

AdWare Removal Pro Vs Virus searchitdown



Los accidentes ocurren más rápido de lo que uno piensa.

Este post porque por fin acabo de deshacerme del virus de **searchitdown.com**. Y aunque no lo quieran llamar así: ¡Es un virus! Infecta los **motores de búsquedas** (y **Mac** no escapa al contagio). Nunca había visto un Mac infectado, y desgraciadamente, lo acabo de experimentar. A ver si **Apple** se esfuerza para seguir manteniendo su reputación de **“infectable”**.

Al caso. Un día que me quería relajar, encendí la **Télé** y los programas que echaban eran muy aburridos. La constatación es que vamos a peor en cuanto a programas televisivos. Parece que los eligieran para quitarnos la capacidad de **reflexionar** por nosotros mismos, **lobotomizarnos**.

Total que me conecté a **internet** para investigar cómo ver **series online**. Encontré unos cuantos sitios que me pedían descargar programas y más programas. Tengo que admitir que me dejé llevar por mis ganas de ver series y empecé a descargar y darle al "ok" o "validar" al montón de ventanas abiertas. Sólo pensaba en la finalidad. El **resultado** fue que me quedé sin poder ver series y con un **Mac infectado**.

Allí empezó mi labor **limpiando** mi **ordenador** de todo eso que yo misma había **descargado** e **instalado**. Sinceramente, pensé que iba a ser relativamente fácil dado que **Apple** no permite que entren **virus**. Pues, para nada, empecé borrando "**cookies**" y "**cachés**" desde "**el origen de los tiempos**". También lo hice en los parámetros de mi ordenador. Luego, descargué 3 "**cleaners**" diferentes. Finalmente, **desinstalé Google Chrome** (porque hay que reconocer que **Safari** se desinfectó rápidamente), lo volví a **instalar**, y ... **Nada!!!** Al volver a abrir el **Chrome**, otra vez me encontré con este **maldito virus de searchitdown.com** de **Bing**.

También, leí **innumerables foros**, en los que se debían seguir miles de pasos diferentes para que al final todo fuera **inútil** porque el **virus persistía**.

Cuando AdWare Removal Pro se carga al virus searchitdown.

Dados el tiempo dedicado en vano, quise escribir este post porque la solución fue la instalación de :

- Este programa : [AdWare Removal Pro](#)
- Y la lectura de su [FAQ](#)

La **descarga** ha sido muy **fácil** y ya desde la **versión gratuita** me han resuelto el problema. Este sistema es muy **intuitivo** y muy **eficiente**.

Así que **los recomiendo al 1000%** y les agradezco poner en el **mercado un producto**, sencillo, que realmente funcione y muy **resolutivo**. Efectivamente, hoy en día **la mayoría de los productos** puestos en el mercado, están puestos con la **versión Beta**. Es decir que todavía les falta mucho **desarrollo** para que realmente cumplan con todas sus **funciones**; ahora si el precio, no es Beta. Por lo que cuando hay empresas que hacen su trabajo como tiene que ser y que **el usuario no se encuentra perjudicado**, sino realmente bien servido, pues lo quiero compartir.

Cómo Configurar Cuenta Profesional En Gmail Gratuitamente



Una de las primeras cosas que se hacen al querer tener **presencia en internet** es comprar un **dominio** y un **alojamiento** ya sea para nuestra **web** o para nuestro **blog**. Muchas de las empresas que ofrecen alojamiento, ofrecen la posibilidad de tener al menos un **correo electrónico al nombre de nuestro dominio** (info@tudominio.com). Es una opción interesante,

porque da una imagen más **profesional** a la hora de **datos de contacto a potenciales clientes**. Por otra parte configurar esta dirección de correo electrónico en Gmail es un plus según mi opinión, y experiencia dado que [Gmail](#) es una **aplicación de Google**, que a su vez es el **motor de búsqueda** más utilizado en el mundo. Los esfuerzos **SEO** o **SEM** para **posicionar** nuestra web se suelen hacer para llegar en la primera página de Google. Tener una cuenta Gmail hace que la **empresa anunciante** este mejor vista por Google. Estos son los pasos a seguir para añadir un correo electrónico con dominio propio a nuestra cuenta Gmail.

1. Crear cuenta Gmail

Abrimos el **navegador internet** y ponemos : gmail.com en la barra de navegación. Entonces se abrirá la página de la aplicación correo de Google que es Gmail. Se nos propondrá **iniciar sesión** (si ya tenemos una cuenta de correo electrónico) o crear una cuenta nueva. Iniciamos nuestra sesión Gmail, si ya disponemos de una cuenta creada; en caso contrario le damos clic a “crear una cuenta”, rellenamos el formulario con nuestros datos y le damos a validar para que nuestra cuenta este creada.

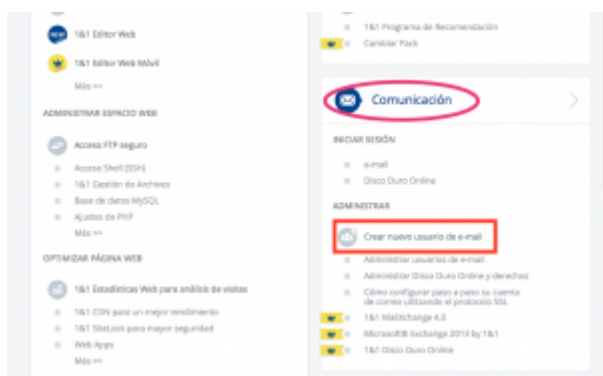


Iniciamos sesión en nuestra cuenta Gmail y abrimos otra pestaña en el navegador para el paso siguiente.

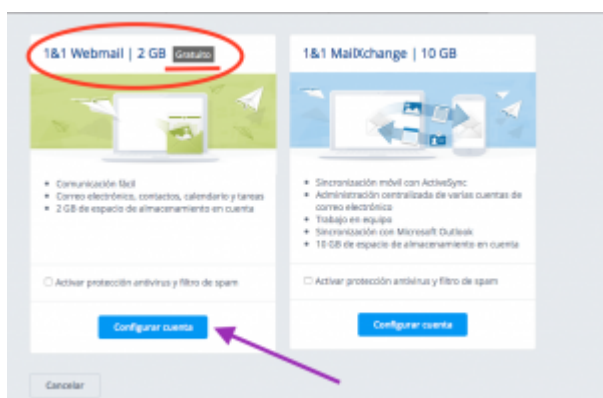
2. Crear una cuenta en el alojador (en mi caso <http://www.land1.es>).

Si no tenemos alojamiento para nuestro web / blog, podemos leer el post sobre [como migrar de WordPress.com a](#)

[WordPress.org](https://www.wordpress.org) en el que hay una parte dedicada a la compra de un alojamiento. Vamos al **acceso cliente** de nuestro alojado, llamado también "**CPanel**" para **panel de control**, buscamos la parte "**e-Mail**" y la subparte "**Crear nuevo usuario de e-mail**".



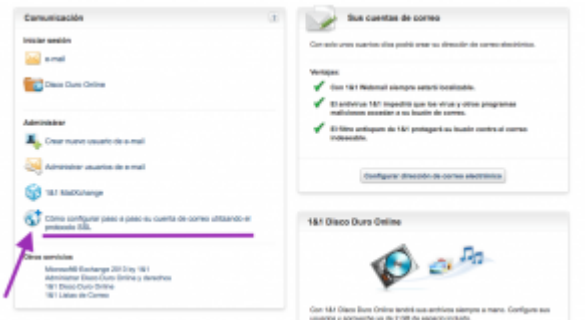
Seleccionamos la **versión gratuita**,



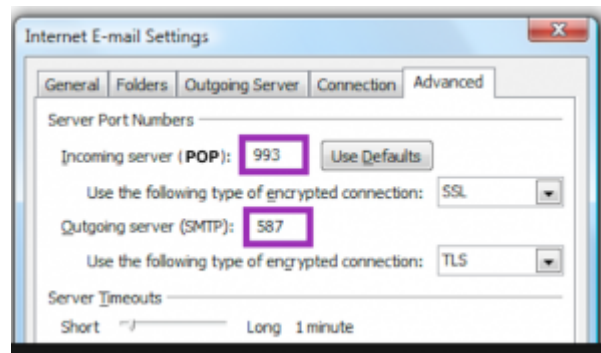
Rellenamos formulario con información para nuestro **nuevo correo electrónico con nombre de dominio personalizado**. Como lo enseña la imagen abajo, acordarse **deseleccionar** la casilla con la versión de pago predeterminada, dado que queremos configurar nuestra cuenta de manera gratuita.



Una vez creada nuestra cuenta, vamos a conseguir los datos para **protocolo SSL**



y obtendremos una tabla con los datos sobre el **servidor entrante POP** (pop.cantv.net en el ejemplo) y su **puerto de entrada** (nº993 en el ejemplo), así como el **servidor saliente smtp** (ej. smtp.cantv.net) y su **puerto de salida** (nº587 en el ejemplo).



3. Agregar nuestro correo electrónico personalizado a nuestra cuenta Gmail

Ahora que tenemos nuestras cuentas creadas tanto en Gmail, como con el alojamiento de nuestra Web, **vamos al panel de configuración de Gmail** para agregar la cuenta personalizada, le damos clic a la pestaña **“Cuentas e Importación”** y empezamos por darle clic a **“Comprobar el correo de otras cuentas (mediante POP3)”**.



Van a aparecer los siguientes formularios con fondos amarillos que tendremos que rellenar paso a paso. El primer paso es añadir la cuenta de correo personalizada.



Después configurar servidor entrante (POP).



Ya se ha agregado nuestra cuenta personalizada e indicamos que **también queremos poder enviar mensajes desde esta misma dirección de correo electrónico.**

Se agregó tu cuenta de correo.

Ahora puedes recuperar el correo de esta cuenta.
¿Deseas también poder enviar mensajes como info@tudominio.com ?

Sí, deseo poder enviar mensajes como info@tudominio.com
 No (puedes cambiarlo luego)

Paso siguiente »

Entonces Gmail va a solicitar información sobre el **servidor saliente** de nuestra cuenta de correo personalizada. Rellenamos los campos “Nombre” y “Dirección de correo electrónico” y deseccionamos la opción “Tratar como un alias” dado que son 2 cuentas independientes.

Agregar otra dirección de correo electrónico de tu propiedad

Ingresa información acerca de tu otra dirección de correo electrónico.
(Tu nombre y dirección de correo electrónico aparecerán en los mensajes que envíes)

Nombre: Nombre Y Apellido
Dirección de correo electrónico: info@tudominio.com

Tratar como un alias. [Más información](#)
[Especificar otra dirección de respuesta \(opcional\)](#)

Cancelar Paso siguiente »

Y sigue con datos más precisos sobre el servidor saliente smtp, con su nº de puerto (seguro). Tanto la información sobre el servidor entrante, como la del saliente (POP y smtp), las tenemos disponibles en nuestra cuenta en el alojador.

Agregar otra dirección de correo electrónico de tu propiedad

¿Deseas enviar los mensajes a través del servidor SMTP?

Cuando envíes mensajes como info@tudominio.com éstos se podrán enviar a través de Gmail o bien a través de los servidores SMTP de roza.com.

Enviar a través de Gmail (más fácil de configurar)
 Enviar a través de roza.com servidores SMTP [Más información](#)

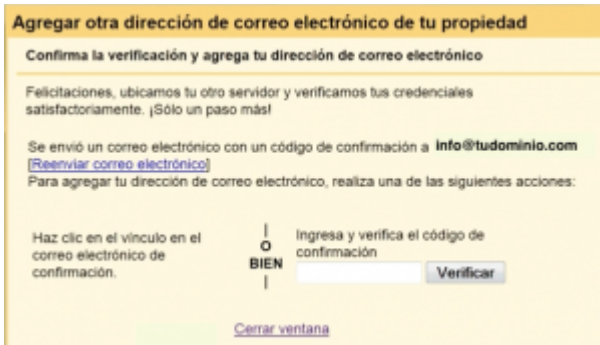
Servidor SMTP: smtp.tualojador.com Puerto: 465
Nombre de usuario: info@tudominio.com
Contraseña: ●●●●●●●●

Conexión segura mediante SSL (recomendada)
 Conexión segura mediante TLS

Cancelar « Atrás

Una vez este todo parametrado correctamente, recibiremos un correo del equipo Gmail a nuestra cuenta principal Gmail, para confirmar que realmente existe esta dirección de correo, con un código que tendremos que introducir en la ventana

siguiente.



Le damos clic a “verificar” y ya podemos tanto recibir como enviar correos electrónicos a esta dirección personalizada. Para verlo, podemos ir al panel de configuración, en la pestaña “Cuenta e importación”, en la parte “Enviar mensaje como”, veremos que, a parte de la cuenta principal, tenemos la de nuestro dominio.



Para asegurarnos que todo este conforme, podemos enviar un mail prueba desde nuestro correo principal al personalizado o desde el personalizado a alguien de confianza para que nos confirme haberlo recibido bien. Veremos en nuestra bandeja de entrada que los mails llegarán con la etiqueta “info@tudominio.com”

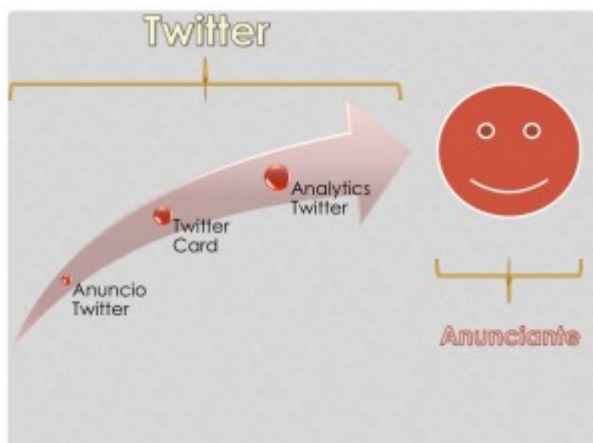


Para contestar desde nuestro correo personalizado, cuando redactemos el mensaje, en la parte del autor del mail, donde pone “De:” podemos elegir entre el correo principal o el personalizado, entonces podemos seleccionar el que mejor nos convenga.

Pues ya tenemos nuestra dirección de correo electrónica personalizada con nuestro dominio y parametrada en la cuenta Gmail.

Finalmente señalar que Google provee este servicio de pago, mediante la aplicación : [Google Apps For Work](#) (desde 4€ / mes, sin IVA), entre otras aplicaciones útiles para tu empresa.

Twitter Y Tu Marca / Blog / Empresa



Desde su creación en 2006 **Twitter** se ha convertido en una **red social** inmensa, y casi imprescindible para promocionar el **Blog** o la **marca** de cada uno. En este post destaco lo que creo importante para llevar a cabo la **estrategia** ganadora, que lleva al alcance de **objetivos** diversos como pueden ser : Mejor **notoriedad**, gestionar **reputación**, aumentar **tráfico** y hasta aumentar **ventas**.

Visibilidad de la cuenta : obviamente cuanto más **seguidores**, más **retweets** en twitter, mejor se llevará la empresa. ¿Cómo se hace eso? Twitter nos lo pone muy fácil con las **herramientas** que va creando tanto para el usuario, como para el **anunciante**.

+ **Analytics (gratuito)** : nos proporciona **medidas** como las **impresiones** (que son las veces que se enseñan nuestros tweets a los demás usuarios), las **interacciones** (que son las respuestas que damos cuando un usuario reacciona con respecto a nuestra cuenta), y por supuesto los **clics**, **retweets** y **favoritos** que se consiguen cada día. Son medidas muy interesantes a la hora de descubrir los temas de interés sobre nuestras publicaciones y es un punto a tomar en cuenta en la estrategia empresarial.

+ **Twitter card (gratuito, aunque me costó lo mío configurarla)** : resulta que son tarjetas de diferentes formatos entre los que puede elegir el anunciante y permiten **sobrepasar** las limitaciones de twitter que son **los 140 caracteres** y el formato **audiovisual**. Prácticamente un **anuncio gratuito** de su Blog para cada publicaciones que vaya a hacer, porque contiene **texto** y **fotos** cuyas dimensiones se configuran a medida (casi). Por último con las twitter card, es importante notar que hacen los **tweets más atractivos**, dado que numerosos **estudios** demuestran que el usuario le da clic más fácilmente a las publicaciones con fotos y con vídeo.

+ **Anuncios (de pago)** : en el momento de configurar la **campaña**, twitter **automatiza y acompaña mucho al anunciante principiante**; sin embargo **deja libertad a los más expertos** para diseñar su propia campaña. El principiante irá orientado en la elaboración de la campaña dado que desde el segundo paso de parametrage, se detallan los diferentes objetivos que se quiere alcanzar como : aumentar **interacciones**, generar más **clics**, más **conversiones**, instalar la **aplicación móvil** de la **marca**, aumentar **seguidores**, **clientes potenciales** y **base de datos**.

Google AdWords : la subasta de anuncios



Cuando su empresa llega a incluir el **marketing digital** en su **estrategia** y se decide a invertir en **Google Adwords** para conseguir más **notoriedad**, mejor **visibilidad**, más y mejores **ventas**; es cuando se necesitan aclarar modos de funcionamiento, términos, propios al sistema de campaña online.

Cómo funciona

Todos hemos y tenemos como primer reflejo hacer una **búsqueda** en nuestro buscador preferido: "**Google**". Resulta que escribimos las **palabras** que nos parecen más pertinentes para conseguir la información que deseamos encontrar, en la **barra de búsqueda**.

A partir de allí, el trabajo está en manos del **buscador**. Su primera tarea consiste en buscar los **anuncios** cuyo contenido coincida con las palabras introducidas por el **usuario**.

De la **lista de anuncios** seleccionados, el motor de búsqueda elimina los anuncios de otros países, o que simplemente han sido rechazados por no ser "**relevantes**" (el **nivel de calidad**, que es una medición que toma en cuenta los **anuncios**, las **palabras claves** y la **página web**).

Entre los **anuncios restantes**, el buscador hace una **clasificación** aplicando lo que se conoce como "**ranking de anuncios**". Se trata del resultado entre varios criterios como son : el **importe de la oferta**, la **relevancia** y el **impacto esperado en las extensiones** (o enlaces) de los anuncios.

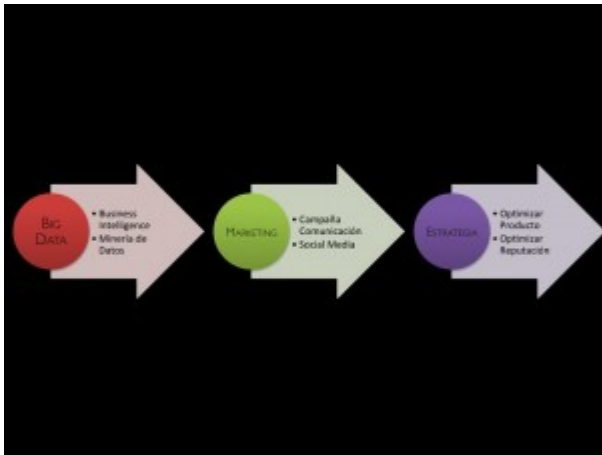
Finalmente el **internauta** elige entre la lista proveída por el buscador. Suele hacer su selección en la **primera página** y en la **parte de arriba**. Cuando hace **clic** :

+ En un anuncio, entonces se contabiliza y se factura

+ En un resultado (orgánico) conseguido por una buena **gestión del contenido de la web (SEO)**, entonces se contabiliza pero no se factura.

+ En ambos casos, la posibilidad de **medir los clics**, las **palabras claves**, las **impresiones**, entre otros; permite al propietario de la **web / empresa / marca**, **ajustar su estrategia** en función de **resultados fuertes o flojos** en según que término, punto de la estrategia digital.

Marketing Y Business
Intelligence



El **marketing** es el arte de **estudiar un mercado**, así como sus respectivos **individuos**, de manera a ajustar la **oferta** y conseguir **ventas** maximizadas.

El **Business Intelligence** se trata de la extracción y organización de datos del **Big Data**, para transformarlos en **conocimiento** e **información** útil a la **empresa**.

A esto, se añade el **social media** que son puntos de encuentros masivos entre **individuos**, **comunidades** y todo tipo de **entidades**.

A partir de estos **conceptos** y de la importancia del análisis en conseguir el éxito de una empresa, de un producto o servicio, resalta el gran interés en utilizar el Business Intelligence para elaborar estudios exhaustivos en determinadas cuestiones.

A la hora de evaluar el nivel de alcance de una campaña de **marketing** lanzada en los **medios sociales**, las herramientas facilitan el número de "**Me gusta**" obtenidos en **Facebook**. Bien, la inteligencia de negocio indica detalladamente el **perfil** de cada **usuario** y en qué situación se ha dado al "**Me Gusta**". También se recogen los **comentarios** que se han emitido, las **críticas** al haber experimentado el **producto**. Además, se obtienen las **emociones** suscitadas por la empresa **anunciante**. Esta información, toma su importancia a la hora de : identificar el **target**, sus **hábitos**, **gustos**, **intereses**, entre otros; aportar mejoras al producto gracias a las opiniones de

los usuarios, y finalmente se conoce la **reputación social** y los puntos a mejorar, así como los que son a reforzar.

Se tiene que tomar en cuenta que cuando se empieza con una marca poco conocida, los datos pueden ser fáciles de procesar. Ahora cuando una multinacional opera cualquier movimiento, cambio de estrategia, suelen ser millones de opiniones generadas. En este momento es cuando la **minería de datos** es de gran utilidad, porque con un **algoritmo** categoriza **palabras claves**, opiniones que luego se filtran para obtener la **tendencia** de una acción o de otra.