

Secretos del Marketing de Afiliados

101 Tips para ganar más dinero vendiendo productos de otras personas

Por: Richard A. Osterude

Estás recibiendo un extracto de 25 tips Cortesía de:

Luis Villegas
<http://www.villetez.com>

Obtén los otros 76 Tips [CLIC AQUÍ](#)

Secretos del Marketing de Afiliados

101 Tips para ganar más dinero vendiendo productos de otras personas

Copyright © 2010 by Richard A. Osterude

Derechos Reservados. Ninguna parte de este libro puede ser reproducido o transmitido de ninguna forma sin consentimiento escrito previo del autor.

Esta publicación está diseñada para proveer información autoritaria sobre el tema cubierto. Es vendido con el entendimiento que el autor no está dando recomendaciones legales, contables o de otra índole profesional. Si los consejos legales o de otro experto son requeridos, se recomienda buscar dichos servicios de un profesional competente.

Para mi bella esposa,

Por todo su amor, paciencia y apoyo incondicional en todos estos años. Que Dios nos de larga vida para compartirla juntos.

Para mis hijos,

Que son la luz que ilumina mi escritorio por las noches y mi razón de levantarme cada mañana.

A todos los participantes de mis cursos,

Quienes se esfuerzan cada día por salir adelante y hacer de esta una mejor vida para ellos y sus familias y quienes han comprobado que con deseo, pasión y ACCION los sueños se pueden alcanzar.

Introducción

¡Bienvenidos a **"Secretos del Marketing de Afiliados"**

Estoy muy emocionado con este proyecto. Y si tú te dedicas al marketing de afiliado y quieres ganar más dinero, ¡entonces en tan solo unos momentos te emocionaras tanto como yo!

Esto es porque –

¡Este libro revela 101 tips de marketing de afiliado que puedes usar para atraer más tráfico, construir tu lista y hacer más ventas!

Cubriremos tips en las más grandes áreas del marketing de afiliados, incluyendo:

- Escogiendo tus Productos
- Creando un Canal de Ventas
- Reforzando tus Conversiones con Pre-Ventas
- Utilizando los Blogs para Obtener Comisiones mas Grandes
- Vencer a tu Competencia
- Ganar aun más Dinero con el Marketing por Afiliados
- Probar y Rastrear tus Campañas
- Usando el Contenido para Obtener el Máximo Impacto
- Creando Comunidades para Construir Relaciones
- Encontrando a sus Clientes fuera de la red
- Afilando tus Habilidades de Escritura
- Usando las Alianzas para Reforzar tu Ingreso por Afiliaciones

Pocos minutos después de haberte sumergido en este reporte comenzarás a tener visiones de signos de dólares bailando en tu cabeza.

¡Y para cuando lo hayas terminado, estarás frotándote las manos en anticipación a grandes cheques futuros!

Así que vamos a comenzar...

Escogiendo tus Productos

Ganar dinero como afiliado no se trata únicamente de hacer marketing. También se tienen que escoger productos rentables. A continuación te decimos como...

Tip #1: Escoge productos con registros de ventas comprobados. Si estas escogiendo productos en Clickbank.com, entonces escoge aquellos que están en los primeros lugares de sus categorías (por ejemplo, los más vendidos) y aquellos que tengan números de gravedad altos (entre cerca de 75 y 150). Adicionalmente, pregúntale al proveedor acerca de sus tasas de conversión y de reembolsos.

Tip #2: NO escojas productos basándote únicamente en su precio. Precio alto, mas porcentaje de comisión alto, es igual a ganancias altas, ¿verdad?

NO siempre.

Algunas veces puedes usar productos de bajo precio para atraer a nuevos clientes a tu canal de ventas. Así que agrega unos cuantos productos con precios entre los \$5 y los \$50 en tu mezcla -ite puedes llevar una sorpresa cuando veas la impresionante tasa de conversión y el número de clientes nuevos!

Tip #3: Selecciona productos relevantes. Si estás haciendo transmisiones en vivo de tu lista, puedes vender todos los tipos de productos

que quieras. Pero si estas vendiendo usando estrategias de largo plazo como el blogging o el marketing con artículos, entonces considera escoger productos "relevantes."

Estos son productos que fueron importantes el año pasado, este año, y que lo serán también en el futuro próximo. Y esto significa que puedes ganar dinero con estos productos años después de que enviaste el artículo a los directorios de artículos.

Ejemplo: Un libro que les enseña a los mercadólogos como escribir una buena carta de ventas es relevante, debido a que estas "reglas" básicas de la escritura han existido desde que los humanos comenzaron a anunciar productos. Por otro lado, un libro sobre como optimizar páginas de internet para Google NO es relevante, debido a que los algoritmos de los motores de búsqueda cambian con frecuencia.

Tip #4: Revisa si tienes fugas en tu página de ventas. Algunas veces los proveedores piensan en sus propias ganancias y se olvidan de que su estrategia daña a sus afiliados. Por ejemplo, un proveedor en Clickbank.com que pone botones de pago de 2Checkout.com o que anima a sus clientes a llamar para colocar sus pedidos le está robando comisiones a sus afiliados.

Puedes evitar esto con solo ver la pagina de ventas (y proceso de ventas) antes de convertirte en un afiliado. Aquí están las fugas más comunes en las páginas de ventas:

- Diferentes opciones de pago que no le dan crédito al afiliado.
- Opciones de ofertas que, cuando se escogen, anulan las cookies del afiliado (y el afiliado pierde la comisión).
- Anuncios de Google AdSense en la página de ventas.
- Ligas a otros productos en la página de ventas.
- Los prospectos se agregan a una lista de correos que los re direcciona a una página de ventas que no le da crédito al afiliado.

Tip #5: Ten cuidado con proveedores dudosos. Usualmente las fugas en las páginas de ventas mencionadas en el tip anterior son errores que cometen vendedores honestos. Cuando tú les haces notar el error, lo corrigen inmediatamente.

Sin embargo, también hay algunos vendedores deshonestos quienes usan métodos de comisión alternos a propósito, usan software de rastreo defectuoso, u otros trucos para robarte tu comisión. Ciertamente, algunos vendedores incluso hacen cosas como falsificar reembolsos para que tu cuenta de afiliado no muestre que se te debe algún dinero.

Para protégete de este tipo de vendedores, siempre haz negocios con gente conocida y respetable en tu nicho. Y si consideras trabajar con alguien nuevo, entonces haz una búsqueda de su nombre, direcciones de correo electrónico, sitios web, y productos en Google para asegurarte de que tiene un sólido historial en línea. Si encuentras un patrón quejas de consumidores, O de los afiliados, entonces mejor busca otro proveedor.

Tip #6: Usa sistemas de rastreo de afiliados confiables. Algunas veces los proveedores instalan sus propios códigos de rastreos en sus sitios.

Si estas 100% seguro de que el proveedor es honesto - y si otras personas que han usado este código reportan buenos resultados - entonces puedes considerar unirse a estos programas de afiliados. Si no es así, usa solo programas de afiliados confiables con los que estés seguro de que tus ventas se rastrearán y de que te pagaran por ellas, tales como Amazon.com y Clickbank.com.

Tip #7: Busca productos que tengan comisiones altas. Las comisiones varían según lo que estés vendiendo.

Ejemplo: vender productos físicos (como computadoras) puede darte una comisión tan baja como un 5%. Pero si estas vendiendo productos digitales, entonces normalmente puedes esperar hasta un 40% de comisión, con un 50% siendo el promedio de comisiones. Sin embargo, algunas veces te podrás acercar hasta un 100% de comisión con productos descargables.

Si encuentras un producto digital que ofrece una comisión del 25% - y que el producto no necesite servicio personal a nombre del proveedor (tal como instalación de software o entrenamiento personal) - entonces no lo tomes. Probablemente puedas encontrar productos similares que paguen por lo menos el 50% de comisión.

Tip #8: Busca PRIMERO un buen nicho...y después busca un producto para promover. Algunos mercadólogos principiantes tropiezan

con productos que ofrecen promesas de altas comisiones y grandes ganancias potenciales. Pero cuando colocan el producto en el mercado, se dan cuenta de que hay muy poca demanda para un video de instrucción sobre "cómo hacer" para granjeros que críen cabras enanas.

En lugar de esto, lo que necesitas hacer es buscar un buen nicho primero, encontrar algo que la gente ya ESTE comprando, y vender algo similar. Si estas vendiendo productos de información, la manera más fácil de hacerlo es ir a Clickbank.com y buscar los mejor vendidos (aquellos en los puestos más altos de sus categorías y que tienen una gravedad alta).

Tip #9: Promueve solo aquellos productos que tú mismo usarías. O, si no eres parte del nicho de mercado, entonces promueve solo aquellos productos que le recomendarías a tu mama o a tu mejor amigo.

El punto es que no debes dejar que la emoción por una comisión y tasa de conversión altas nublen tu visión. Tu objetivo primario es ayudar a los clientes. Si estas vendiendo productos que llenan tu bolsillo de dinero pero que no resolverán los problemas de los clientes, entonces estas sacrificando utilidades a largo plazo por ganancias a corto plazo.

Por lo tanto, haz de ayudar a tus clientes al recomendar buenos productos tu enfoque primario Hacer esto hará que te ganes su confianza, lo que significa que estarán más dispuestos a comprarte más productos en el futuro. Es una situación ganar-ganar.

Tip #10: Únete a las listas de alianzas y de pre-lanzamiento en tu nicho. Si eres conocido como un "súper afiliado" en tu nicho, entonces los proveedores que están a punto de lanzar nuevos productos te los enviarán gratis con la esperanza de que tú los promuevas. Y como tú serás uno de los primeros afiliados en promover estos productos, generalmente podrás hacer mucho dinero el día de su lanzamiento.

Pero, ¿qué pasa si no eres un súper afiliado? ¿Cómo te notifican de los lanzamientos de productos? Simple:

Listas de notificaciones de alianzas en tu nicho.

Ejemplo: Si estas vendiendo productos de mercadeo en línea, entonces únete a www.jvnotifypro.com. Si no estás en ese nicho, entonces haz una búsqueda en Google de las palabras claves de tu nicho junto con términos de búsqueda como "oportunidades de alianzas," "oportunidades de afiliados" y "pre lanzamiento."

- Subscríbete a todos los boletines de los grandes mercadólogos de tu nicho.** Si no hay sitios de notificaciones de alianzas en tu nicho, entonces suscríbete a los boletines de los grandes mercadólogos. Generalmente, los más grandes tendrán notificaciones por adelantado de los lanzamientos de productos y/o pre notificarán a sus prospectos acerca de sus propios lanzamientos de productos. Entonces te puedes comunicar con los dueños de los productos para preguntarles si te puedes unir a su programa de afiliación de pre lanzamiento.

Tip Extra: Si no hay ninguna lista de notificaciones de alianzas en tu nicho, puedes considerar empezar una!

Resumen Rápido

Aquí tienes- diez tips para escoger productos rentables. A continuación, descubrirás como construir un canal de ventas rentable...

Creando un Canal de Ventas

Si estas enviado a tus visitantes derecho a la página de ventas del proveedor, estas dejando mucho dinero en la mesa. Y esto es porque obtendrás mejores resultados si creas un canal de ventas, lo llenas de productos y después se los vendes a prospectos "tibios."

A continuación hay nueve tips para reforzar las ganancias de tu canal de ventas...

Tip #11: Construye una lista. La gente compra de aquellos en los que confía, conoce y aprecia. Esto significa que si estas enviando a tus prospectos derecho a la página del proveedor, el prospecto probablemente no te conoce a ti O al proveedor. Y por lo tanto la tasa de conversión será muy baja.

En lugar de esto, haz que tus visitantes se inscriban en tu lista de correos. De esta manera puedes construir una relación con tus subscriptores y ganarte su confianza. Ahora estos visitantes "fríos" se convierten en prospectos "tibios"... ¡y tu tasa de conversión se dispara!

Tip #12: Crea una página de ventas. A mediados y finales de los noventas, la gente solía dar su dirección de correo electrónico a casi cualquiera. Se unían a los boletines porque era divertido recibir correos. Y no les importaba el "correo basura" porque el correo electrónico era una novedad.

Esto ya NO es así. Ahora las personas protegen su dirección de correo electrónico tan fieramente como una mamá osa protege a sus cachorros. Y eso significa que las palabras "boletín gratis" no harán que las personas se amontonen para inscribirse en tu lista de correos. En lugar de esto, necesitas crear una página de ventas que convenza a las personas de unirse a tu lista.

Como tal, necesitas crear una página breve que le diga a tus prospectos lo que obtendrán si se subscriben a tu boletín. Eso es, ¿qué beneficios recibirán?

Ejemplo: Un beneficio de unirse a un boletín de entrenamiento canino sería: "¡Puedes tener a un perro perfectamente entrenado para la casa en tan solo 72 horas a partir de ahora!"

Tip #13: Ofrece un incentivo gratuito relevante para reforzar las suscripciones. De la misma manera que ofreces un bono para incrementar la tasa de conversiones en un producto pagado, también deberías ofrecer un incentivo gratuito para incrementar el número de personas que se subscriben a tu boletín.

Puedes ofrecer un incentivo como los siguientes:

- Un e-libro gratuito u otros productos de texto descargables.
- Un producto gratuito de audio tal como un audio libro.
- Acceso gratuito a un teleseminario o webinar.
- Un video gratuito.

- Software u otras herramientas gratuitas.
- Un e-curso gratis.

Tip Extra: El mejor incentivo que le puedes dar a tus prospectos es investigar qué es lo que están comprando en la actualidad y ofrecerles algo similar. Por ejemplo, si un producto de los mejor vendidos de Clickbank es, como perder peso con una dieta baja en carbohidratos, entonces puedes crear un reporte sobre el mismo tema y ofrecerlo de manera gratuita a todas las personas que se unan a tu lista. Naturalmente, el reporte debe ayudar a pre vender el producto y debe incluir tu liga de afiliado.

Tip #14: Crea una serie de correos automáticos. Como se menciono, puedes ofrecer un e-curso gratuito de varios días como bono para las personas que se suscriban a tu boletín. Pero incluso si no ofreces un e-curso específico, debes subir por lo menos de 7 a 12 mensajes en tu correo automático que sean parte contenido, parte discurso de ventas.

El contenido te ayudara a establecer una relación con tus subscriptores, mientras que puedes usar las partes promocionales de cada correo para pre-vender un producto.

Ejemplo: Estas vendiendo productos de marketing en internet. Puedes crear una serie de siete partes de correos automáticos que enlisten los siete pasos para escribir una buena carta de ventas. En cada mensaje incluyes un discurso de ventas para un producto de escritura. (Tal como un software generador de encabezados o un libro de "cambio de archivos").

Tip #15: Pon tu marketing de afiliados en piloto automático. En lugar de crear solo una serie de correos automáticos de 7 a 12 partes, puedes crear una serie que dure tres meses, seis meses, doce meses, o más.

Por ejemplo, una serie de correos automáticos de un año significara que necesitas crear 52 mensajes semanales con contenido relevante que promueva productos relevantes. ¡Entonces te puedes concentrar en construir tu lista y dejar que "tu canal de ventas en piloto automático" cierre las ventas y ponga dinero en tu bolsillo!

Ejemplo: Siempre puedes crear una serie de 52 mensajes tal como "52 Tips para pérdida de peso" o "52 Maneras de ganar \$100."

Tip #16: Muéstrale tu interés a tus lectores. Si tratas a tus suscriptores y prospectos como mini cajeros automáticos, ellos lo percibirán. Y se alejaran de ti más rápido que un gato tratando de evitar un baño.

En lugar de esto, necesitas mostrarles a tus lectores lo mucho que te importan. Muéstrales algo de empatía. Hazles saber que entiendes sus problemas, y que en verdad quieres ayudarlos.

Puedes hacer esto al:

- Enfatizar (ej., "Yo se lo vergonzoso que es que tu perro prácticamente se lance encima de tus invitados...").

- Ser honesto con las reseñas de tus productos.
- Promover solo BUENOS productos (ver Tip #9).
- Recomendar el mejor producto, incluso si es un producto gratuito. (Esto no pone dinero en tu bolsa a corto plazo, pero al hacer esto obtienes la confianza de tus clientes...y eso significa más dinero a largo plazo.)

Tip #17: Mantén a tus suscriptores leyendo. Algunas veces cuando ofreces un incentivo gratuito para "sobornar" a tus prospectos para que se suscriban a tu lista, estos suscriptores toman su regalo y después se detienen a leer tu boletín. Y eso significa que no tendrás la oportunidad de construir una relación (mucho menos hacer una venta de afiliado).

¿La solución?

Envía un incentivo no anunciado en el primer correo electrónico que envíes. Además, hazles saber a tus suscriptores nuevos que tan pronto recibirán más "bonos misteriosos." (Y mantén tu promesa mandando incentivos más o menos una vez al mes.)

Este pequeño paso mantendrá a tus suscriptores abiertos a tus correos y a leerlos. Y eso te da la oportunidad de construir una relación con ellos y venderles más productos de afiliados. Ciertamente, ¡quizá puedes convertir a un "buscador de incentivos" en un cliente valioso!

Tip #18: Cumple con las expectativas de tus suscriptores.

Cuando tus suscriptores se unieron a tu lista por primera vez, tú creaste expectativas específicas sobre el tipo de contenido que ellos recibirían de ti y que tan seguido lo recibirían. Para poder mantenerlos leyendo, necesitas cumplir con sus expectativas.

Vamos a suponer que les dijiste que les darías un "boletín de contenido cada semana." Si en lugar de esto mandas dos correos por mes que solo contienen discursos de ventas, tus suscriptores se sentirán decepcionados. Y los suscriptores decepcionados dejaran de leer tus correos (o incluso pedirán que los borres de tu lista).

El punto es que, no importa lo QUE les mandes, siempre y cuando cumpla con sus expectativas. Si les dijiste desde el principio que les ibas a mandar reseñas de productos, entonces debes enviar reseñas de productos. Si les dijiste que les ibas a enviar notificaciones de pre lanzamientos o productos con descuentos, entonces envíales eso. Y si les dijiste que enviarías tips semanales, entonces tienes que cumplir con esas expectativas.

Tip #19: Anúnciate en los boletines de otras personas. No estás limitado a solo ganar dinero de tu propio boletín. También puedes ganar dinero al anunciarte en los boletines de otras personas al comprar anuncios de ezine o solo.

Busca publicaciones con buena reputación y que envían contenido de calidad (del tipo que mantendrá a sus suscriptores leyendo). Pregúntales si aceptan anuncios pagados. Si es así, pregúntales sobre su demografía (por ejemplo, de donde obtuvo sus suscriptores y quienes son). Finalmente,

pregúntales si puedes comenzar con un anuncio pequeño. Si obtienes buenos resultados, puedes comprarles más anuncios.

Tip Extra: No envíes tráfico a una liga de afiliados. En lugar de esto, envíalos a tu página de suscripción al boletín (pagina de ventas)!

Resumen Rápido

Acabas de aprender cómo hacer dinero al jalar gente a tu canal de ventas usando un boletín. También aprendiste a ganar dinero por medio de los boletines de otras personas.

A continuación, descubrirás tips de pre venta que reforzaran tu tasa de conversión rápida y fácilmente! Sigue leyendo...

Reforzando las Conversiones

Ya sabes que no debes enviar al tráfico directamente a la página de venta de productos. En lugar de esto, debes construir una lista y después proponer productos. Incluso no debes mandar a los miembros de tu lista directo a la página de ventas. Sigue leyendo...

Tip #20: Escribe reseñas de productos. Una de las mejores maneras de pre vender un producto es escribiendo una reseña. Pero no simplemente enlistes los puntos positivos. Necesitas enlistar los defectos del producto también. Y esto es debido a que tus prospectos saben que el producto no es perfecto. Si tratas de presentarlo como un producto perfecto, ellos simplemente no confiarán en ti...ni te comprarán nada.

Ejemplo: "Este kit de educación en casa ofrece increíbles planes para ciencias, historia e inglés. Sin embargo, los planes de matemáticas dejan que desear. Esto es debido a que... [Razones]"

Tip #21: Crea comparaciones de productos. Si estas revisando dos o más productos similares, entonces puedes pre vender ambos haciendo una comparación de producto.

Justo como en la reseña del producto, necesitas presentar ambos productos de manera honesta (con todo y sus defectos). También deberías concluir haciendo recomendaciones acerca de que producto deberían comprar tus lectores. Si el producto tiene como meta a aquellas personas con necesidades ligeramente diferentes, entonces diles a tus lectores quienes son los que deberían de comprar el producto.

Ejemplo: "Si estas principalmente interesado en aprender acerca de los planes de ejercicio que te ayudaran a perder peso, entonces compra el [nombre del producto]. Si en realidad estas más interesado en tener un plan completo de menús, entonces compra [nombre del producto]..."

Tip #22: Escribe discursos de pre-ventas: Algunas veces no pre venderás un producto únicamente con una reseña. En lugar de esto, pre venderás el producto usando un discurso de ventas directo, que es en donde puedes resaltar los beneficios principales del producto. De esta manera, tu suscriptor estará listo para comprar el producto incluso antes de que vea la página de ventas.

Tip Extra: Un discurso de pre venta funciona mejor cuando se lo envías a tu lista, ya que ellos ya te conocen y confían en ti. Si estas jalando trafico de otras fuentes, entonces probablemente te vaya mejor ofreciendo reseñas y comparaciones.

Tip #23: Construye anticipación de pre lanzamiento para los nuevos productos. Algunos mercadólogos hacen mención de sus nuevos productos en el día en que hacen el lanzamiento de los mismos. Sin embargo, puedes vender más productos si pasas una semana o dos creando anticipación antes del lanzamiento del producto.

Tip Extra: Los buenos proveedores de productos proveerán con materiales de marketing de pre lanzamiento para que los envíes a tu lista. Sin embargo, tu puedes hacer reseñas y discursos de ventas de "pre lanzamiento" para abrir el apetito de tus prospectos por el

producto. Cuando llegue el día del lanzamiento, ellos comprarán el producto sin siquiera leer la página de ventas!

Tip #24: Permite que la gente eche una miradita dentro del producto. La gente que puede imaginar el producto (e imaginarse a sí mismos siendo propietarios del producto) es más propensa a comprarlos. Es por esto que puedes reforzar tu tasa de conversión al proveer imágenes de pantalla e incluso videos de partes del producto.

Ejemplo: Puedes proveer una imagen de pantalla del índice de un e-libro. O puedes presentar un video de ti mismo viendo un capítulo de un e-libro.

Nota: Obtén el permiso del creador del producto antes de poner en práctica esta táctica.

Tip #25: Provee reseñas de productos que no recomiendas. Anteriormente aprendiste que puedes incrementar tu tasa de conversión al enlistar tanto los defectos de un producto así como sus puntos fuertes. Aun así, siempre y cuando las fuerzas sean mayores que los defectos, probablemente tu recomendaste el producto.

Entonces, ¿qué pasa si te topas con un producto (especialmente uno nuevo) que no recomendarías a tus lectores y visitantes? Muchos afiliados simplemente no se molestarán en escribir una reseña. Pero le debes a tus lectores el darles la información que están buscando...incluso si no incluyes una liga (y por lo tanto no ganes comisión).

No, no ganarás dinero de un producto que no recomiendas. Pero crearas buena voluntad entre tus lectores. ¡Y eso se traduce en más ventas en el largo plazo!

Resumen Rápido

Acabas de descubrir seis maneras de reforzar tus ganancias al pre vender tus productos. Enseguida, aprenderás como un blog puede poner más dinero en tu bolsillo...

Si deseas saber más sobre el Marketing de Afiliados y cómo puedes obtener los otros 76 Tips más una gama de estrategias para generar más ingresos...

[>> HAZ CLIC AQUÍ <<](#)

Obtén los otros 76 Tips [CLIC AQUÍ](#)

Obtén los otros 76 Tips [CLIC AQUÍ](#)

Obtén los otros 76 Tips [CLIC AQUÍ](#)