



MARKETING DE AFILIADOS

Secretos...

Francisco González
www.ganardineroenblog.com

Algunos secretos del marketing de afiliados

Si los conoces todos te convertirás en un gurú del marketing. Aquí te dejare unos cuantos para comenzar...

Regala este reporte

Tienes permiso para distribuir este ebook como y donde lo desees siempre y cuando no modifiques su contenido.

Francisco González;
<https://www.ganardineroenblog.com>

Puedes seguirme en;



Contenido

Introducción	4
1) Elegir uno o varios productos con ventas comprobadas	5
2) Medir los reembolsos	6
3) No te guíes por el precio	7
4) Listas de suscripción	8
5) La relevancia	10
6) Las fugas de una carta de ventas	11
7) Trabaja con vendedores honestos	12
8) Sistema de rastreo	12
9) Altas comisiones	14
10) Piensa en el comprador	15
11) Crea un reporte gratis	15
12) Los bonos	17
Resumen	18
Recursos de interés;	20



Introducción

Te hablo sobre marketing de afiliados, sin duda un buen negocio si bien entendido. No necesitas experiencia para comenzar y muchas ganas de trabajar. Puede ser muy lucrativo implementando las técnicas correctas.

Para tener éxito como afiliado necesitas aprender. Debes pasar por varias fases como todos los que comienzan. La primera trata de tomar contacto con sistemas, técnicas y estrategias básicas.

Después tienes que pasar por otras fases de perfeccionamiento más avanzadas. Finalmente entrarás en el grupo de los súper afiliados que viven solo de promocionar productos. El marketing de afiliados debería de ser algo que te guste mucho.

Dedicándole el tiempo que se merece puedes obtener buenos resultados.

Claro que con tan solo palabras no lograras las metas. Bien está que tengas pasión por lo que haces y bien está que tengas algunas recomendaciones y consejos para poder emprender, pero sin acción no hay resultados...

En este reporte quiero mostrarte algunas técnicas y estrategias de marketing que considero más importantes para poder triunfar en este campo. Espero que la información pueda servirte de ayuda.

Sin más preámbulos comenzamos...

1) Elegir uno o varios productos con ventas comprobadas

Elegir un buen producto es importante, casi se podría decir que es uno de los pasos más importantes para tener éxito. Después es cuando viene todo tipo de técnicas y estrategias en torno de estos productos.

Si eres nuevo en esto puedes leer el artículo de iniciación; "[Marketing de afiliados para novatos por hobby o pasión + Reporte Gratis](#)".

En este reporte me centro en la plataforma de Clickbank. Vas a categorías y seleccionas la que más te guste. La gravedad es un buen



indicativo que te mostrara el porcentaje de ventas que está teniendo dicho producto.

Si eliges un producto que tiene muchas ventas tienes garantizado un mínimo de éxito. La diferencia entre los que más venden está en la dedicación, la inversión y la imaginación que ponen en la promoción.

Puedes ver una información más completa para elegir los mejores productos de afiliados en este artículo; "[Cómo elegir los mejores productos como afiliado para promocionar](#)".



2) Medir los reembolsos

Aquí se trata de medir los reembolsos de los productos que has decidido promocionar. Los reembolsos te perjudican disminuyendo tus comisiones. Es este otro de los motivos de elegir bien el producto.

En Clickbank podrás ver la tasa de reembolsos de dichos productos y simplemente los evitas. Se entiende que no son de buena calidad y no merece la pena promocionarlos porque perderás tus comisiones de afiliado desde el inicio.

Otra de las alternativas que tienes para ver estos y otros muchos detalles es utilizar la herramienta de [Cbengine](#). Puedes registrarte gratis y si ves que te ayuda pasar a la versión pro.

3) No te guíes por el precio

Conozco mucha gente, principalmente afiliados nuevos que comienzan con este tema de la promoción de productos de afiliados basándose en el precio del producto sin mirar otros detalles como las conversiones o la gravedad.

Hay que ver un poco los detalles de un producto y no solo ver el precio. Existen cientos de productos con comisiones más pequeñas que te pueden llegar a sorprender. Convierten más que otros y es solo buscarlos.

Una recomendación es promocionar productos en torno a \$20 de comisión. Otra es buscar productos desde los \$5 en adelante y ver las conversiones que están obteniendo. Imagina que promocionas un producto de \$5 y consigues 100 ventas.

O bien decides promocionar otra de más de \$50 con tan solo 2 o 3 ventas por mes. Compara y piensa si te conviene más una u otra forma de elegir y promocionar.

4) Listas de suscripción

Las listas de suscriptores representan una garantía de conversión a un medio y largo plazo. Una de las razones de peso es que promocionas directamente a tu lista. Las personas no compramos en la primera visita.

Con una lista puedes enviar información relacionada de utilidad y mezclar algunas ofertas. Siendo constante consigues la confianza que te dará la venta. Trabajando bien tu lista obtienes mejores porcentajes de conversión.

Para conseguir suscriptores debes crear landing pages profesionales. Herramientas hay muchas que te pueden ayudar, desde los propios servicios de auto responder hasta plugins como [Instabuilder](#) por ejemplo.

Instabuilder
para crear Landing Pages
que convierten

NEW & IMPROVED
INSTABUILDER
VERSION 2.0
THE ULTIMATE WORDPRESS MARKETING PLUGIN

Button Builder
Page Scarcity Generator
Detailed Analytics / Statistics
Social Sharing
Notification Bar
Count-Down Timer

Ganadierenblog.com
Te ayudamos a conseguirlo.

Si tu caso es más avanzado o tienes otras inquietudes para mejorar tus conversiones con tus listas te puedo recomendar los siguientes pasos;

- **Adquiere un buen auto responder.** [Email Relay](#) es gratis y te permite enviar más de 75.000 emails por mes. **Aweber** es más profesional. [Getresponse](#) es otro que funciona muy bien.
- **Necesitaras un Popup para aumentar tus listas.**
- **Pon tus formularios por todos los sitios.** Independientemente de que crees landing para publicidad, si tienes una página web o blog pon el formulario en todos los sitios posibles. Créete que aumentaran tus suscriptores...

Como puedes ver necesitaras algunas herramientas para prosperar en el marketing de afiliados. Y claro que también de alguna inversión para trabajar como un profesional. Piensa que el dinero llama al dinero...

El dinero y la economía funcionan del mismo modo, si inviertes dinero puedes mejorar y ganar más dinero. Si no inviertes nada puedes mejorar también, pero con mucho más tiempo y será realmente difícil ganar dinero.



5) La relevancia

La relevancia de un producto es algo muy sencillo de entender y muy difícil de poner en práctica. En muchas ocasiones se pierde el rumbo del objetivo principal sin pensar en la relevancia. Elegir un producto relevante es algo así como elegir aquellos que te reporten más ventas durante mucho más tiempo.

Esto lo puedes conseguir analizando el producto con un poco de lógica para ver si se puede mantener en el tiempo o no.

Algunos ejemplos

- **Un curso seo no es relevante.** Porque las técnicas de seo y posicionamiento van cambiando constantemente.
- ✓ **Cartas de venta si es relevante.** Este es un tema muy nombrado en la vida de cualquier emprendedor. Las cartas de venta son una de las primeras maneras de llegar al prospecto y siempre será útil.
- ✓ **Hosting y Auto responder si son relevantes.** Estos servicios siempre serán buscados.
- **Un curso de Instagram no es relevante.** Piensa que todas las redes sociales cambian con los usuarios. Lo que hoy vale, mañana no.

¡Ojo! Que no quiero decir que no se pueda vender. La mayoría de productos **NO RELEVANTES** tienen un periodo de alta que se puede aprovechar. Por otro lado, los productos **RELEVANTES** por norma no tienen caducidad.

Las estrategias para promocionar unos u otros difieren bastante. Para los productos no relevantes es mejor idea comprar publicidad. Para los relevantes puedes crear artículos, pdfs gratis, utilizar directorios, hacer comentarios en otros blogs, etc. Estas son estrategias a largo plazo.

6) Las fugas de una carta de ventas

No sé si te ha pasado que quieres promocionar un producto que ves bien y cuando entras en su carta de ventas ves anuncios que no tienen nada que ver, un video de Youtube u otros ítems que pueden hacer que el comprador salga de la página.

En estos casos lo que suelo hacer es “salir corriendo”. No me interesa promocionar un producto que no esté enfocado exclusivamente en lo que vende. Me cuesta mucho tiempo, trabajo y alguna inversión que no estoy dispuesto a regalar.

Otro tipo de fugas suelen ser poner botones de pago por western unión, 2Checkout, links que direccionan hacia otras ofertas que no llevan tu cookie, formularios de suscripción, etc.

Una de las soluciones ya te la he dado, promociona otro producto. Sin embargo, si todavía le ves el potencial puedes re- direccionar la página con tu cookie hacia donde quieras incluyendo el formulario de pago de Clickbank.

Por no extender el reporte te he dejado los archivos originales de tres tipos de re dirección en la “Caja de Herramientas”. Una redirección simple, otra que la pagina está dentro del dominio y una tercera que redirige a cualquier página junto con una cookie para que no pierdas tus comisiones.

7) Trabaja con vendedores honestos

Es muy importante saber que estás trabajando con vendedores honestos que te pagaran lo que ganes puntualmente. Este es el caso de Clickbank que tiene una trayectoria impecable en todos los aspectos relacionados con los afiliados, comisiones y pagos.

Existen en internet los buenos y los malos, entiendo que a veces porque piensas que tal o cual producto podría ser muy interesante para promocionar te olvidas de comprobar la veracidad o el histórico de dicho vendedor.

La recomendación es simplemente que te asegures de buscar el histórico de aquel proveedor o vendedor en internet. Es muy fácil realizando búsquedas por su nombre, correo o paginas relacionadas para proteger tu trabajo y tus comisiones.

Si encuentras muchos comentarios malos, que no paga, es una estafa o similares es mejor idea de que te olvides y busques otro más conocido y confiable. Seguramente ganaras más que si continúas promoviendo sus productos.

8) Sistema de rastreo

Utilizar sistemas de rastreo eficaces te permiten obtener la mayor cantidad de datos. Con estos datos podrás ver el desempeño de tus páginas y productos. Por norma todas las plataformas de afiliados tienen un sistema incluido.

Sin embargo, es recomendable utilizar los tuyos propios que sean independientes de la plataforma con la que trabajas. La idea trata de tener el control de todos los movimientos posibles para con dicha información mejorar lo posible.

Bemob es una página que te ofrece sistema de tracking gratuito para comenzar. Más adelante si ves que te puede interesar puedes ver sus planes. En esta plataforma podrás trackear todo lo que te interese.

Puedes ver el artículo; "[Herramientas de Tracking](#)" donde encontraras algunas de las opciones que más utilizo con detalles de cada una incluyendo la de Bemob.

Con un tracking profesional puedes saber desde que Ip vienen tus



visitantes, hoplinks que promocionas, cuantas veces hacen clic en tus enlaces, desde que paginas están entrando, cuantas conversiones consigues, etc...

Piensa que cuantos más datos tengas, mejor estrategia de promoción podrás utilizar. De esta manera te aseguras de estar en el camino correcto.

9) Altas comisiones

En este caso se trata de buscar productos con altas comisiones. Ya te adelanto que ni va a ser fácil encontrarlos ni promocionarlos. Pero puede ser otra opción que puedes intentar. Si consigues una sola venta ganarás mucho dinero...

Ejemplos de comisiones

- ❖ **100% de la venta.** Es posible encontrar este tipo de productos en Jvzoo. En Clickbank puede ser solo has un 90% con un acuerdo con el vendedor.
- ❖ **75% de la venta.** Este es uno de los más habituales.
- ❖ **50% por venta.** En la gran mayoría de las plataformas lo tienes y es un buen porcentaje.
- ❖ **Por debajo del 50%** no es una buena idea. Si piensas un poco en todo el tiempo y todo el trabajo que inviertes, por no hablar de los gastos económicos, realmente no merece la pena.

Sobre buscar productos que te paguen mucho más dinero que las medias anteriores todavía no he encontrado uno que vea que realmente merece la pena. Te estoy hablando de productos en torno a comisiones de cerca de \$1.000.

Los que he encontrado están relacionados con el marketing de afiliados y por norma lo suelen comprar personas experimentadas desde su propio link de afiliado. Resumiendo, que te quedaras sin comisión gastes lo que gastes...

Desde mi punto de vista es mejor idea centrarse solo en aquellos que puedas manejar con una venta que sea relativamente fácil y con comisiones que ronden menos de \$50. Si son productos relevantes podrás implementar estrategias a largo plazo.

10) Piensa en el comprador

Esta es una de las mejores estrategias que sigo utilizando hasta hoy. Cuando decido promocionar un producto es porque yo mismo lo compraría. De hecho, ya he comprado muchos de ellos, algunos solo para saber exactamente lo que estoy promocionando.

Si utilizas esta técnica para seleccionar un producto como si fueras el comprador podrás aplicar muchas estrategias que al final darán sus frutos. Además, tendrás acceso a un montón de información de primera mano que puede ayudarte mucho.

Evitaras reembolsos, aseguraras tus comisiones, sabrás de lo que estás hablando, superaras con creces a cualquier competencia que no lo haya comprado porque ellos no tendrán tanta información como tú.

Con este sistema te ganaras la confianza del posible comprador que con seguridad comprara bajo tu enlace aumentando tus ganancias.

11) Crea un reporte gratis

Como este...

Los reportes gratuitos tienen la capacidad de virilizar, aunque no siempre, sin embargo, son una buena forma de extender tu conocimiento y tus links de afiliado. Imagina que tu reporte es viiralizado en Facebook...

Con un solo trabajo por cada reporte y cada tema consigues un alcance increíble y por defecto un alto porcentaje de conversiones o ventas.

Las formas de promocionar tu reporte son variadas, puedes darlo a cambio de un email, darlo gratis o subirlo a determinadas páginas que consiguen más alcance como Free Ebooks, por ejemplo.

Llevo desde 2012 creando reportes gratuitos, no sé si te habrás descargado alguno de ellos que encuentras en la página de descargas y habrás visto su evolución. Los primeros no eran gran cosa en cuanto a presentación...

Conforme pasaba el tiempo aprendía más y tenía acceso a herramientas mejores. Los actualizaba y creaba otros de otros temas mejorados en todos los aspectos posibles. Lo común de todos ellos es la información de utilidad.

Hoy puedo decir que en su gran mayoría contienen información que puede ayudar a muchas personas. La presentación ha sido mejorada y las descargas y ventas han aumentado.

Si tengo que hacer un resumen o dar una opinión al respecto debo decir que cuando cuidas de los detalles consigues mejores resultados. No es necesario crear un “súper reporte” con tan solo 20 paginas debería de ser suficiente.

Se breve pero claro, no escribas más de lo que debes si no lo ves necesario. Revísalo como si se tratase un ebook para venta. Añade discretamente información complementar en forma de links de afiliados o artículos relacionados.

Cuida el formato y la presentación, si tienes Photoshop y algún pack de plantillas para Ebooks pre diseñadas te ahorrarán mucho trabajo y conseguirás un acabado profesional que te ayudara con las descargas y las ventas.

Yo utilizo **Gráficos Ninja** porque es práctico y de gran calidad. Incluye muchos bonos como **plantillas de Ebook profesionales**.



12) Los bonos

Hasta hace bien poco tiempo no me gustaba este tema de los bonos. Veía muchas páginas donde te regalaban bonos por un valor mil veces superior a la compra que deberías de realizar. Sin embargo, veo que es otra estrategia como muchas otras.

Los bonos son un buen argumento de ventas, de hecho, casi todas las páginas de venta lo utilizan. Yo mismo los utilizo en todos los sitios que puedo. Puedes sorprender a tus listas con ellos.

Puedes incorporarlos de diferentes maneras en un pdf, ofrecerlos a cambio de una compra de un producto que vendes como afiliado. Los usos y los beneficios debo reconocer que son muchos que no solo para los vendedores.

Con los bonos le quitas al comprador ese pensamiento de “que me quieres vender” y lo pasas para otro como “por el mismo precio consigo más cosas”. En la mayoría de los casos te ayudan a aumentar tus ventas.

******* Por cierto que te dejo un pack de bonos gratis junto con esta descarga. Se trata del “Archivo Secreto de Alejandro Pagliari” uno de los más grandes expertos en marketing y publicidad e todos los tiempos. Y otros reportes de regalo...



Thank You for previewing this eBook

You can read the full version of this eBook in different formats:

- HTML (Free /Available to everyone)
- PDF / TXT (Available to V.I.P. members. Free Standard members can access up to 5 PDF/TXT eBooks per month each month)
- Epub & Mobipocket (Exclusive to V.I.P. members)

To download this full book, simply select the format you desire below

