

“Academia Internacional de Expertos”

CONTENIDOS QUE VENDEN

**Como Hacer Dinero
Usando Contenido Gratis**

Nubia Vallester

[Inicio](#)

[Nota de Agradecimiento](#)

[Nota Aclaratoria](#)

[Bono GRATIS](#)

[Tabla de Contenido](#)

[Como Hacer Dinero Agregando](#)

[Contenido Gratis](#)

[Cómo Encontrar Contenido Para
Agregar A Tu Sitio](#)

[Cómo Crear Valor Para Tus Visitantes](#)

[Convierte El tráfico En dinero En El
Banco](#)

[Conclusión](#)

[Tip Adicional](#)

[Recursos](#)

[Sobre los Autores...](#)

CONTENIDOS QUE VENDEN

**Cómo Hacer Dinero
Agregando Contenido
Gratis**

Por

Nubia & Néstor Vallester

*Gracias a nuestros hijos Neal y Andrés
que nos llenan de entusiasmo y alegría
para continuar.*

ADVERTENCIA:

**Este NO es un Reporte GRATIS, y
NO Puedes Venderlo o Regalarlo A
Menos Que Seas Un Distribuidor
Autorizado.**

Gracias Por Respetar los Derechos de
Distribución. Cualquier consulta sobre
la información en este reporte puedes
comunicarte con nuestro equipo
enviando un email al
info@vallester.com

ACLARATORIA

La mayoría del contenido de este reporte es gracias a Mi Mentor el cual es la Mente Maestra detrás de estas palabras, sin embargo por petición de él no puedo revelar su nombre. Espero que aprendas de este reporte tanto como yo aprendí de él.

TU BONO GRATIS

Como una forma de decir GRACIAS por tu compra, estoy ofreciendo un manifiesto gratis exclusivo a mis lectores.

Todo el mundo desearía saber el secreto por la cual algunas personas tienen éxito en sus negocios por internet y otras no...y muchos desearían hacer algo al respecto, pero no saben como. La buena noticia es que tu lo puedes lograr siempre y cuando tengas la mentalidad adecuada. Con este fin desarrolle un muy corto reporte o manifiesto para ayudarte a crear tu Mentalidad de Éxito

si le implementas hoy mismo.

**[Haz Click Aquí Para
Descargar Tu Mini Reporte
Mentalidad de Éxito](#)**

TABLA DE CONTENIDO

Inicio

Nota de Agradecimiento

Nota Aclaratoria

Bono GRATIS

Tabla de Contenido

Como Hacer Dinero Agregando

Contenido Gratis

Cómo Encontrar Contenido Para
Agregar A Tu Sitio

- Encontrar los Mejores Blogs en tu Nicho

- Añade Sitios de Noticias a Tu Lista
- Revisa Los Artículos De Investigación
- Visita Sitios del Gobierno
- Navega Por Sitios de Autoridad
- Mantén-te Atento En Los Medios Sociales
- Usa Las Alertas De Google
- Recapitulación Rápida

Cómo Crear Valor Para Tus Visitantes

- Elige El Mejor Contenido
- Muestra El Contenido
- Sumar Valor A Los Contenidos
- Proporcionar Otra Opinión o Asesoramiento

- Crear Una Presentación Multimedia
- Recapitulación Rápida

Convierte El tráfico En dinero En El Banco

- Promueve Tus Propias Ofertas
- Ofertas De Publicidad De Afiliados
- Colocar Anuncios De AdSense
- Vender Publicidad
- Construir Una Lista De Correo
- Recapitulación Rápida

Conclusión

Tip Adicional

Recursos

Sobre los Autores...

COMO HACER DINERO AGREGANDO CONTENIDO GRATIS

Probablemente has escuchado las palabras *Agregar Contenidos* anteriormente. Pero si eres como la mayoría de la gente, puede que te sea un poco confuso en cuanto a qué,

exactamente, quiere decir "*Agregar Contenidos*" .

Tal vez incluso este termino te haga pensar en las personas que suman artículos a los museos. Y quizás te estés preguntando si vas a necesitar usar cuellos de tortuga negros y asistir a las fiestas de arte.

La respuesta es "no" a esa última preocupación. Pero tu trabajo como *agregador online* es muy similar a un *agregador de museo*.

Así como un sumador de arte encuentra las mejores piezas de arte que se

sumarán al museo, tu tratas de encontrar en la web las mejores noticias, artículos de opinión y vídeos en tu nicho.

En otras palabras, no tienes que crear el contenido por ti mismo. *En su lugar, agregas el contenido de otras personas en tu blog.*

Algunas personas al ver esta afirmación dicen: "Ah, sí esto es, autoblogging."

No, no ... la verdad, no es así!

Autoblogginss es similar a "jalar" el contenido de toda la web. A veces las personas incluso lo hacen sin permiso

(lo que es una estrategia poco ética). Pero incluso hay aquellos autoblogs que son perfectamente legales y éticos, pero no agregan sus contenidos.

Esto se debe a que los buenos *agregadores* escogen sólo el mejor contenido para que sus lectores no tengan que escudriñar a través de la abrumadora cantidad de noticias e información por ellos mismos. Estos *agregadores* también a menudo comentan en los contenidos para que sea aún más útil para los lectores. Un autoblog no hace ninguna de estas cosas.

¿Necesita un buen ejemplo de

agregación de contenidos?

Echa un vistazo a Huffingtonpost.com . Este sitio agrega nuevas historias de todo tipo. Cuando su fundadora, Arianna Huffington, vendió el sitio, obtuvo una excelente ganancia de \$ 315.000.000 (suma a esto \$ 1 millón al año para mantenerse a bordo y ayudar a mantener el sitio).

Mira el sitio, y te darás cuenta de que las noticias llegan de todas partes. Sólo algunos de ellos son un contenido único escrito de Huffington por periodistas, escritores, voluntarios u otro personal. Y sin embargo, este es un sitio muy

popular, ya que ofrece a los visitantes la mejor noticia en un solo lugar (es decir, los visitantes no tienen que vagar a través de docenas de sitios cada día para conseguir la noticia ellos mismos).

Ahora también se ha sacado la versión en español y puedes revisarla en:
<http://www.huffingtonpost.es>

Así que ahora que sabes que es la agregación de buenos contenidos, probablemente te estés preguntando:

¿De dónde se extrae este contenido?

¿Cómo hago el contenido más valioso para los lectores?

¿Cómo hago dinero usando esta estrategia?

Encontrarás la respuesta a estas tres preguntas (y todas tus preguntas sobre agregar contenidos) en las siguientes páginas . .

COMO ENCONTRAR CONTENIDO PARA AGREGAR A TU SITIO

Lo primero es lo primero: no necesitas ningún tipo de sitio web especial para crear un sitio de agregación todo lo que necesitas es un blog, para crearlo puedes usar la popular plataforma de WordPress.org o de Blogger.com

Sólo asegúrate de que alojas el blog en un dominio bajo tu propio nombre , porque quieres mantener el control total de tu sitio web.

En segundo lugar, debes buscar una amplia variedad de sitios en tu nicho de mercado para descubrir las mejores noticias y contenido.

Al descubrir estos sitios,querrás hacer dos cosas:

1. *Leer las condiciones de servicio en los sitios de origen.* No hagas ninguna suposición sobre el contenido de otro sitio. Cuando se

agrega contenido, por lo general, sólo se toma un pequeño fragmento (como las primeras líneas o primer párrafo de una noticia), publica dicho extracto en tu sitio, y luego se enlaza éste con la historia completa en el sitio de origen. Eso parece razonable. Y sin embargo, algunos sitios tienen reglas muy específicas en cuanto a cómo tu puedes utilizar su contenido y cómo debe ser vinculado devuelta a sus sitios. Algunas de las reglas pueden ser bastante amplias, lo que significa que te permiten volver a utilizar el contenido en su totalidad en tu sitio web. Otras reglas pueden ser muy

rígidas. El punto es, leer todas las políticas de un sitio antes de siquiera pensar en vincular o extraer el contenido fuera del sitio.

1. Guarda estos sitios de origen. Asegúrate de crear una carpeta especial para estos sitios de contenido. Esto se debe a que debes empezar cada día navegando estos sitios - así que tener estos sitios en un solo lugar hará tu revisión mucho mas fácil.

Sugerencia: Con el tiempo es probable que consigas una lista de varias docenas de buenos sitios a los que puedas acudir con regularidad en busca de información. Sin embargo, sólo porque tengas una sólida lista no significa que debes dejar de buscar más sitios de contenido. Recuerda que tus lectores dependen de que tu les traigas las mejores noticias y contenido de toda la web. Y la única manera para que puedas ofrecer el mejor contenido es estando seguro de que te mantienes al tanto de los nuevos sitios en tu nicho de mercado.

OK, así que, ¿dónde puedes encontrar

este contenido?

La respuesta corta es "en todas partes."
Porque recuerda, tu objetivo es llegar a ser el sitio de noticias en tu nicho a los que tus lectores recurran cuando quieren la mejor noticia. Así que hay que ir por todo la web para encontrar estas fuentes.

Así es como puedes...

Encontrar los Mejores Blogs en tu Nicho

Algunos de estos blogs son blogs de noticias, como las que se pueden

encontrar en sitios de noticias (como CNN.com). Otros pueden ser los blogs administrados por expertos en su nicho de mercado. Y otros pueden ser blogs con contenidos agregados por ellos mismos, que puedes chequear de vez en cuando sólo para asegurarte de que no has omitido ninguna gran noticia en el nicho.

Como tal, los blogs pueden darte una vibrante combinación de las noticias, artículos de opinión y consejos.

Tal vez ya sabes sobre algunos de los blogs más grandes en tu nicho de mercado. Si es así, puedes agregarlos a

tu lista. A continuación, busca otros blogs siguiendo estos pasos:

- *Busca en Google.* Aquí puedes buscar las palabras claves de tu nicho, seguido de la palabra clave "blog." Por ejemplo, "el blog de mascotas" o "blog de culturismo" o "blog de educación en casa."
- *Revisa la lista de los mejores blogs.* Aquí hay una lista de cientos de blogs a través de varios nichos: <http://es.labs.teads.tv/top-blogs> . Esto, por supuesto, es sólo la

opinión de una persona acerca de los mejores blogs en estos nichos, pero probablemente tu lista coincidirá con las listas de otros expertos.

- *Contesta las siguientes preguntas.*
¿Tienes un blog actual, algunos suscriptores a un boletín de noticias, seguidores en tus medios de comunicación social u otra forma de contacto con la gente en tu nicho de mercado? Si es así, pregúntales qué blogs u otros sitios conocen en el nicho en que se desenvuelven. También puedes

preguntar en los foros especializados.

Por supuesto, tu no tienes que marcar y visitar todos estos blogs individualmente. Sólo suscribirte a sus canales y leerlos con un lector de google .

Añade Sitios de Noticias a Tu Lista

No importa en qué lugar te encuentres,querrás tener al menos una fuente a la que puedas ojear a fin de obtener las últimas noticias de tu nicho. Una manera fácil de hacer esto es

utilizar un sitio como Google News, que puedes encontrar aquí:

<http://news.google.es//> . Fíjate en la barra lateral derecha. Tu puedes personalizar las noticias que ves de acuerdo a nichos o incluso palabras claves.

Por supuesto, puedes visitar otras fuentes de noticias, así como CNN.com en español, Yahoo Noticias, noticias.es , 20minutos.es y otros sitios de noticias de todo el mundo, de acuerdo a tu nicho de mercado.

Sugerencia: También puede visitar los servicios de cable como ap.org

(Associated Press) o es.reuters.com. De allí es donde otros sitios de noticias obtienen sus noticias. Si deseas utilizar este contenido, tendrás que comprar una licencia. Consulta estos sitios para obtener más información.

Revisa Los Artículos De Investigación

Querrás mantener el control sobre investigaciones académicas que puedan salir en tu nicho. Una forma de hacerlo es mantenerte pendiente en Google Académico, que puedes encontrar aquí: <http://scholar.google.es/> .

Allí puedes buscar artículos científicos así como opiniones jurídicas y de investigación.

Visita Sitios del Gobierno

Otra cosa que querrás hacer es un seguimiento de lo que está pasando a nivel local, como a nivel nacional.

Puedes hacer esto visitando sitios del gobierno que están relacionados con tu nicho de mercado, buscando en la legislación temas relacionados con tu nicho de mercado y hacer el seguimiento de los funcionarios del gobierno que

están interesados en las causas relacionadas con tu nicho de mercado.

Ejemplo: Si tienes un sitio de agregar contenidos relacionado con "perros"-, entonces querrás hacer un seguimiento de la legislación relacionada con el abuso de perros, las peleas de perros, los anuncios municipales (tales como vacunas contra la rabia), etc

Navega Por Sitios de Autoridad

Muchos de los blogs que mencionamos anteriormente probablemente entran en esta categoría. Sin embargo, algunos

sitios de autoridad (escritos por expertos conocidos) no tienen blogs. Algunos de ellos distribuyen la información de otras maneras, como por ejemplo a través de un boletín publicado.

Sugerencia: Por supuesto, si encuentras contenido dentro del boletín que vale la pena ser agregado, tendrás que encontrar la manera de enlazarlo al contenido original. Si no hay manera de vincular al mismo (por ejemplo, no esta en la web), tendrás que obtener el permiso del autor para volver a escribirlo. Pero el punto es, asegúrate de que tienes el permiso de conservar el contenido en lugar de hacer

suposiciones sobre lo que puedes y no puedes hacer con él.

La manera de encontrar estos sitios de autoridad es por la simple búsqueda de palabras claves dentro de tu nicho en Google (excepto que estés buscando específicamente para un blog en especial).

También, si conoces a ciertas personas que sean expertos en tu nicho de mercado, entonces, busca los nombres de estos expertos para encontrar sus sitios.

Sugerencia: Asegúrate de que los sitios

que estás encontrando son realmente sitios de autoridad, es decir, confiables. Por ejemplo, WebMD.com es un sitio de salud conocido y muy respetado. Es digno de confianza. El contenido es creado por los médicos. Necesitas encontrar otros sitios de forma similar que sean respetados en tu nicho de mercado, con contenido creado por expertos en el tema.

Mantén-te Atento En Los Medios Sociales

Otra cosa que deberías hacer es suscribirte a las redes sociales,

específicamente Twitter.com , Facebook.com , Linkedin.com y YouTube.com . Entonces, sigue a las personas influyentes, sitios de noticias y sitios de autoridad en tu nicho de mercado. A veces, las noticias mas recientes aparecen en las redes sociales en primer lugar. Y la noticia viral tiende a extenderse rápidamente en estos sitios.

Sugerencia: YouTube.com es también un buen lugar para encontrar vídeos relevantes para tus sitios, por lo general se te permite incrustar estos vídeos directamente en tu sitio.

Usa Las Alertas De Google

Finalmente, una forma efectiva de mantener control sobre el contenido en línea relevante es mediante la suscripción a las alertas de Google (<http://www.google.com/alerts?hl=es>).

Este servicio te permite ser notificado cuando un nuevo contenido que se pone en la web menciona las palabras claves que configures con esta herramienta. Incluso puedes filtrar por tipos de contenidos, tales como libros, noticias, conversaciones o videos.

Resumen Rápido

Acabas de descubrir siete lugares y métodos para descubrir todas las noticias de tu nicho que necesites. Si utilizas estas herramientas y sitios diariamente, nunca te quedarás sin contenido.

Así que ahora el siguiente paso es elegir el mejor contenido y sumar valor a este contenido.

COMO CREAR VALOR PARA TUS VISITANTES

Tienes todo este excelente material. ¿Así que ahora qué?

Estos son los siguientes pasos:

- Elige el mejor contenido.
- Muestra este contenido de una manera intrigante.
- Suma valor al mismo.

Vamos a repasar estos tres puntos por separado.

Elige El Mejor Contenido

Lo primero es lo primero: como se mencionó al comienzo de esta guía, debes quedarte con lo mejor sólo lo mejor para tus lectores.

Obviamente, este paso va a ser un poco subjetivo.

Lo que te gusta a ti puede que sea diferente de lo que le gusta a tu mercado

objetivo. Y es por eso que es importante que entiendas a fondo a tu mercado objetivo. Puedes hacer esto al pasar tiempo con tu mercado objetivo, tanto en línea (por ejemplo, en foros, blogs y sitios de medios sociales) y fuera de línea (en reuniones, grupos de aficionados y otros lugares donde se congreguen).

Piensa un poco en la demografía de tu mercado objetivo, como su sexo, edad y lugar donde viven. ¿Qué hacen en su tiempo libre? ¿Dónde gastan su dinero? ¿Cuáles son sus problemas? ¿Cuáles son sus esperanzas y deseos? ¿Qué los motiva?

Una vez que sepas las respuestas a las preguntas anteriores, entonces tendrás una mejor idea acerca de qué tipo de contenido publicar en tu sitio.

Ejemplo: Supongamos que tienes un sitio sobre perros de raza gigante, como mastines y el Gran Danés. Tal vez te das cuenta que estas razas gigantes a menudo sufren de artritis a medida que envejecen. Y tal vez también te enteras de que tu mercado objetivo está preocupado por esto, ya que están buscando maneras de ayudar a ralentizar o incluso prevenir la artritis.

Ah, ja. El hecho de saber un poco de información sobre tu mercado objetivo te ayudará a decidir qué tipo de contenido agregar a tu sitio. Desde ahora sabes que esto es una cuestión importante, probablemente estarás más pendiente para añadir alguna noticia o artículo que salga sobre el tema.

Lo mismo ocurre con todo lo que te enteres de tu mercado objetivo. si encuentras lo que es importante para ellos, entonces te será más fácil decidir que contenido publicarás en tu sitio.

Muestra El Contenido

Una vez que hayas decidido exactamente qué artículos, reportajes y artículos de opinión incluirás en tu sitio, el siguiente paso es añadirlo. Sin embargo, como se mencionó antes, por lo general no se puede Copiar un artículo en su totalidad (a menos que hayas recibido permiso explícito para hacerlo).

Como tal, tendrás que hacer una de dos cosas:

- *Copiar un pequeño extracto, como las primeras líneas o el primer párrafo de la historia.* Entonces, enlaza la noticia original.

Asegúrate de que tus enlaces se abren en una nueva ventana, para que tus lectores no dejen completamente tu sitio para leer la historia.

- *Proporciona un breve resumen de la historia en tus propias palabras* (unas pocas frases o un párrafo), junto con un enlace a la fuente original.

Esos son los fundamentos de la visualización de la misma historia. Sin embargo, tu objetivo es atraer vistas y

hacer que la gente lea todo en tu sitio. Es por eso que te sugiero que hagas lo siguiente:

- *Crear Títulos llamativos.* No es necesario usar el mismo título que el original, siempre y cuando esté claro que el título que estás enviando no es el título oficial del artículo.

En otras palabras, creas un título único llamativo para tu entrada en el blog. Entonces dentro de tu post, si es necesario, puedes compartir con tus lectores el título real del artículo o

noticia.

Ejemplo: Volvamos al ejemplo del blog del perro para los perros de raza gigante. Tal vez encuentras un artículo titulado algo así como "el Gran Danés y la artritis." Y este artículo habla de las formas de aliviar la artritis del perro.

Ese título es bastante aburrido, por lo que no quiero utilizarlo como título de la entrada en mi blog. En lugar de ello, puedo usar algo un poco más llamativo, por ejemplo:

"Artritis de su gran danés ... Curado?"

"Los secretos para Reducir el dolor de

la artritis de su gran danés."

"Cómo darle a su gran danés una vida feliz libre de dolor."

¿Notas la diferencia?

Los tres títulos anteriores son mucho más atractivos que el título inicial.

La segunda cosa que debes considerar, si estas tratando de dominar en los motores de búsqueda, vas a querer crear correos optimizados títulos y contenidos de calidad.

En otras palabras, asegúrate de incluir en tu título y contenido las palabras

exactas que tu mercado ya está escribiendo en los motores de búsqueda. Puedes averiguar estas palabras mediante el uso de una herramienta como <https://adwords.google.com/KeywordPlanner> o WordTracker.com .

Ejemplo: si descubres que la gente está buscando "grandes daneses con artritis", entonces el título de tu blog podría ser algo como esto: "Los grandes daneses Con Artritis: pueden estar libre de dolor?"

- *Inserta Fotos Relevantes.* Es probable que, haya una foto

incluida en el sitio que estás enlazando. Sin embargo, por lo general no se pueden utilizar las imágenes a menos que logres obtener permiso explícito del fotógrafo. Eso significa que no puedes incluir la foto al lado de tu extracto o breve resumen .

En estas situaciones, ¿qué puedes hacer?
Fácil: ir a un sitio de fotos y encontrar una foto pertinente. Tales sitios de fotografía incluyen
<http://espanol.istockphoto.com/>,
<http://sp.depositphotos.com/y>
<http://es.fotolia.com/> .

Ejemplo: Si estás posteando sobre el Gran Danés y la artritis, entonces todo lo que realmente necesitas hacer es publicar una foto llamativa de un perro gran danés. O si tienes un blog de pérdida de peso, es posible publicar fotos de equipos de ejercicio, personas que se ejercitan, alimentos saludables, etc

Sugerencia: Las personas se sienten naturalmente atraídas a las fotos, ese es el motivo por el que debes poner un título atractivo e informativo debajo de la foto. Puedes incluso colocar un título que despierte la curiosidad. Por ejemplo, "¿Es posible que su Gran

Danés pueda vivir sin dolor?"

Y ahora vamos a ver lo último que se tiene que hacer cuando se agregan contenidos (también conocido como Curación de Contenido) ...

Sumar Valor A Los Contenidos

Sólo el hecho de que estás agregando el mejor contenido en tu lugar hace que su sitio sea valioso. Es un gran ahorro de tiempo, ya que los visitantes pueden obtener todas las novedades del nicho en tu sitio (en lugar de perder tiempo observando docenas de otros sitios).

Sin embargo, puedes añadir aún más valor a tu sitio agregando más valor a cada post. Eso significa que no acaba de publicar extractos y enlaces a noticias como un agregador de noticias regular.

En su lugar, das a tus lectores algo que no pueden conseguir en ningún otro sitio:

Tus opiniones y experiencia.

He aquí, pues son cinco maneras de sumar valor al contenido agregado ...

1.- Pon Tú Opinión

Esto es exactamente literal - añades tu opinión sobre el artículo o noticia que estás posteando. ¿Es esto una buena noticia? Malas noticias? ¿Está de acuerdo o no con las conclusiones del autor?

Ejemplo: Supongamos que tienes un blog agregado que se centra en la pérdida de peso para las mujeres. Aquí hay dos historias (de ficción) de noticias y cómo puedes opinar sobre ellas:

Si posteas una noticia sobre un medicamento para bajar de peso que sale al mercado. Puedes hacer

comentarios sobre la forma en que este es un buen fármaco, porque usaste el suplemento y de una vez hizo que quemaras grasa.

Si publicas un artículo sobre una nueva dieta que está llevando al país a una tempestad. Tal vez no estás de acuerdo con la conclusión del autor de que esta dieta vale la pena intentarla, porque parece desequilibrada y peligrosa según tu punto de vista.

Como puedes ver en los ejemplos, no tienes que escribir un mensaje largo para compartir tu opinión. Puedes publicar el extracto de las noticias y luego compartir tu opinión y puede ser

tan corta como un par de frases.

Un artículo de opinión más largo (o incluso una crítica sincera) es mucho mejor, por supuesto. Pero si está buscando una manera rápida y poco ética para sumar valor, sólo envía una observación u opinión junto con tu contenido agregado.

Si quieres ofrecer algo más significativo para tus lectores, entonces considera el siguiente método ...

2.- Permite Que Los Lectores Descubran Que Efectos Tendrán

Sobre Ellos Las Noticias.

Los visitantes del sitio pueden leer las noticias que estás posteando, pero no siempre se dan cuenta de cómo esta noticia les afecta.

Te voy a dar un par de ejemplos:

Ejemplo #1: Tienes un blog para los dueños de negocios. La Comisión Federal de Comercio (FTC), un organismo gubernamental regulador en los Estados Unidos, publica nuevas normas concernientes a la publicidad. Necesitas decirle a tus lectores cómo esto afecta a sus negocios. Por ejemplo

...

- ¿Tendrán que cambiar la forma en que se anuncian?
- ¿Se les prohíbe promocionarse de cierta manera?
- ¿Necesitarán dejar de dar publicidad en determinados canales rentables?
- ¿Van a necesitar un abogado para poner sus campañas publicitarias a partir de ahora?

El punto es que tus lectores tienen un montón de preguntas. De esta manera puedes sumar valor a tu blog agregado

por discutir temas con ellos.

Ejemplo #2: Tienes un blog de fisiculturismo. Un suplemento para moldear el cuerpo muy conocido se retiró del mercado debido a que el fabricante dejó de hacerlo. Aquí hay algunas preguntas que tus lectores se estarán haciendo ...

- ¿Qué significa esto para los fisiculturistas?
- ¿Hay otro suplemento alternativo que funciona igual de bien?
- ¿Realmente necesitan los fisiculturistas este suplemento?
- ¿Hay una manera natural de ingerir

este suplemento, consumiendo ciertos tipos de alimentos?

- ¿Y es esto una indicación de que otros productos van a ir pronto saliendo del mercado?

Consigue la idea. Puedes publicar un artículo por debajo de los enlaces y extractos que explique cómo es probable que se vean afectados por la noticia, todos tus lectores. Puedes hacer lo siguiente:

- *Habla acerca de lo que sucedió en el pasado (o en un sector diferente) cuando ocurrió un*

evento similar. Por ejemplo, lo que sucedió antes, cuando la FTC tomó medidas enérgicas contra ciertos tipos de publicidad, ¿Los dueños de negocios, perdieron negocios? ¿O se adaptan, cambian y siguen adelante?

- *Ofrece predicciones sobre lo que sucederá en la industria en los próximos tres, seis y doce meses.* Manteniendo el ejemplo de la FTC, puedes hablar sobre cómo las empresas que utilizan determinados modelos o bien se tengan que adaptar o van a quedar fuera del

negocio (o ir a la quiebra) en un plazo de seis meses. Puedes incluso ofrecer noticias antiguas y casos de estudios para respaldar tus predicciones.

Estas cosas son útiles para tus lectores. Pero puedes ampliar tu ayuda aún más mediante el siguiente método ...

3.- Ofrece Consejos Adicionales, Pasos o Instrucciones

Este método es una extensión natural del método anterior, en la que explicas a tus lectores cómo las noticias les afecta. Cuando utilizas este método,

proporciona instrucciones, pasos, y otros consejos sobre cómo sacar provecho de una buena noticia o evitar el impacto negativo de las malas noticias.

Ejemplos:

- *Si posteas una noticia sobre cómo la meditación reduce el estrés.*
Para sumar valor, puedes publicar instrucciones sobre cómo llevar a cabo dos o tres tipos diferentes de meditación.

- *Si postearas un artículo sobre cómo los niños en el mundo occidental se están convirtiendo en obesos, y cómo esto los pone en riesgo ante una amplia gama de problemas de salud. Entonces, puedes publicar información y consejos útiles para los padres que quieren ayudar a sus niños a perder peso de manera segura y efectiva.*

También una buena manera de añadir valor si estás posteando el contenido de sitios de autoridad o blogs es decir "cómo" Eso es porque así puedes elaborar un artículo original. Puedes hacer esto de las siguientes formas:

- *Añadiendo tus propios consejos.*
Posteas un artículo que enumera 10 consejos para un vientre más plano. Si conoces cinco o diez consejos que no se mencionan en el artículo, entonces, puedes añadir estos consejos adicionales en tu comentario.
- *Poner ejemplos.* Si en el original "cómo" del artículo se enumeran los pasos sin ejemplos, puedes hacer que el contenido sea más útil mediante la inclusión de tus

propios ejemplos.

Ejemplo: Digamos que posteaste un artículo sobre cómo escribir una buena carta de ventas. Si el primer paso es el perfil de su mercado objetivo, pero el artículo no entra en detalles, puedes ofrecer ejemplos de los tipos de preguntas que los vendedores deberían hacerse acerca de su mercado objetivo (por ejemplo, edad, género, ingresos, educación, problemas, deseos, etc).

- *Cuenta historias para enseñar o hacer un punto más memorable.*
Estas podrían ser tus propias

historias, o puedes compartir una historia sobre alguien más. Puedes utilizar estas historias para conectarte con tus lectores, hacer un punto más tangible o hacer una lección más memorable.

Ejemplo: Supongamos que acabas de publicar un artículo sobre los peligros de una alimentación desequilibrada. Entonces, puedes compartir una historia acerca de cómo tu amigo terminó en el hospital después de comer mal durante un año.

- *Insertar tablas útiles, fotografías*

u otros medios auxiliares. En otras palabras, complementar un Artículo ofreciendo alguna ayuda Visual.

Ejemplos:

1. Si en un artículo se menciona una serie de estadísticas, puedes crear tus propios gráficos para representar estos datos de una manera más significativa.
1. Si un "cómo" en un artículo enumera un proceso algo complejo,

es posible crear un mapa mental para tus lectores.

1. Si un artículo habla de un ejercicio específico, como un peso muerto, puedes publicar una serie de fotos que muestren la forma correcta de ejecutar este ejercicio de levantamiento de peso.
1. Si un artículo de la salud habla de una parte oscura del cuerpo, puedes publicar un diagrama para etiquetar esta parte del cuerpo.

El punto es, puedes hacer el contenido más valioso para tus lectores mediante la adición de tus propias instrucciones o ayudas visuales.

Ahora, tal vez no eres realmente un experto en un tema en particular, por lo que no te sientes cómodo dando tus opiniones, instrucciones o cualquier otra cosa. Si es así, te encantará esta nueva idea ...

4. Proporcionar Otra Opinión o Asesoramiento

Incluso si eres un experto en el nicho, no pierdes nada compartiendo opiniones y consejos de otros expertos. Ayuda a añadir credibilidad a tu blog. Y si los expertos son bien conocidos en el nicho, obtener contenido exclusivo de estos expertos te ayudará a atraer más visitas a su blog.

Ejemplo: Digamos que tienes un blog que está dirigido a los vendedores en línea. Y digamos que alguien en el nicho comparte una estrategia controversial de marketing. Por supuesto que puede publicar tu propia opinión. Pero vas a añadir aún más valor si publicas las opiniones y los comentarios de uno o

más conocidos expertos en el nicho,
como Néstor Vallester,.

*"Nestor Vallester advierte el uso de
esta estrategia porque ..."*

*"Fran Kern dice que la estrategia
funciona, pero sólo si se le da la
siguiente vuelta de tuerca ..."*

*"Jim Straw dice que utilizo una versión
de esta estrategia de marketing antes
de la Internet ..."*

Por supuesto, no tienes que limitar tus
expertos sólo para proporcionar una
"frase rápida". Si están dispuestos,

puedes pedirles que proporcionen instrucciones o consejos adicionales.

Básicamente, puedes entrevistar a un experto para proporcionar un artículo en tu blog. (a cambio de un enlace de intercambio).

Si es más conveniente para el experto, se le puede entrevistar por teléfono.

Entonces, puedes proporcionar ya sea un enlace directo a una grabación MP3 descargable de tu entrevista, ofrecer las transcripciones a tus lectores, o puedes ofrecer tanto la grabación y las transcripciones a tus lectores.

Tu experto no tiene por qué ser muy conocido en el lugar, sin embargo. También puedes entrevistar a los expertos locales y las figuras de autoridad, incluso si ellos no tienen un "nombre" a nivel local.

Ejemplos:

1. Acabas de publicar noticias sobre las últimas regulaciones del FTC. Puedes entrevistar a un abogado local para obtener su opinión acerca de cómo esto afectará a los vendedores en línea.
2. Acabas de publicar un artículo sobre un complemento en el

fisiculturismo. Puedes publicar un comentario de un propietario de un gimnasio culturista -local para obtener su opinión sobre cómo esto afecta a sus clientes. Podrías incluso saber cómo se sienten muchos de sus clientes que utilizan actualmente este suplemento de fisiculturismo en particular.

3. Acabas de publicar un artículo sobre el comportamiento del perro. Puedes hablar con una variedad de expertos, incluyendo un entrenador de perros locales, un veterinario y el dueño de un refugio de rescate para conocer sus opiniones sobre esta noticia.

4. Publicaste un artículo sobre la economía y cómo está afectando a la jubilación de las personas. Puede entrevistar a expertos financieros como los bancos de inversión y asesores financieros para obtener sus opiniones sobre cómo la gente debería estar ahorrando para la jubilación.

Una de las mejores maneras de acercarse a estos expertos y figuras de autoridad es por teléfono. Eso es porque puedes ser capaz de obtener una entrevista u opiniones rápidamente por teléfono. Y ya que está en el teléfono, también serás capaz de hacer preguntas

de seguimiento.

Si usas esta propuesta, ten en cuenta estos puntos:

- *Prepara la grabación de la llamada.* Si la persona está de acuerdo a la entrevista, no quieres ir a tientas a tu ordenador o buscar otro dispositivo de grabación, tratando de encontrar la manera de grabar la llamada. Resuelve esto con antelación, así puede grabar la llamada con sólo tocar un botón o un clic de su mouse.

- *Pide permiso para grabar la llamada.* Eso es importante. Si la persona está de acuerdo a la entrevista, debes decirle que está siendo grabada. Y hacerle saber cómo van a utilizar esta grabación. Puedes utilizar esta grabación, en lugar de tomar notas, lo que significa que simplemente puede resumir la entrevista en tus propias palabras, con citas directas ocasionales. Sin embargo, si vas a utilizar la grabación o las transcripciones directamente, entonces debes preguntar a la persona entrevistada si te da el permiso.

- *Dar al entrevistado algo por su tiempo.* Por lo general, esto significa que anuncias los negocios de la persona, ligándolo a el sitio web de él.

Una alternativa consiste en enviar un correo electrónico al prospecto que quieres entrevistar. A continuación he incluido un ejemplo de correo electrónico que puedes utilizar.

NOTA: también puedes utilizar esto como una plantilla para llamar a un experto. De cualquier manera, quieres

hacer tu petición corta y directa.

Asunto: Me gustaría
solicitar una entrevista
...

Hola [nombre],

Mi nombre es [su nombre],
y soy propietario del blog
[nombre del blog y del
nicho] y el link. La razón
por la que te estoy
escribiendo hoy es para

pedir de cinco o diez minutos de su tiempo para obtener una opinión sobre [tema].

Sin duda has escuchado las noticias sobre [tema], que [explicar en una frase rápida sobre cómo afecta al nicho]. Mi pregunta para usted es, [inserte su pregunta].

Agradecería mucho conocer su opinión sobre esta cuestión. A cambio de su tiempo, obtendrás un

enlace directo a su blog
en el [nombre del Blog]

Usted puede enviar su
respuesta por este medio, o
llámeme al [número de
teléfono] o envíeme su
número de teléfono, si
prefieres que te llame.

Gracias por su tiempo!

[Su nombre]

Como se mencionó antes, incluso puedes ofrecer a tus lectores del blog una grabación de MP3, si haces la entrevista por teléfono. Lo que nos lleva a nuestra última forma de sumar valor a tu contenido agregado ...

5.- Crear Una Presentación Multimedia

No a todo el mundo le gusta leer el contenido. Es por eso que puedes pensar en ofrecer a tus lectores contenidos multimedia, para acomodar a los que no se preocupan por el contenido del texto. Como se mencionó anteriormente, una

opción es ofrecer contenido de audio. Otra opción es ofrecer contenido de vídeo. Eso es en lo que me centraré en esta sección.

Obviamente, si estás navegando por los sitios multimedia como YouTube.com para buscar contenido, entonces probablemente ya tienes algunos vídeos en tu sitio. Pero puedes agregar tus propios vídeos exclusivos como una forma de sumar valor al blog.

¿Qué tipo de vídeos puede añadir?
Algunas buenas ideas son ...

- *Proporcionar resúmenes de vídeo.*

Ten cuidado aquí: no se puede hacer algo como las noticias o artículos leídos, porque eso es una infracción de copyright. Sin embargo, puedes resumir de forma rápida - tal como lo hiciste con tu textos o resúmenes - a continuación, dirige a tus lectores a un enlace para obtener más información.

- *Proporcionar un resumen semanal:* La idea aquí es justo lo que parece: Ofreces un resumen de las principales noticias durante el fin de semana. Este es un gran

ahorro de tiempo para las personas que te visitan una vez a la semana, ya que pueden obtener las noticias más importantes resumidas en un breve vídeo. Naturalmente, proporcionas enlaces donde pueden ver la noticia completa.

Sugerencia: Si, por supuesto que puedes brindar este resumen semanal en formato de texto, también. Mejor aún, comenzar a crear una lista de correos y ofrecer este servicio para conseguir nuevos suscriptores!

- *Ofrecer "Video-artículos".*

Anteriormente, aprendiste sobre sumar valor al ofrecer tu opinión sobre un artículo de noticias o proporcionar consejos y recomendaciones adicionales para ayudar a tus visitantes. Puedes hacer lo mismo aquí, ofreciendo tus opiniones y las instrucciones a través de vídeo en lugar de contenido de texto.

Consejo: No eres aficionado a tener tu cara en la cámara? No hay problema. Puedes crear un vídeo de presentación-diapositivas con diapositivas de Power Point y un software de grabación de pantalla como Camtasia Studio (

<http://www.techsmith.com/camtasia.html>
).

- *Ofrecer demostraciones en video.*
En lugar de ofrecer ayudas visuales estáticas (como fotografías) para ayudar a tus visitantes, puedes ofrecer demostraciones en video. Entonces, por ejemplo, si acaba de publicar un artículo sobre comidas saludables para el corazón, podrías utilizar un video para demostrar cómo cocinar una receta saludable específicamente para el corazón .

Resumen Rápido

Acabas de descubrir cinco maneras de hacer que tu blog de agregar contenidos sea aún más valioso para tus visitantes. Ahora, tal vez estás pensando que esto es todo fino y bueno ... pero vas a empezar a preguntarte, ¿cómo hacer dinero con este sitio?

Tu respuesta viene a continuación

CONVIERTE EL TRAFICO EN DINERO EN EL BANCO

Si construyes un sitio de agregar contenidos de alta calidad, como se describe en esta guía, y si conduces tráfico al mismo, a continuación, comenzarás a crear un público leal. Además es probable que tu blog asuma una vida propia, ya que la gente le dice a sus amigos acerca de tu

blog, te enlazan con él en su página de Facebook, tweeten al respecto, discutan historias en foros, etc

Lo cual nos lleva a la pregunta: ¿cómo monetizar un sitio contenido agregado?

La respuesta corta es que obtener beneficios económicos de el se consigue de la misma manera que obteniendo beneficios económicos de cualquier otro sitio. Y la respuesta larga es que depende de tu público y tu modelo de negocios preferido. He aquí cinco maneras de hacerlo ...

Promueve Tus Propias Ofertas

Aquí puedes anunciar tus propios productos o servicios. Pero no importa lo que estás vendiendo, la clave es que necesitas dar a tu público lo que quiere. En la mayoría de los casos, esto significa poner ofertas en frente de ellos que ya conozcan para comprar.

Ejemplo: Si tienes un blog de entrenamiento de perros, entonces puedes vender libros de entrenamiento de perros, vídeos y contenido similar, ya que estos son los productos de más probabilidades de ventas

Por supuesto, no tienes por qué limitarte en los productos. Por supuesto que puede vender servicios, tales como servicios independientes, coaching y consultoría.

Ejemplo # 1: Tienes un blog de fisiculturismo. Puedes ofrecer servicios de coaching, donde se crean rutinas personalizadas para los fisiculturistas.

Ejemplo # 2: Tienes un sitio de marketing. Puedes ofrecer consultoría de marketing con los dueños de negocios en línea.

Ofertas De Publicidad De Afiliados

Si no tiene tu propio producto, no hay problema. Debido a que todavía se pueden vender productos o servicios en tu sitio, excepto que esta vez lo vas a hacer como afiliado. Esto realmente abre las posibilidades, porque se puede vender tanto productos digitales como productos físicos.

La ventaja de vender productos digitales (como libros electrónicos a través de Clickbank.com , DigiResults.com o JVZoo.com) es que usted tiende a tener una tasa de comisión más alta. Por lo general, las tasas de comisión

comienzan alrededor de 50%. Puedes incluso ver 100% de comisión de los vendedores que están buscando construir sus listas de clientes.

Productos físicos tienden a tener tasas de comisión mucho más pequeños, simplemente porque los vendedores tienen una gran cantidad de gastos generales. Entonces, puedes ver los porcentajes de comisión de tan sólo 5%. Sin embargo, dependiendo de lo que estás vendiendo, puedes ver mayores tasas de conversión en productos digitales. Esto especialmente si está vendiendo por medio de afiliados, ofreciendo sus productos en un sitio

conocido como Amazon.com.

Colocar Anuncios De AdSense

Con ofertas de afiliados, sólo se les paga cuando alguien compra un producto. Sin embargo, con los anuncios de AdSense se le paga cada vez que alguien hace clic en uno de sus anuncios.

Sólo se puede obtener unos centavos por clic, dependiendo de tu nicho. Sin embargo, no tienes que vender nada para ganar este dinero - sólo quiere que la gente haga clic en tus anuncios.

Puedes inscribirte en este programa, en <http://www.google.com/adsense/start/>

Asegúrate de probar colocar bloques de anuncios para ver qué lugares en tu blog generan la mayor cantidad de clics.

También puedes probar los anuncios de AdSense en contra ofertas de afiliados y de otros métodos de monetización, sólo para estar seguro de que estás haciendo el mayor esfuerzo para conseguir tu tráfico.

Sugerencia: Otra forma de recibir el pago sin que nadie compra nada es mediante las ofertas de visualización de

la CPA (coste por adquisición o acción) .Por lo general, se le paga cuando su prospecto completa una acción específica, como llenar una solicitud de tarjeta de crédito o unirse a una lista de correo.Puedes encontrar este tipo de ofertas en los sitios de la CPA como maxbounty.com.

Vender Publicidad

Sin embargo, otra forma de monetizar tu tráfico es mediante la venta de espacios publicitarios. Esto funciona especialmente bien si tienes un sitio de alto tráfico con visitantes de un nicho en

especial.

Una forma de vender tu tráfico es mediante el uso de un servicio de terceros como blogads.com , casalemedia.com o tribalfusion.com .

Sin embargo, obtendrás más dinero si vende tu tráfico por tí mismo, directamente. Puedes comenzar con sólo poner un enlace en la página principal que dice a los anunciantes que estás vendiendo espacio publicitario, tales como anuncios de texto y banners. Si tu sitio recibe tráfico lo suficientemente alto, puede apostar que los anunciantes se acercarán a ti.

Construir Una Lista De Correo

Todo lo que tienes que hacer para empezar es utilizar un gestor de listas de correo como trafficwave.net o GetResponse.com. Entonces ofrecer un tentador regalo de promoción, como un informe o vídeo de valor o para persuadir a la gente a unirse a tu lista.

Ejemplos:

- Gratis un ebook de "generación de tráfico" para los vendedores en línea

- Ofrezca un vídeo de "Los Mejores tiros de golf" para las personas que visitan tu blog de golf.
- Ofrecer acceso gratis a un sitio de membresías de pérdida de peso para las personas que visitan tu blog de dietas.

Puedes promocionar tus propias ofertas, promover ofertas de afiliados o incluso vender el espacio de publicidad en tu boletín de noticias. Además, puedes construir una buena relación con tus lectores a través de:

- Ofrecer contenidos exclusivos que

no se encuentran en ningún otro lugar del blog.

- Enviando mensajes diarios o semanales. (Esta es una gran manera de recordarle a la gente volver a tu sitio.)
- Ofrecer concursos y otras formas divertidas de atraer a tus visitantes.
- Enviar ofertas especiales, tales

como códigos de cupones de descuento.

Sólo asegúrate de mantener un contacto regular con tus suscriptores, enviándoles un correo electrónico al menos una vez por semana. De esa manera no les das la oportunidad de que te olviden.

Recapitulación Rápida

Y ahí lo tienes - cinco maneras rápidas y fáciles de hacer dinero agregando contenido. Recuerda que la venta de tus propios productos tienden a ser más rentables. Pero no importa lo que elijas,

debes también tratar de construir una lista de un boletín de noticias. De esa manera, puedes conseguir clientes potenciales y otra vez promocionar tus ofertas.

Ya puedes arrancar tu blog de agregar contenidos ...

CONCLUSION

hasta ahora has oído mucho sobre agregar contenidos. Y ahora por fin sabes cómo ejecutar tu propio sitio de agregación de contenidos rentable! Así que vamos a recapitular lo que has aprendido en este informe:

- *Descubriste dónde conseguir todo el contenido que necesita para crear tu sitio.* Como los sitios de noticias, sitios de autoridad, revistas científicas, y hay otro montón de lugares más para noticias y contenido.

- *Encontraste la manera de sumar valor al contenido.* Desde añadir tu opinión, hasta entrevistar a un experto, estas cinco estrategias conseguirán que tus visitantes vuelvan una y otra vez.
- *Aprendiste cómo hacer dinero con tu sitio.* Un sitio de contenidos agregados no sirve para nada si no puedes convertir el tráfico en dinero en efectivo. Es por eso que aprendiste sobre promocionar ofertas de afiliados, vender

espacios publicitarios y más. (Psst
- no se olvide de construir una
lista!)

El punto es, que ahora sabes
exactamente cómo crear tu propio sitio
de agregar contenidos rentable.

No hay nada que te impida hacerlo, así
que comienza hoy. Debido a que cuanto
más rápido lo hagas, más pronto tendrás
la oportunidad de unirte a las filas de
sitios de agregación de contenidos de
alta calidad como el Huffington Post!

TIP ADICIONAL

Gracias por haber adquirido este Reporte y haberte tomado el tiempo de estudiarlo.

Mi recomendación es que pongas de inmediato en práctica la mayor cantidad de estas estrategias en tu negocio.

Recuerda no todos nacimos siendo expertos, pero podemos aprender.

La mayoría de los emprendedores cuando leen estos principios, los ponen en practica de inmediato, pero lamentablemente algunos no. Tu sabes

son aquellas personas que prefieren seguir navegando por internet sin encontrar algo que funcione para ellos y sus vidas.

Si estas pasando por algo parecido te recomiendo que hagas un cambio desde hoy. Al inicio de este reporte te di un bono de regalo de como hacerlo (si aún no lo has obtenido puedes adquirirlo aquí).

Ahora como regalo adicional te voy a dar 2 tips fáciles y rápidos de como ser mas productivo en tu negocio.

Primero Tip:

Escribe en un pequeño papel no mayor que el bolsillo de tu camisa las 3 tareas mas importantes que realizarás mañana (si tienes mas de tres significa que ninguna es importante). Hay un viejo dicho que dice así: *El que mucho abarca poco aprieta*”.

Segundo Tip:

Ahora que has reducido tus tareas a solo 3, el siguiente paso es reducir el tiempo para llevarlas a cabo. Si usualmente estas acostumbrado a realizar éstas tareas en 6 horas, entonces ponte la meta que lo harás esta vez en la mitad del

tiempo, o sea 3 horas.

Con estos 2 tips tu productividad se incrementará un 500% o más. Al principio no será fácil, pero con la práctica te convertirás en un maestro de hacer mas en el menos tiempo posible.

RECURSOS

Aquí algunas publicaciones adicionales que estaremos lanzando próximamente. Si deseas ser notificado antes del lanzamiento para aprovechar el precio de oferta o pre-venta, entonces deja tus datos aquí en [Registro de Pre-venta.](#)

- **Comprando Gratis - 27 Maneras De Comprar Sin Tener Que Pagar.**
- **Alianzas Estratégicas A.E. - Como Crear Tu Negocio Con Alianzas Estratégicas Hoy.**
- **Webinarios Que Venden - Como**

Crear Webinars Exitosos Hoy.

- **TurboVentas** - Descubre 30 Formas de Persuadir Tus Ventas Hoy.
- **Coaching Que Vende** - Como Crear Exitosos Programas De Coaching Hoy.
- **Membresías Que Venden** - Como Crear Un Exitoso Sitio de Membresías Hoy.
- **De Zero A \$1000** - Como Hacer Tus Primeros Mil Online.
- **Cambiando El Juego** - Descubre Las 10 Claves Para Un Negocio Exitoso Hoy.
- **Contenidos Que Venden** - Como Hacer Dinero Agregando

Contenido Gratis

SOBRE LOS AUTORES....

Nubia & Nestor Vallester son conocidos como los mas prácticos consultores en la industria del Marketing y Ventas Profesionales Por Internet.

Ellos son famosos por hacer crear productos fáciles y rápidos de implementar sin necesidad de gastar una fortuna en publicidad.

Nubia & Nestor Vallester son fundadores de la Academia Internacional de Expertos cuya finalidad

es ayudar a otros emprendedores, mentores, autores, consultores, coaches, y expertos o profesionales independientes a salir adelante en sus negocios a través de entrenamientos, consultorías y webinar enfocados en el Marketing y la Ventas Profesionales por Internet.

Según dicen Nubia & Nestor:

.... "No voy a decirte que lo sabemos todo, pero si nos gusta compartir lo que aprendemos con los demás. Esto esta basado en una Ley o Principio llamado DARMA o la acción de DAR. Este principio esta contenido en

muchas filosofías alrededor del mundo y lo que significa prácticamente es lo siguiente: “Mientras mas damos mas recibimos.”

Esto quiere decir que si este Reporte llego a tus manos es porque estas preparado para recibirlo en este momento y ponerlo en práctica hoy.

Como últimas palabras no me queda mas decirte que si necesitas alguna ayuda adicional puedes escribirme a info@vallester.com

Saludos y Éxitos en tus metas,

Néstor Vallester y Nubia Vallester
*Marketing Consultants & Fundadores
de la Academia Internacional de
Expertos.*