

PUBLICACION DE POCO CONTENIDO

***CONSTRUYE UN NEGOCIO RENTABLE VENDIENDO
¡REVISTAS, AGENDAS Y CUADERNOS EN AMAZON!***



Copyright © Todos Los Derechos Reservados.

SUS DERECHOS: Este libro está restringido a su uso personal. No incluye ningún otro derecho.

AVISO LEGAL: Este libro está protegido por la ley internacional de derechos de autor y no puede ser copiado, reproducido, regalado o utilizado para crear obras derivadas sin la autorización expresa del editor. El editor conserva todos los derechos de autor de este libro.

El autor ha hecho todos los esfuerzos razonables para ser tan preciso y completo como sea posible en la creación de este libro y para asegurar que la información proporcionada esté libre de errores; sin embargo, el autor/editor/revendedor no asume ninguna responsabilidad por errores, omisiones o interpretaciones contrarias del tema aquí tratado y no garantiza ni representa en ningún momento que el contenido sea preciso debido a la naturaleza rápidamente cambiante de Internet

Cualquier desprecio percibido hacia personas, pueblos u organizaciones específicas es involuntario.

El propósito de este libro es educar y no hay garantías de ingresos, ventas o resultados implícitos. Por lo tanto, el editor/autor/revendedor no se hace responsable de los malos resultados que pueda obtener al aplicar las técnicas o al seguir las directrices establecidas en este libro.

Todos los nombres de productos, sitios web y empresas mencionados en este informe son marcas comerciales o derechos de autor de sus respectivos propietarios. El autor/editor/revendedor no está asociado o afiliado a ellos de ninguna manera. Los productos, sitios web y nombres de empresas mencionados tampoco patrocinan, avalan ni aprueban este producto.

DIVULGACIÓN DE LA COMPENSACIÓN: A menos que se indique expresamente lo contrario, debe asumir que los enlaces contenidos en este libro pueden ser enlaces de afiliados y que el autor/editor/revendedor ganará una comisión si hace clic en ellos y compra el producto/servicio mencionado en este libro. Sin embargo, el autor/editor/revendedor se exime de cualquier responsabilidad que pueda resultar de su participación en cualquiera de estos sitios web/productos. Debe actuar con la debida diligencia antes de comprar los productos o servicios mencionados.

Esto constituye el acuerdo de licencia completo. Cualquier disputa o término no discutido en este acuerdo queda a la sola discreción del editor.

ProductosDeReventa.Com

Tabla de Contenidos

Tabla de Contenidos	4
Introducción	5
Cómo Comenzar	9
Descubrir Nichos Calientes	15
Cómo Dirigir el Tráfico a Amazon	22
Maximizar las Ventas Rápidamente.....	31
La forma correcta de fijar el contenido	38
Recursos	42

Introducción

¿Ha estado buscando una manera de **generar ingresos pasivos** sin tener que dedicar mucho tiempo a la construcción de productos o a la creación de un sistema que canalice a los compradores todos los días?

Si es así, entonces querrás leer cada palabra de este reporte especial porque estaremos revelando una de las formas más fáciles de ganar dinero con una de las mayores plataformas en línea: Amazon.

Hablamos de crear libros de poco contenido que se vendan como churros!

Los libros de poco contenido incluyen los siguientes:

- Revistas
- Calendarios

- Libros para colorear
- Agendas
- Cuadernos de dibujo
- Cuadernos de composición
- Bloc de notas
- Libros de oraciones
- Exploradores
- Imprimibles

Y cualquier otra cosa que implique muy poco o ningún contenido.

De hecho, con los libros de poco contenido se pueden crear **una plantilla interior** y utilizarlo una y otra vez (aunque deberías variar los interiores para atender a nichos específicos.)

- Esto es lo bueno de publicar libros de poco contenido:
La publicación de poco contenido no requiere mucho tiempo. Una vez que haya creado su inventario inicial de

productos, puedes ampliar fácilmente tus ofertas o subcontratar todo.

- No requiere ninguna experiencia previa. Puedes utilizar plantillas existentes que vienen con derechos de uso comercial y venderlas como propias.
- No cuesta mucho dinero empezar. De hecho, es posible que ya tengas todo lo que necesitas y, si no, puedes registrarte en una cuenta gratuita de Amazon KDP.
- No requiere ninguna habilidad de escritura en absoluto. Dado que se trata de libros de poco contenido, se basan en estilos de diarios rayados en lugar de cualquier texto o gráfico.
- Podrías literalmente subcontratar todo y ponerlo en piloto automático.

¿Cómo es eso de los ingresos pasivos?

La verdad es que, con la publicación de poco contenido, puedes empezar en menos de un par de horas. La curva de aprendizaje es

mínima y, una vez que te hagas conocedor en el proceso, podrás ampliar rápidamente tu inventario creando cientos de diarios y cuadernos adicionales.

De hecho, puedes publicar literalmente libros de poco contenido en cuestión de minutos.

Estás listo para crear un negocio rentable vendiendo libros de poco contenido que siempre están en demanda?

Comencemos!

Cómo Comenzar

La forma más fácil para crear libros de poco contenido es entrar a *Amazon* para ver un par de libros rentables de poco contenidos, que están siendo comercializados por los emprendedores.

Haga clic en el botón "*Look Inside*" para ver cómo son las plantillas interiores. A continuación, escanea también rápidamente la descripción del libro.

Aquí se muestra uno, para comprobarlo:

Titulo: Mi diario de estudio de la Biblia

URL: <https://www.amazon.com/dp/1546564276>

Ingresos mensuales estimados: \$2,489.89

1. ¿Puedes ver lo sencillos que son estos diarios? Tienen una cubierta atractiva y un interior básico. Los diarios de bajo contenido pueden ser tan detallados o sencillos como tú

quieras. De hecho, puedes crear una plantilla de diario cuadriculado y subirla una y otra vez con diferentes portadas!

Esto es exactamente lo que vas a hacer:

- Crea libros de 100, 150 páginas con poco contenido utilizando plantillas prefabricadas. Puedes encontrarlas en tiendas como: [tregolam](#)

Estos paquetes vienen con derechos de marca privada para que puedas cambiar la marca como propia y vender a tu propio precio.

Nota: No recomiendo la publicación de libros de más de 150 páginas ya que dificulta la escritura de los clientes una vez que llegan a la mitad debido al tipo de encuadernación. Actualmente Amazon no ofrece libros encuadernados en

espiral.

- El objetivo es publicar **al menos 25 a 50 libros de bajo contenido** en 30 días. No te preocupes, si esto es demasiado para ti, y muy de pronto, por favor, siéntate libre de establecer tus propias metas.

Esa es la clave: Establecer un **objetivo realista** y luego reservar un tiempo cada día para trabajar en su continuidad.

La coherencia es la clave. Aunque sólo publiques 1 libro de bajo contenido al día, son 30 libros al final de tu primer mes!

- Crea portadas atractivas y que llamen la atención, para dirigirse a nichos de mercado específicos, junto con los interiores/plantillas profesionales de alta calidad. Tus portadas no siempre serán bonitas, ni siquiera pulidas, sin embargo, se destacarán al instante para un segmento de tu nicho.

Nota: Subir diarios sencillos a rayas es una buena manera de empezar, pero si realmente quieres aumentar tus ingresos querrás invertir en interiores profesionales que ofrecen diseños personalizables.

- Escribe **palabras clave centradas en el texto** para cada libro que publiques. Estos estarán llenos de palabras clave relevantes y específicas que atraerán tráfico y te ayudarán a conectar con la audiencia correcta de compradores.
- Una vez que haya visto unas cuantas ventas, identifica tus *bestsellers* y concéntrate **creando más de ellos**. Construye una marca en torno a una "serie" de libros temáticos de bajo contenido y maximiza tus ingresos!

Ahora, cuando se trata de hacer la mayor cantidad de dinero posible en Amazon, querrá centrarte en sólo 3 cosas principales:

1: Encontrar nichos de mercado calientes. Este es el paso más importante cuando se trata de ganar dinero con libros de bajo contenido. Querras atender a **los aficionados más acérrimos en los mercados más calientes** que compren cualquier cosa que contenga imágenes o frases sobre sus aficiones e intereses.

2: Creación de portadas únicas y atractivas. No necesariamente bonitos. Eso es porque un montón de portadas bonitas probablemente no te harán ganar mucho dinero. En su lugar, debes orientar tus portadas hacia lo que la gente de ese nicho se siente atraída al instante.

3: Construir una marca. Construir una marca relacionados a los libros de bajo contenido más vendidos. De esta manera, no sólo puedes vender más productos de bajo contenido, sino que podrías ramificarte y maximizar tus ingresos promocionando productos de afiliados relevantes.

Y un cuarto paso a tener en cuenta una vez entendido esto:

4: Experimentar con diferentes interiores. De momento, puedes empezar con plantillas básicas cuadriculadas, pero una vez que te hayas ejercitado en la publicación de libros de bajo contenido, puedes empezar a jugar con diferentes diseños interiores que te ayuden a diferenciarte.

La clave está en **maximizar nuestros ingresos y minimizar el tiempo** que se pasa construyendo libros de poco contenido.

Así que no te preocupes por crear plantillas elaboradas o por dedicar demasiado tiempo a las portadas cuando estés empezando. El grueso de tu tiempo debes dedicar siempre a investigar los mercados y descubrir los nichos de interés.

Descubrir Nichos Calientes

Encontrar nichos rentables y poco atendidos, es la clave para maximizar tus ingresos con libros de bajo contenido.

Así es como se hace:

Paso 1: Investigar con coherencia

Hay muchas formas de descubrir nichos de mercado calientes, pero empezaremos por Amazon, ya que es donde publicaremos nuestros libros de bajo contenido.

Si tienes previsto publicar a través de Lulu.com, Etsy u otras editoriales, debería seguir utilizando *Amazon* para medir la rentabilidad y la demanda general.

Esta es una herramienta para simplificar el proceso: Publisher Rocket

Publisher Rocket es una herramienta favorita de todos, para evaluar la rentabilidad de las revistas y otros libros de poco contenido en Amazon.

Después de investigar tantas herramientas diferentes basadas en *Amazon*, ***Publisher Rocket*** parece ser la más fiable cuando se trata de profundizar en nichos de libros de poco contenido para saber cuántos libros son más probables que se vendan cada mes.

Dicho esto, no es raro ver una ligera fluctuación en las ventas estimadas de libros de una semana a otra en 200 y 300 dólares en función de la actividad reciente y la clasificación.

Con ***Publisher Rocket***, también puedes descubrir las palabras clave que utilizarás en el listado y las descripciones de tus libros en *Amazon* para aumentar la visibilidad y vender más libros. Es una herramienta muy útil para ayudar a detectar los nichos de mercado calientes.

Estos son algunos otros lugares a los que puedes acudir para encontrar nichos con “*fans acérrimos*” que comprarán gustosamente libros de poco contenido:

Grupos de Facebook

Esta es, con mucho, una de las formas más fáciles de buscar nichos de mercado calientes. Busca grupos muy especializados que tengan 200 o más miembros y sean activos.

Puedes localizar grupos en: <https://www.facebook.com/groups>. **Hacer clic en "Discover"** e introducir algunas palabras clave para encontrar grupos relevantes.

También puedes profundizar en los nichos de mercado utilizando la herramienta AudienceInsights de Facebook, una vez iniciado en tu cuenta.

Esta es una gran manera de identificar subnichos con personas que pueden ser una audiencia viable para tus libros.

Subreddits:

Es ideal la plataforma de subreddits cuando se investiga mercados potenciales, se tiene una visión instantánea de los temas y las tendencias más candentes. Los *subreddits* son comunidades basadas en nichos de mercado, por lo que encontrarás un montón de información útil en ellos.

Puede consultar aquí: <https://www.reddit.com/subreddits/search>

Consejo: También puedes instalar la RedditEnhancementSuite. Es una herramienta gratuita que facilita el filtrado de palabras clave irrelevantes y publicaciones antiguas.

Lo encontrará aquí:

<http://redditenhancementsuite.com/features/>

Etsy: <https://www.etsy.com/es/>

No sólo podrás encontrar nichos de mercado para tus diarios

navegando por las diferentes categorías de *Etsy*, sino que también podrás elegir rápidamente los imprimibles más populares que la gente está comprando y crear diarios en torno a esas plantillas tan demandadas.

También puedes vender allí tus libros de poco contenido como imprimibles descargables simplemente creando tu propia tienda!

Google: <http://www.Google.com>

Puedes utilizar la barra de búsqueda de Google de la misma manera que utilizas la de *Amazon*.

Consejo: Cuando estés investigando, querrás crear un archivo de fichas (*simplemente utiliza un bloc de notas*) para hacer un seguimiento de las posibles palabras clave.

Si no sabes por dónde empezar, o qué palabras clave introducir para encontrar nichos potenciales, empieza por anotar todas las “**palabras genéricas**” que se te ocurra. Los nichos *genéricos* son

los nichos más grandes en los que luego se profundizará.

Por ejemplo, las revistas de agradecimiento forman parte de un nicho genérico. Son un buen punto de partida, sin embargo, para destacar, es necesario que tus libros de poco contenido se dirijan a un segmento muy específico de ese mercado.

Así que, en lugar de publicar un diario de agradecimiento genérico, considera la posibilidad de crear cualquiera de los siguientes elementos para que se crucen los nichos:

- Diarios de gratitud para madres primerizas.
- Diarios de agradecimiento para el primer año de los recién casados.
- Tarjetas de agradecimiento para servicios funerarios.
- Tarjetas de agradecimiento para personas que sufren depresión.

Todos los ejemplos anteriores incluyen nichos que se entrecruzan, como las personas a las que les gustan los diarios de gratitud y las madres primerizas, o los recién casados, o las personas que sufren ansiedad o depresión.

La idea es siempre sub-nicho. Si remueves bajo la superficie de un nicho más amplio para poder adaptar tus libros de poco contenido a un público específico, siempre superarás a los que se limitan a los mercados más amplios de primer nivel.

Cómo Dirigir el Tráfico a Amazon

Cuando se trata de mejorar el ranking de tu libro de poco contenido en *Amazon* y atraer tráfico dirigido que convierta, hay muchos factores que intervienen en el ranking.

Obviamente, cuanto más alto sea el ranking, más exposición recibirás.

NOZAMA lo más vendido en Amazon, y todas las diferentes variables cuando se trata de la clasificación en Amazon. Te sugiero que lo leas para entender mejor cómo funciona todo.

Una cosa en la que todos los vendedores de *Amazon* estarán de acuerdo es que las palabras clave juegan un papel preponderante para ayudar a los compradores a encontrar tus libros.

La gran noticia es que hay un método buenísimo cuando se trata de comercializar en *Amazon* y aumentar la visibilidad y la clasificación de un libro (*lo que significa, más ventas*). Todo se reduce a saber **exactamente** cómo activar los algoritmos de *Amazon*.

Y se empieza por reconocer un hecho importante:

Amazon no es sólo un mercado, es un motor de búsqueda!

Si quieres aumentar la clasificación de tu libro, debes tener esto en cuenta. Al igual que *Google*, *Amazon* relaciona las frases de palabras clave con los productos que son relevantes para las consultas de búsqueda de los usuarios.

De hecho, cuando se trata de asegurar un ranking más alto en *Amazon*, ganar atracción y maximizar la exposición, todo se reduce a 2 cosas principales: **palabras clave y categorías**.

Las palabras clave ayudarán a **mejorar drásticamente la capacidad de descubrimiento de tu libro**. También facilitan la inclusión de tu libro en las subcategorías más populares, en lugar de limitarse a las principales a las que puede acceder a través de su tablero *KDP*.

Por desconocimiento, los autores suelen infrautilizar las palabras clave o utilizarlas de forma incorrecta, lo que hace que tus libros no sean vistos por los lectores.

La verdad es que, sin palabras clave específicas, nadie encontrará tus libros. Y sin un posicionamiento adecuado en la categoría, nadie entenderá tu marca.

Afortunadamente, encontrar las mejores palabras clave para tu libro no tiene por qué llevarte mucho tiempo.

El objetivo es descubrir entre 10 y 15 frases de palabras clave comúnmente usadas por los lectores potenciales, y luego usarlas

en el listado de tu libro y en otras áreas de trabajo, para activar los algoritmos de *Amazon*.

Para empezar, *Amazon* te permite incluir hasta **7 palabras clave** para cada libro que publiques. Estas palabras clave se introducen cuando se crea la lista de libros a través del tablero KDP.

Tampoco tienen que ser palabras clave individuales, ni deberían serlo. Puede introducir frases de palabras clave para aprovechar al máximo el espacio que se le ofrece.

Ejemplo: En lugar de utilizar "diarios" como una de sus palabras clave, podría utilizar "*diarios para madres embarazadas*".

En los círculos de autores, nos referimos a esto como nuestras palabras clave ocultas porque no son vistas por los lectores. Sólo las conocen los autores que las utilizan.

Luego están las palabras clave del "*front-end*". Se trata de las

palabras clave utilizadas en el propio listado del libro, en los comentarios editoriales e incluso en las reseñas. Son visibles para los lectores potenciales.

A continuación se explica exactamente cómo descubrir las mejores frases de palabras clave para tu libro, de modo que puedas maximizar la exposición y las ventas.

Consejo: Antes de empezar, recomiendo utilizar *Google Chrome* en **modo incógnito** al buscar palabras clave. De este modo, *Amazon* no utiliza el historial de tu cuenta para determinar qué resultados mostrarte.

Aunque cierres la sesión de tu cuenta de Amazon, las *cookies* de tu navegador podrían afectar a los datos.

Para empezar, visita [Amazon.com](https://www.amazon.com) y entra en el mercado *Kindle*. Querras completar el siguiente paso de la **Tienda Kindle** porque te dará resultados mucho más precisos cuando busque frases de

palabras clave.

Para llegar a ella, escribe “Tienda *Kindle*” en la página de búsqueda de [Amazon.com](https://www.amazon.com), o haz clic en el menú desplegable de Amazon.com y elige Tienda *Kindle*.

Haz clic en el icono de búsqueda y luego elige "Kindle eBooks" en la barra lateral.

Comienza escribiendo palabras clave en la barra de búsqueda de Amazon una vez que hayas profundizado en la subcategoría que mejor se adapte a tu libro. Piensa en una palabra clave común en tu género e introdúcela.

Al hacerlo, *Amazon* te ofrecerá recomendaciones mediante una lista desplegable de frases de palabras clave y frases de uso común. Estas palabras clave se basan en lo que los lectores utilizan activamente en *Amazon* para encontrar libros relevantes!

Centrarse en **frases de palabras clave de cola larga** en lugar de palabras clave individuales. Piensa en cómo buscarías personalmente en *Amazon* para encontrar los productos que te interesan.

Nunca debes introducir una sola palabra clave cuando publiques tu libro a través de KDP porque no es así como la gente suele buscar cosas!

Explorar el listado de cada página.

No te fíes sólo de las frases de palabras clave que proporciona la herramienta de autocompletar de Amazon. Es conveniente que escribas tú mismo las frases de palabras clave recomendadas y que visites todas las páginas para comprobar que tu libro tiene sentido que aparezca en ellas.

A continuación "espacio" en tu búsqueda de palabras clave.

Si introduce una palabra clave principal (como 'revista') luego "espacio", *Amazon* te proporcionará aún más frases de palabras

clave de cola larga.

Lleva un registro de todas las frases de palabras clave populares que encuentres.

Aunque sólo puedes utilizar 7 en el listado de tu libro, podrás utilizar otras frases de palabras clave en otros lugares de Amazon.

Guarda 1 o 2 palabras clave para tus categorías principales.

Para entrar en las categorías principales que mejor se adaptan a tu libro, tendrás que incluir una de las palabras clave de la categoría principal de *Amazon* en las 7 que puedes introducir a través de tu tablero KDP.

Consulta la página de categorías aquí para obtener detalles sobre las mejores palabras clave para tu libro.

https://kdp.amazon.com/es_ES/

La clave es pensar desde la perspectiva del lector. Cuando visitan *Amazon* buscando comprar un libro, hacen una de las siguientes

cosas:

1: Utilizan la **barra de búsqueda** para escribir palabras clave relacionadas con los libros que les gustan.

2: En **buscar categorías** en busca de lecturas interesantes.

3: Van a las **páginas de los autores** con los que están familiarizados y miran los lanzamientos recientes, así como también los comprados (los libros que son recomendados por *Amazon* porque son similares a las compras anteriores).

Por lo tanto, si quiere maximizar las ventas de libros, necesitas cubrir las 3 áreas.

Maximizar las Ventas Rápidamente

Cómo construir rápidamente una base de clientes e impulsar tus rankings en *Amazon* con *Instagram* y *Pinterest*?

Empezaremos con Instagram:

Una forma sencilla de ganar seguidores es publicar contenidos con regularidad y utilizar los “*hashtags*” adecuados.

Los *hashtags* son esas cosas que se ven así #hashtag, y equivalen a palabras clave. Debes usar el signo # delante de la etiqueta, y no debe haber espacios.

Si tienes varias palabras en tu *hashtag*, puedes combinarlas todas en una sola palabra, *por ejemplo*:

EstaEsTuEtiqueta

O puede separarlos con guiones bajos, así:

#este_es_tu_hashtag

Puedes tener hasta 30 hashtags en cada publicación, así que asegúrate de usar todos los que sean apropiados para cada publicación que hagas. Te aconsejo que los pongas al final de tu pie de foto.

¡Muy orgulloso de mostrar la portada de mi último diario! ¡Estará disponible en Amazon la próxima semana! #diariodefansdegatos #revistaanual #diariosemanal (otras palabras clave que se aplican).

Incluye siempre al menos **5 hashtags**, y normalmente cuantos más, mejor porque es una de las formas más importantes de que tus publicaciones sean encontradas en Instagram!

Cuando etiquetes correctamente tus publicaciones, la gente podrá encontrar tus publicaciones cuando busquen esa etiqueta en *Instagram*, o cuando hagan clic en la etiqueta de la publicación de otra persona.

La mejor manera de encontrar *hashtags* para usar es empezar con una palabra clave base que se ajuste a tu publicación, por ejemplo "*libros de recuerdos*", o "*diario personal*".

Pon esto en la barra de búsqueda de *Instagram* y utiliza algunas de las etiquetas que aparecen. *Instagram* incluso lo hará por ti cuando utilices el símbolo del *hashtag* y empieces a introducir texto en el pie de foto de tu publicación!

He aquí algunos consejos rápidos para crear una estrategia de marketing eficaz:

- Añade la URL de tu sitio web en tu biografía junto con los *hashtags* pertinentes. No puedes tener enlaces en ninguna otra parte de *Instagram*, así que es **crítico** para ponerlo en tu biografía!
- Elige una categoría general para tus fotos como humor, emocional, cultura, artística, etc.
- Utiliza las imágenes para contar una historia asegurándote de que coincide con el tema y el alcance general de tus libros de poco contenido. También puedes publicar imágenes de las portadas de tus libros (*y debería!*).
- Cada vez que publiques una nueva portada de un libro de próxima aparición, asegúrate de actualizar la *URL* en tu perfil y diles a los espectadores que consulten el enlace en tu página de biografía.

- Sincroniza tu *Instagram* para que se actualice automáticamente tus otras cuentas de redes sociales, como *Twitter* y *Facebook*.
- Crea una serie de fotos/imágenes en torno a un tema específico relacionado con tu nicho de mercado.
- Utiliza *hashtags* relevantes y de marca en cada publicación e incluye los mismos en tu bio/perfil. Si incluyes entre 5 y 10 *hashtags*, conseguirás más visitas al perfil y a las imágenes.
- Crea concursos y sorteos que atraigan a tu público y maximicen tu exposición.
- Utiliza *Statigram*, en <https://www.juanmerodio.com>, para mantener el pulso de las métricas clave, y entender mejor a tu audiencia, qué publicaciones están teniendo más exposición.

Próximo paso, Pinterest!

Cuando creas tu cuenta en Pinterest, querrás utilizar palabras clave en tu nombre de usuario Y en tu perfil. Esto te ayudará a aparecer en los resultados de búsqueda cuando la gente busque por palabra clave.

Por ejemplo, puede utilizar palabras como:

- Diarios
- Cuadernos de dibujo
- Libros para colorear
- Imprimibles

También puedes incluir un enlace en tu perfil, así que asegúrate de enlazar con tu blog, página de *opt-in*, sitio web o perfil de *Amazon*.

Querrás crear unos cuantos "*tableros*", que son básicamente carpetas en las que se marcan elementos con imágenes.

Asegúrate de nombrar tus tableros con palabras clave en el título, y pon siempre una descripción que incluya palabras clave primarias adicionales.

Esto ayuda a que tus tableros sean encontrados cuando la gente busca tableros para seguir. Querras que la mayor cantidad de gente posible siga tus tableros para que todos tus pines aparezcan en sus feeds.

Puede tener tableros como:

- Diarios de vacaciones
- Libros de recuerdos de 5 años
- Imprimibles gratuitos

Estos son sólo algunos ejemplos, pero probablemente querrás crear al menos una docena de tableros o algo así. Luego puedes empezar a fijar contenidos en ellos.

La forma correcta de fijar el contenido

Puedes hacerlo de dos maneras. Haz clic en la pestaña "*Guardado*" de la aplicación de Pinterest y busca el signo + en la parte superior derecha. Aparecerá una ventana que te permitirá introducir una URL o subir una foto desde tu dispositivo.

O bien, puedes fijar una imagen directamente desde un sitio web si tienes el plugin de Pinterest de tu navegador, o si el propietario del sitio tiene un botón para compartir en redes sociales en la página para Pinterest.

No olvides incluir una descripción con palabras clave para que todos tus pines sean más fáciles de encontrar. Si haces un pin

desde un sitio web, suele haber una descripción generada automáticamente a partir de los metadatos de la página.

Es posible que quieras cambiar esto si no te gusta la descripción y/o las palabras clave incluidas.

Conclusión

La publicación de poco contenido es una de las formas más fáciles de crear un canal de ingresos pasivos, sin embargo requerirá un poco de trabajo inicial para construir tu inventario en Amazon.

Para empezar, céntrate en la creación de 100 diarios, cuadernos y agendas, asegurándote de que te centras en los nichos de mercado más grandes y, a continuación, profundiza en los subnichos mientras sigues construyendo tu plataforma.

Crea una cuenta “*AuthorCentral*” en Amazon aquí:

https://author.amazon.com/?locale=es_ES y luego asegúrate de rellenar tu biografía, reclamar todos tus libros y personalizar tu *URL* para que sea reconocido.

Y, por último, asegúrate de dedicar tiempo a la investigación de nichos para que puedas descubrir palabras clave rentables que se

pueden utilizar dentro de las descripciones de tus libros y el listado en Amazon.

Por tú Éxito!

Mariano Galeano

ProductosDeReventa.Com

Recursos

Aquí hay enlaces a algunos recursos que creo que le ayudarán:

Herramienta de investigación de nichos:

>> <https://www.PublisherRocket.com>

Libros de Contenido hecho para ti:

>> <https://shop.nicheraiders.com>

Por tú Éxito!

Mariano Galeano

[ProductosDeReventa.Com](https://www.ProductosDeReventa.Com)