



## Cómo un estudiante ganó más de 1 millón de dólares en 4 meses a través de internet

» El sitio web de Alex Tew fue un éxito económico y dejó una huella en la historia de internet, registrando una época única de creatividad y exploración.

**E**n 2005, Alex Tew, un joven británico de 21 años, estaba por comenzar sus estudios en la Universidad de Nottingham en Inglaterra, cuando se dio cuenta de que las finanzas podrían convertirse en un obstáculo. En lugar de recurrir a préstamos estudiantiles o un trabajo a tiempo parcial, Tew, decidido a buscar una alternativa, ideó una solución poco convencional: vender publicidad en un sitio web de un millón de píxeles.

"Mi alojamiento y las cuotas para el primer trimestre eran USD 9.095, y me di cuenta de que me iba a quedar sin dinero. No sé por qué, pero desde los ocho años, todo lo que he querido ser es un emprendedor", reveló hace años a The Guardian.

La Million Dollar Homepage era tan sencilla como brillante: se trataba de un sitio compuesto por un millón de píxeles, organizados en una cuadrícula de 1.000 x 1.000 píxeles, donde cada píxel podía comprarse a razón de USD 1 cada uno, en bloques mínimos de 10 x 10 píxeles. Los compradores podían elegir una imagen o logotipo para ocupar su espacio publicitario y, al hacer clic sobre ellos, el visitante sería redi-



Alex Tew lanzó la Million Dollar Homepage en 2005 para financiar sus estudios en la Universidad de Nottingham.

rigido al sitio web del anunciante. Con esta idea creada en tan solo dos días, Tew aspiraba a vender todos los píxeles y recaudar USD 1 millón para cubrir sus estudios.

### Un lanzamiento y ascenso virales

El lanzamiento del sitio ocurrió en agosto de 2005, y la primera venta de píxeles fue a amigos y familia-

res. Poco después, Tew invirtió lo recaudado en contratar una agencia de relaciones públicas, logrando una cobertura mediática notable. En pocas semanas, la página atrajo a miles de visitantes y a decenas de anunciantes, desde marcas de gran renombre hasta empresas emergentes y servicios poco convencionales.

"Había una cantidad de trabajo

importantes para mantener el sitio en funcionamiento. Tenía dos amigos trabajando a tiempo completo para gestionar los pedidos, y yo estaba promocionándolo a tiempo completo... en el pico, hacía como 20 o 30 entrevistas cada día", explicó Tew en una entrevista para Vice.

En sólo cuatro meses, el sitio alcanzó su meta de USD 1 millón, lo que marcó un hito en la historia del marketing en línea. En la víspera de año nuevo de 2006, Tew decidió subastar los últimos 1.000 píxeles en eBay, y el bloque final fue adquirido por MillionDollarWeightLoss.com por USD 38.100, llevando el total de ganancias a USD 1.037.100.

### La primera "cápsula del tiempo" de Internet

La Million Dollar Homepage representaba una fuente de ingresos innovadora y capturaba la esencia de la cultura en internet de principios de los 2000. En una época en la que los medios digitales y la publicidad en línea aún se encontraban en

fases tempranas, la página se convirtió en un mosaico de logotipos, eslóganes y enlaces que reflejaban un internet diverso, menos regulado y lleno de posibilidades experimentales.

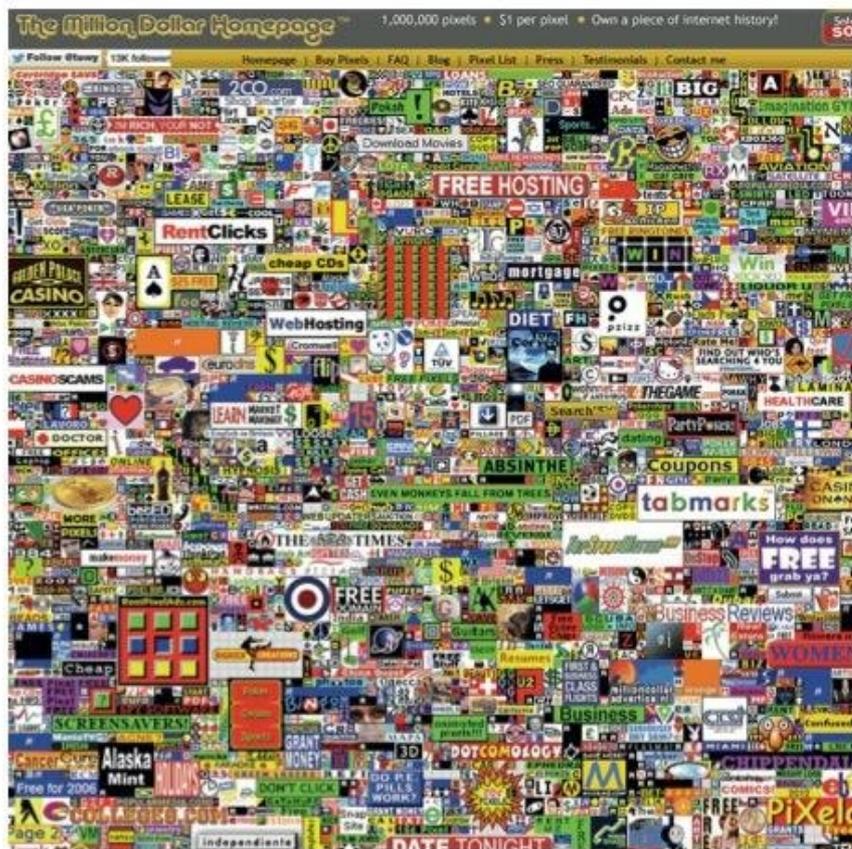
Con el paso de los años, el sitio se consolidó como una cápsula del tiempo de aquella era, un recordatorio de cómo el internet de esa época, aún sin los estándares de diseño actuales, reflejaba una espontaneidad y creatividad que, con el tiempo, se volvería difícil de replicar. La Million Dollar Homepage pasó a ser un testimonio visual de cómo las empresas emergentes, productos excéntricos y servicios poco convencionales podían converger en un solo espacio digital.

### Desafíos y el legado del "link rot"

Aunque el sitio sigue en línea hasta hoy, muchos de los enlaces que albergaba quedaron obsoletos, un fenómeno conocido como "link rot" o deterioro de enlaces, que afecta a páginas que dejan de existir o fueron reemplazadas. Sorprendentemente, un porcentaje importante de los enlaces de la Million Dollar Homepage sigue funcionando, a diferencia de muchos otros sitios de su época, lo que la mantiene como un artefacto valioso para aquellos interesados en estudiar los primeros días de la publicidad digital.

La idea de Tew dio lugar a una ola de imitadores y sitios similares que buscaban replicar su éxito. Sin embargo, la mayoría de estos proyectos no logró la misma tracción ni el impacto mediático, lo que consolidó a la Million Dollar Homepage como un fenómeno único en su clase.

Por Sol de María Infobae



La idea consistía en vender publicidad en un sitio web de un millón de píxeles a USD 1 cada uno.



Tew alcanzó su objetivo de recaudar USD 1 millón vendiendo los últimos píxeles en eBay.