusta de las nuevas ideas.  
A mí me asustan las viejas.*  
JOHN CAGE

Ya te he explicado muchas maneras de usar Facebook para incrementar tus ganancias, en este apartado quiero proponerte otras que me han ayudado a ganar más dinero, a veces poco, otras bastante.

No podría prometerte que ganarás equis cantidad de dinero, pues depende del número de tus seguidores, los productos que promociones y más variables, de ti dependerá poner en práctica estos consejos y usar distintas tácticas para mejorar tus ingresos.

¿Cuántas veces has compartido un enlace que es muy largo? Yo lo hacía, pero entonces investigando cómo resolver este inconveniente descubrí **Adf.ly**. Este sitio te permite:

- Acortar una dirección Web.
- Ganar dinero cuando la usas.
- Ganar dinero por recomendarla.



Por ejemplo, para que mis seguidores descargaran la versión gratuita de mi último libro “Engorda tus vacas en tiempo de hambruna”, coloqué el archivo en esta dirección:

[www.engordatusvacas.com/gratis/Engorda-tus-vacas-en-tiempo-de-hambruna-pdf.zip](http://www.engordatusvacas.com/gratis/Engorda-tus-vacas-en-tiempo-de-hambruna-pdf.zip)

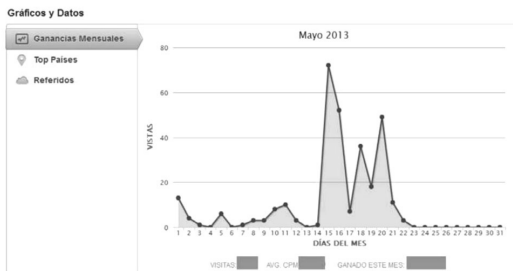
¿Por qué razón es tan largo el enlace? Debido a que quiero que los buscadores me encuentren rápidamente. Si alguien buscaba mi libro, Google se lo mostrará sin problema, pero al ofrecerlo en mi Fanpage o en Twitter, esto me quitaría espacio, así que usé [Adf.ly](http://www.adf.ly) y logré una liga más corta para ese fin:

[www.adf.ly/P5By9](http://www.adf.ly/P5By9)

¿Te das cuenta?

Con [Adf.ly](http://www.adf.ly) te será simple acortar las direcciones y ganar dinero extra. No supongas que será mucho dinero, pues necesitas muchas visitas para que sea redituable, pero si constantemente estás compartiendo sitios en tu Fanpage o en tu blog, será una excelente opción para monetizarlos.

Si ya compartes de forma gratuita, ¿por qué no ganar un poco con este servicio?



Otra opción son los referidos de productos, por ejemplo, yo tengo publicados algunos de mis libros a la venta en Amazon, pero también tengo cuenta como afiliado, pro-

mociono mis libros y gano dinero por regalías y por referir clientes de mi Fanpage hacia el sitio.

Hay otras empresas que te invitan a promocionarlas a cambio de un porcentaje, por ejemplo yo compré un software para hacer vídeos de animación y también gano dinero refiriéndoles clientes, estoy convencido del producto y cuando mis clientes me preguntan, yo recomiendo, ganando dinero por esa acción. Este software se llama **videoscribe**, de la compañía **Sparkol**, con el que he realizado varios vídeos en mi canal de Youtube: <http://www.youtube.com/user/guerreroanongo>



Hay muchas opciones para ganar dinero extra con tu Fanpage y tus seguidores, sólo debes investigar más al respecto.



## QUIÉN VISITÓ TU PERFIL Y OTROS TIMOS.

*La sacaron del mercado porque decían que hacía mal, pero yo digo que quien es tan tonto como para comerla merece morir.<sup>9</sup>*

HOMERO SIMPSON

Facebook no está exenta de cadenas, Spam, Phishing y Virus, todos los días puedes ver cómo muchos perfiles son tomados como rehenes por piratas informáticos, todos estamos expuestos, aunque la mejor arma contra ellos es la información.

En este libro me he enfocado a señalarte cómo ganar dinero con la red social, pero estaría incompleto si no señalara estas trampas que ya son comunes.

**Una cadena** es un mensaje que se propaga rápidamente en la red, el más común es el de por cada “Me gusta” que hagas Facebook dará un centavo, pero si compartes, dará un dólar. Para convencer más, colocan fotos de un niño moribundo o algo similar, que llame a la acción inmediata de los internautas.

¿Cuál es el objetivo? Dirigir tráfico hacia una Fanpage o página Web. Al hacerlo engañarán los códigos de Facebook y se harán rápidamente reconocidas, preparando algo mayor, como un fraude o vender usuarios. Ya te explicaré más de esto en el siguiente capítulo.

Del Spam ya hemos hablado.

---

<sup>9</sup> Personaje de caricatura creada por el estadounidense Matt Groening y personaje central del programa Los Simpson

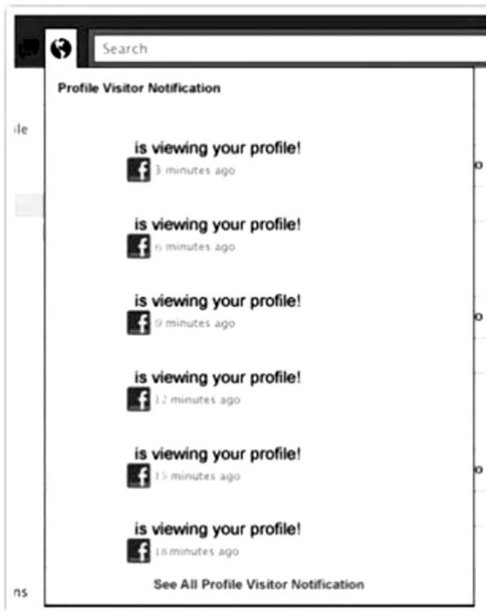
Y lo que nos interesa en este capítulo es el **Phishing**. Se le denomina así a cualquier mensaje que te invite a descargar un software o a permitirle a una aplicación fraudulenta tener el control de tu Facebook para publicar en tu nombre.

Este día que escribo esto, la FanPage de Kaley Cuoco, actriz que interpreta al personaje Penny en la serie estadounidense The Big Bang Theory, publicó un mensaje de este tipo. Lo tomaré como ejemplo:



**Penny - officially TBBT**

Please Check First Comment



Me gusta · Comentar · Compartir · 6 · 5 · Hace 9 minutos ·

Como puedes darte cuenta es una imagen que demuestra que ahora puedes ver quién visitó tu perfil, invitándote leer los comentarios. Como lo publicó ella (por supuesto fue una víctima más, ella no lo hizo a propósito), los usuarios suponen que es verdad, por eso siguen con el engaño:



En esta fase se colocó un mensaje afirmando que ahora podemos ver quién visita nuestro perfil y nos invita a dar clic en una página (que está escondida en un reductor de direcciones Web que aparentemente es de Google, pero no es así).

Muchas personas no tendrán dudas, ya que es una Fanpage oficial, ella ha posteado un mensaje invitándolos y el link se asemeja a Google.

Cuando haces clic te envía a la página fraudulenta:





En ella se descarga automáticamente la aplicación, en mi caso como tengo filtros de seguridad, el navegador me ha preguntado si deseo permitirlo o no.

Aunque no hagas clic en continuar, y dependiendo de tu navegador, la aplicación se puede descargar.

¿Cuál es el objetivo de esta aplicación? Al instalar el software, éste tendrá control de tu computadora, enviando correos, posteando en tu muro de Facebook y más acciones, con esto tendrá más seguidores, correos electrónicos e información personal tuya, así será más creíble cuando tus amigos o conocidos reciban una invitación a revisar su estado de cuenta o a desbloquear su tarjeta de crédito.

Las personas que realizan estos fraudes podrían tener acceso a tus cuentas bancarias y vaciarlas. Ten en cuenta que son muchos pasos, que comienzan con acciones tan sencillas como la de invitarte a descargar esa aplicación para ver quién visitó tu perfil.

Utiliza el sentido común, si algo parece tan fantástico para ser cierto, entonces es una mentira.

Si Facebook no desea colocar una herramienta para que veas quién visitó tu perfil, nadie más lo hará, así de simple.

Por cierto, he seguido la Fanpage de esta actriz y es excelente, pero un error cualquiera lo tiene, como hacer clic en este tipo de aplicaciones fraudulentas. Le recomiendo a ella y a ti tener más cuidado.

Unos minutos después de que apareciera el Phishing, colocó en su muro una aclaración, una muy buena estrategia de mercadotecnia al nombrar a Sheldon, el personaje más inteligente de la serie:



**Penny - officially TBBT**

There has been a virus/Malware attack on the page, So if you see any posts relating to "Who viewed your profile" or anything similar, PLEASE DO NOT CLICK THEM! They might harm your Computer as well as your accounts privacy may be compromised!

In the Meanwhile, lets pray to god that someone as smart as "Sheldon Cooper" shows up and gets rid of this.

Sorry for the Inconvenience .

Me gusta · Comentar · Comparbr · 31 4 · Hace 9 minutos ·

El mensaje dice, en español:

Se ha producido un ataque de virus / malware en la página, así que si hay mensajes relacionados con “quién vio tu perfil” o algo similar, ¡POR FAVOR NO HAGAS CLIC ELLOS! Podrían dañar tu ordenador, así como tus cuentas de privacidad pueden verse comprometidas. Mientras tanto, le pido a Dios que alguien tan inteligente como “Sheldon Cooper” aparezca y se deshaga de esto.

Disculpa las molestias.

¡Así es como debes actuar cuando te suceda esto!



## FACEBOOK NO QUIERE QUITARTE TUS DERECHOS INTELECTUALES.

*Si un hombre te dice que pareces un camello, no le hagas caso; si te lo dicen dos, mírate en un espejo.*

PROVERBIO ÁRABE

Así es, a Facebook no le interesa quitarte tus derechos intelectuales, tus fotos, tus vídeos y demás elementos, es más, tal vez ni sean tuyos, te lo explico más adelante.

Regularmente aparecen en los muros de algunos una supuesta declaración de derechos, como si la red social fuera un juzgado de la propiedad intelectual, lo cual es absurdo y falaz. Tan absurdo que no debería reproducirlo aquí, pero para efectos educativos, lo haré. Este es el texto que aparece:

En respuesta a las nuevas directrices de Facebook: Por la presente declaro que mis derechos de autor están unido a todos mis datos personales, escritos, ilustraciones, cómics, pinturas, fotos y videos profesionales, así como cualquier otro tipo de fichero o documento (como resultado de la Convención Berner). Para uso comercial de lo anterior, mi consentimiento por escrito es necesario en todo momento y bajo cualquier circunstancia. Por el presente comunicado, le notifico a Facebook y a cualquiera de sus empresas subsidiarias y empleados que está estrictamente prohibido divulgar, copiar, distribuir, difundir, o tomar cualquier otra acción en mi contra sobre la base de este perfil y / o su contenido. Las mencionadas acciones prohibidas se aplican también a los empleados, estudiantes, agentes y / o empleados bajo la dirección o control de Facebook y cualquiera de sus empresas subsidiarias. Todo el contenido de

este perfil y cualquier fichero asociado al mismo es información privada y confidencial. La violación de mi privacidad es castigada por ley (UCC 1-103 1 1-308-308 y el Estatuto de Roma).

Facebook es ahora una entidad de capital abierto. Se recomienda a todos sus miembros publicar un anuncio de este tipo, o si lo prefiere, puede copiar y pegar esta versión. Si no publica este comunicado por lo menos una vez, usted podría estar tácitamente consintiendo el uso de elementos como las fotografías, así como la información contenida en sus actualizaciones de perfiles de estado. (Cualquiera que lea esto puede copiar este texto y pegarlo en su muro de Facebook. Esto los coloca bajo la protección de las leyes de derechos de autor.)

Lamento decirles que la **Convención Berner** no existe, existe el tratado de Berna, que ampara nuestro material registrado en la mayor parte del mundo. Vuelvo a señalar: **REGISTRADO**, ante las instituciones respectivas.

Es decir, si le tomé una foto a mi perro, debo ir a registrarla al **Instituto Nacional de los Derechos de Autor** de mi país, después de tener el registro, la subo a Facebook. Entonces, si alguien se la lleva, lo acuso ante los organismos internacionales.

Si no registras tu obra ante las autoridades respectivas, no tienes el derecho, aunque sea tu material. Así de simple.

Otro absurdo es pensar que si publicas en un medio social mundial, donde millones tienen acceso, debes proteger lo que publicas.

Si alguien no quiere que Facebook o cualquier mortal se lleve su fotografía, texto o cualquier elemento que publica, **simplemente no debe publicarlo.**

**A Facebook le interesan nuestros hábitos**, porque eso es lo que vende a los anunciantes, lo demás le tiene sin cuidado.

Y si sólo bastara con copiar y pegar este texto, el **Instituto Nacional de los Derechos de Autor** de cada país no tendría razón de ser.

Por simple lógica, si fuera suficiente pegar textos como el anterior, no existirían organismos que defiendan nuestros derechos intelectuales, copiar y pegar un texto para cuidar nuestros derechos es tan absurdo como dejarle un gran trozo de jamón a nuestro perro con la esperanza de que lo cuide.

Si tu amigo colocó un texto semejante, dile que deje de llenar con basura las redes sociales, ya que no le servirá de nada y sólo seguirá alimentando un mito urbano.

Si no quiere que otros se lleven el “producto de su intelecto”, debe registrarlo o mejor aún, nunca compartirlo.

En Facebook circula una frase anónima que tiene mucha razón: **si es privado, no lo publiques.**



## 200,000 “LIKES” Y DEJO DE FUMAR.

*Podríamos considerar, de hecho, un milagro que los métodos de enseñanza modernos no hayan ahogado del todo la curiosidad por investigar.*

ALBERT EINSTEIN

No sería un investigador si no hiciera experimentos, así que hice uno en una FanPage exclusiva para ese fin: **Historias de la vida real.**

Apliqué la gran mayoría de actividades y herramientas del libro negro para aumentar seguidores y preparar un fraude, por supuesto no hice nada malo ahí, sólo comprobar si realmente funcionaba lo que muchos hacían... ¡Y desafortunadamente funciona!

No recomiendo estas prácticas, pero te voy a explicar algo de lo qué hice y qué observé, para que tengas cuidado cuando navegues en la red.

Muchas FanPages están dedicadas exclusivamente a colocar imágenes con reflexiones para que los usuarios las compartan, con esto atraen a miles de seguidores que hacen clic en el “Me gusta” de la página, trayendo más personas a ella.

Cuando tienen un gran tráfico, venden su espacio para publicidad o usan a sus seguidores para hacer clic en páginas que les pagan por esa acción. Por supuesto les pagan a los dueños de las FanPages, no a los usuarios.

¿Qué tipo de imágenes comparten? Son miles, te muestro una, que está de moda en todo el mundo:





¿A qué persona en su sano juicio se le ocurre que con 200,000 “Me gusta” una persona dejará de fumar? Si esto fuera posible todos estarían en Facebook pidiendo Likes en lugar de ayuda psicológica o médica.

Este es otro ejemplo de una cadena, sólo que con imagen.

Al hacer clic en “Me gusta” y compartir esta foto, están llevando seguidores a la página que lo publicó, sus usuarios crecen y la popularidad sube, logrando rápidamente un incremento de sus usuarios.

Yo no creía que funcionara, pero lo hice en la página de **Historias de la vida real** y se dispararon las visitas.

No sólo este tipo de fotos son útiles, se usan de personas con alguna enfermedad, artistas y más.

El objetivo es que las personas sigan una FanPage y lo hagan sin dudar, después podrán vender esa base de datos a publicistas o usarlos para hacer clic en páginas que paguen por esos clics.

¡Sumamente interesante!

Hay un mercado para todo esto. Existen personas que venden “Likes” o “Me gusta” para todo aquel que lo solicite, a precios bajísimos, yo adquirí un paquete de 2,000 para la FanPage **Historias de la vida real** en cinco dólares.

Lo más interesante es que hicieron clic todo un día, elevando la popularidad de la FanPage.

Muchos podrían decir que esto es estupendo, elevar tus visitas en 24 horas, pero no es así. Si tienes una Fanpage donde intentas vender tu producto o servicio, de nada te servirán 2,000 personas si no son tu público objetivo, sólo serán un número que no sirve para mucho.

A esas páginas que venden a los usuarios sí les es útil, pero esto lo condena Facebook, y severamente.

Insisto, te estoy exponiendo esto para que te des cuenta de los abusos que existen, no para que los realices.



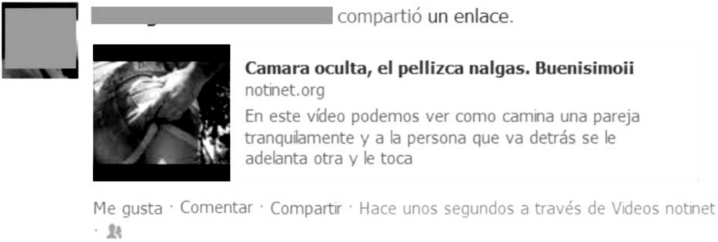
## 10,000 LIKES EN 24 HORAS.

*Facebook se ha convertido en un esclavo de la publicidad y saca todo el dinero que puede con la información de sus usuarios.*

PAUL ELLIS

Aunque parezca absurdo, sí es posible. Pero también es ilegal. Te explico más de cómo logra una aplicación hacer esto, usurpando la identidad de los usuarios.

¿Has visto alguna vez que tus amigos publicaron un supuesto vídeo que despierta la curiosidad? Ojalá tú no hayas caído en este engaño. La publicación es como esta:



Cuando haces clic en ella, te enviará a una página falsa, que a su vez te reenviará a Facebook, donde se desplegará un mensaje como este:



Como la mayoría no lee e incluso confía en esto que aparece muy a menudo en las páginas donde te registras con tu cuenta de Facebook, no presta atención y acepta.

Entonces la aplicación tomará el control de tu página personal, comenzará a publicar en tu nombre para que más de tus amigos hagan lo mismo que tú y posteriormente se usará para hacer clic en miles de FanPages, entre otras acciones fraudulentas.

¿Por qué hará clic en miles de FanPages? Porque ellas pagaron para eso.

En diversos sitios de Internet encuentras personas que venden “Likes” reales, esto lo logran por estas aplicaciones. Ellos tienen el control de miles de cuentas, ahora venden ese control.

¿Recuerdas que te comenté que compré “Likes” para la Fanpage de Historias de la vida real? Los Likes que conseguí fueron de incautos que cayeron en este fraude de los vídeos.

Y puedes comprar hasta 10,000 Likes que se harán efectivos en 24 horas, de todo el mundo y de todos los idiomas.

Es un negocio gigantesco que se está creando por estas acciones.

Por supuesto que es ilegal, pero se frenaría si las personas usaran su sentido común. Recuerda: **si algo parece muy bueno, probablemente no lo sea.**

No desconfíes de todos los vídeos, procura ver los que se “suben” a Facebook o en Youtube, lo comprobarás viendo la dirección hacia donde te dirigirán. Si es diferente, no hagas clic.

¡Y que el morbo no te anime a ver ese tipo de vídeos!

Recuerda que cualquier aplicación que suene inverosímil, probablemente lo sea, así como este anuncio:



Ten mucho cuidado de esas aplicaciones.



## INDICE

INTRODUCCIÓN.....	5
INTERNET LO HACE POSIBLE.....	9
ECHA ANDAR TU MENTE.....	15
COMUNICACIÓN 1.0 VS COMUNICACIÓN 2.0.....	13
LLEGAN LAS REDES SOCIALES.....	17
SI ALGUIEN YA LO HIZO, APROVÉCHALO.....	19
LOS EFECTOS DE LAS REDES EN LOS NEGOCIOS.....	23
MUÉSTRATE ANTE TODOS.....	29
FORMEMOS GRUPOS ALREDEDOR DE NUESTROS INTERESES.....	33
HAZ PREGUNTAS PARA CONOCER A TUS SEGUIDORES.....	37
LOS USUARIOS ESTÁN APAGANDO LA TELEVISIÓN.....	39
NO NECESITAS ESTAR TODO EL TIEMPO CONECTADO.....	43
EL OBJETIVO ES INTERACTUAR.....	47
ESTO REALMENTE ME GUSTA.....	51
TE INVITO A MI REUNIÓN.....	55
EL CONTENIDO ES EL REY DE LAS REDES SOCIALES .....	59



<b>DOCE MIL FANS SIGNIFICAN DOS MIL FANS.....</b>	<b>63</b>
<b>DOS MIL FANS SIGNIFICAN MUCHO DINERO.....</b>	<b>67</b>
<b>COMPRENDE CÓMO FUNCIONAN LOS CÓDIGOS DE FACEBOOK.....</b>	<b>69</b>
<b>RECICLA CONTENIDO O GANA DINERO CON ÉL.....</b>	<b>73</b>
<b>CREAMOS RUIDO PARA VENDER, NO PARA AGRADAR.....</b>	<b>77</b>
<b>MIL NOVECIENTAS PERSONAS ESTÁN HABLANDO SOBRE ESTO.....</b>	<b>81</b>
<b>UTILIZA IMÁGENES QUE VENDAN.....</b>	<b>85</b>
<b>UNO QUE COMPARTE CONTENIDO, TE TRAE CUATRO SEGUIDORES MÁS.....</b>	<b>87</b>
<b>TU FANPAGE NO ES UN BLOG.....</b>	<b>89</b>
<b>EL 100% DE TUS VENTAS NO SON PARA TI.....</b>	<b>93</b>
<b>PARA TENER MÁS INGRESOS DEBES PAGAR PUBLICIDAD.....</b>	<b>97</b>
<b>NO PAGUES POR PROMOCIÓN DE LAS PUBLICACIONES HASTA PASADO UN DÍA.....</b>	<b>101</b>
<b>NO OFREZCAS CAMELOS, OFRECE CONTENIDO Y UN BUEN SERVICIO .....</b>	<b>105</b>
<b>SI ETIQUETAS A VARIOS ES SPAM .....</b>	<b>109</b>

<b>JAMÁS ENVÍES UNA SOLICITUD DE AMISTAD .....</b>	<b>111</b>
<b>OTRAS FORMAS DE GANAR DINERO CON FACEBOOK.....</b>	<b>113</b>
<b>QUIÉN VISITÓ TU PERFIL Y OTROS TIMOS .....</b>	<b>117</b>
<b>FACEBOOK NO QUIERE QUITARTE TUS DERECHOS INTELECTUALES.....</b>	<b>123</b>
<b>200,000 “LIKES” Y DEJO DE FUMAR .....</b>	<b>127</b>
<b>10,000 LIKES EN 24 HORAS.....</b>	<b>131</b>