THE FLAG REGISTER

DOMINIOS WEB3 EXPLICADOS SIN JERGA

COLECCIÓN «FLAG DOMAINS PARA PRINCIPIANTES»

EDICIÓN ESPECIAL - LA MIRADA DEL INVERSOR

Cómo detectar un nombre que puede generar ingresos

Algunos nombres Web3 duermen en un wallet. Otros reciben ofertas. La diferencia rara vez es suerte: es una forma de mirar un nombre antes de comprarlo. Esta guía te da esa mirada - qué hace valioso a un nombre, dónde puede rendir, y las comprobaciones que hacer antes de gastar un dólar.



EN ESTA GUÍA

1. Las dos formas de ganar con un nombre: revenderlo o cobrar comisiones
2. Lo que pagan realmente los compradores: la anatomía de un buen nombre
3. Nombres geográficos y extensiones con bandera: por qué los lugares tienen compradores
4. El método de los 1000 nombres: tu IA más la búsqueda masiva de Freename
5. La checklist previa a la compra que descarta las malas compras

Aapokalypto

OWNDOTUSA.COM

THE FLAG REGISTER

DOMINIOS WEB3 EXPLICADOS SIN JERGA

EL NEGOCIO

Dos formas de ganar con un nombre

Un nombre puede venderse una vez, o generarte ingresos cada vez que alguien lo usa. Los compradores listos miran ambas antes de gastar nada.

PRIMERA VÍA: COMPRAR, CONSERVAR, REVENDER

Registras un nombre al precio estándar, te lo quedas, y lo vendes más tarde a alguien que lo quiere más que tú. Freename tiene su propio mercado para ello, el **«Aftermarket»**: publicas el nombre a precio fijo, los compradores lo encuentran por búsqueda y categorías, y la plataforma gestiona el depósito en garantía del pago y la transferencia entre comprador y vendedor. Allí pueden listarse tanto nombres Web2 como Web3.

El consejo de Freename sobre precios merece repetirse: estudia las ventas recientes de nombres similares antes de fijar un precio. El valor de la palabra, el potencial de marca y las tendencias del mercado deciden lo que pagará un comprador - no lo que pagaste tú.

SEGUNDA VÍA: POSEER LA EXTENSIÓN Y COBRAR COMISIONES

La jugada más grande es poseer el propio TLD - la extensión después del punto. Ábrelo al público, activa la opción de comisiones, y cada vez que alguien registre un nombre bajo tu extensión, recibes **el 50 % de las tarifas de registro**. De forma automática, mientras los nombres sigan vendiéndose. Una extensión popular puede generar ingresos durante años.

Los propietarios tienen un bonus: cuando compras nombres bajo tu propio TLD, pagas la mitad.

> ***Un nombre se vende una vez. Una extensión rinde cada vez que alguien la usa.***

¿CUÁL ELEGIR?

Revender SLD cuesta menos al principio y te enseña el mercado. Poseer un TLD cuesta más y se comporta como un pequeño negocio: promocionas tu extensión, y los registros debajo se convierten en ingresos. Muchos inversores hacen las dos cosas - una cartera de nombres para revender, más una o dos extensiones en las que creen. La checklist de la página 4 sirve para ambas, porque la pregunta es siempre la misma: **¿quién querrá este nombre, y por qué?**

Una precaución válida para toda esta guía: un nombre solo vale algo si existe un comprador. Ninguna guía puede prometer una venta. Solo puede poner las probabilidades de tu lado.

THE FLAG REGISTER

DOMINIOS WEB3 EXPLICADOS SIN JERGA

LA MIRADA

Lo que pagan los compradores

Corto gana a largo. De tres a ocho caracteres, una sola palabra, sin guion, sin cifras. Un nombre corto se recuerda mejor, se teclea mejor en un móvil, y es más raro - solo hay un número limitado.

Las palabras reales ganan a las inventadas. Una palabra del diccionario, un nombre de pila, un lugar conocido: todo el mundo ya sabe escribirlos, y una empresa puede construir sobre ellos sin explicar nada.

Un nicho gana a la multitud. Una palabra ligada a un sector - fitness, viajes, inmobiliaria, videojuegos - tiene una lista natural de compradores: todas las empresas de ese sector. Pregúntate quién, exactamente, querría este nombre en su puerta.

Los lugares tienen compradores esperando. Países, ciudades, regiones: un nombre geográfico habla a todos los que viven, trabajan o venden allí - toda la idea detrás de una extensión con bandera como .usa. Un comercio local, un club, un evento: los compradores se imaginan fácilmente.

FIJA UN PRECIO REALISTA

Antes de fijar un precio, mira las ventas recientes de nombres parecidos. Un precio demasiado alto ahuyenta al comprador, uno demasiado bajo deja dinero sobre la mesa.

EL MÉTODO DE LOS 1000 NOMBRES

Este método de trabajo combina tu asistente de IA con la búsqueda masiva de Freename, y prueba mil candidatos en una tarde.

1. **Elige un TLD**
   Elige la extensión bajo la que buscar - por ejemplo .usa. Escribe siempre el TLD completo.

2. **Haz que tu IA construya las listas**
   Pide a tu IA habitual - Claude, ChatGPT u otra - ideas de nombres premium bajo ese TLD, por tema: ciudades, profesiones, sectores de actividad. Diez lotes de 100 hacen 1000 candidatos.

   EL PROMPT PARA COPIAR

   ```
   Dame 100 ideas de SLD premium bajo el TLD .usa: ciudades, profesiones, sectores de actividad. Solo nombres completos, uno por línea, listos para pegar - como brand.usa, studio.usa, ceo.usa
   ```

3. **Pega cada lote en la búsqueda masiva**
   Abre **freename.com/bulk-search**. Pega la lista en la columna de la izquierda, 100 nombres cada vez, y haz clic en **«Search names»**. Los precios aparecen a la derecha.

4. **Quédate con los premium baratos**
   Freename fija el precio nombre por nombre: las palabras fuertes cuestan más. Quita los más caros, quédate con los premium de precio bajo - en esa diferencia se esconde el valor. Cuando Freename ofrezca un código promocional, úsalo: los mismos nombres, más baratos.

THE FLAG REGISTER

DOMINIOS WEB3 EXPLICADOS SIN JERGA

ANTES DE GASTAR

La checklist de siete preguntas

- [ ] **¿Puedo imaginar al comprador?** Una empresa, una comunidad, una ciudad - si no se te ocurre ningún comprador en diez segundos, probablemente es un nombre que hay que dejar.
- [ ] **¿Es corto y limpio?** Una palabra, sin guion, sin cifras, fácil de decir por teléfono sin deletrearlo.
- [ ] **¿Pasa la prueba de la radio?** Dilo en voz alta. Si un oyente lo escribe mal, tus clientes también.
- [ ] **¿Es fácil de recordar?** Vuelve a él mañana. Si lo has olvidado, un comprador también.
- [ ] **¿Está realmente disponible?** Compruébalo en Freename - o pega toda tu lista en freename.com/bulk-search. «Taken» es definitivo; «Protected» significa premium, pregunta al soporte.
- [ ] **¿La extensión va con el nombre?** Un nombre y su TLD forman una pareja. ceo.usa se lee como una empresa; ceo.xkq no.
- [ ] **¿Estaría contento de tenerlo dentro de un año?** No todos los nombres se venden rápido. Compra nombres que te alegre conservar.

> **LA PALABRA HONESTA**
>
> Los dominios son un mercado especulativo. Algunos nombres se venden en semanas, otros nunca, y ninguna checklist lo cambia. Compra con dinero que puedas permitirte inmovilizar, empieza poco a poco, y deja que tus primeras ventas te enseñen qué quieren tus compradores.

FUENTES - AYUDA OFICIAL DE FREENAME Y BLOG

freename.com/help/where-can-i-sell-my-domains
freename.com/help/what-are-web3-tlds-and-domains-and-how-do-they-work
freename.com/help/how-to-create-your-own-web3-tld
freename.com/blog/earning-on-your-web3-identity
freename.com/bulk-search

Aapokalypto
OWNDOTUSA.COM