

MARKETING DE AFILIADOS

Todo sobre Marketing de Afiliados

WWW.E-GOI.COM

Todo sobre el Marketing de Afiliados

Introducción	3
Marketing de Afiliados	4
¿Qué es?	5
¿Cómo funciona?	6
¿Dónde encuentro un Programa de Afiliados?	7
Ventajas de trabajar con marketing de afiliados	9
Desventajas de trabajar con Marketing de Afiliados	11
Formas de comisión en el marketing de afiliados	13
Dudas frecuentes en marketing de afiliados	16
Conclusión	18

Introducción

¡Bienvenida, bienvenido!

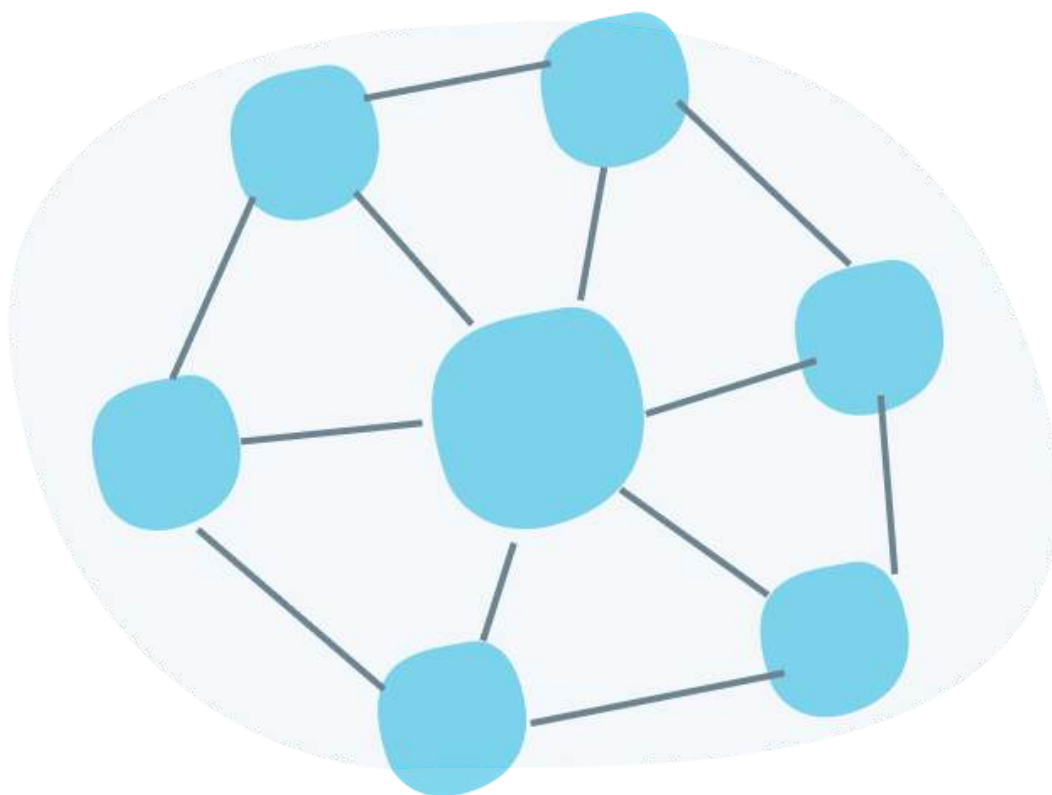
Estás ante el primero de una serie de materiales gratuitos realizado por los expertos de la plataforma de Automatización de Marketing de E-goi que te servirán para ayudarte a entender y a dar los primeros pasos en el mundo del Marketing de Afiliados.

Al final de esta colección de E-books tendrás todos los conocimientos necesarios para poder comenzar en cualquier programa de Afiliados del mercado, además de empezar a generar eso que todo el mundo busca ¡las primeras comisiones!

Este primer e-book te servirá para conocer los conceptos básicos, las reglas y el funcionamiento del mercado del Marketing de Afiliados. Son nociones sencillas y orientadas al ejercicio práctico, con la que cualquier persona podrá entender en qué consiste esta forma de emprendimiento digital.

Si por alguna razón tuvieras dificultades con alguna parte de este contenido o simplemente necesitas apoyo con un tema en particular, entra en contacto con el soporte técnico de E-goi y te proporcionaremos toda la información que precisas.

¡Buen estudio y buen trabajo!



Marketing de Afiliados

¿Qué es?

El Marketing de Afiliados es hoy una de las formas más populares de ganar dinero por internet.

De una forma muy resumida, trabajar online como Afiliado es muy simple. Lo único que un afiliado tiene que hacer es generar visitas para el site de la empresa que vende el producto o el servicio en cuestión. Siempre que uno de esos visitantes compre el producto o servicio el afiliado recibe un porcentaje de la venta como recompensa.

Claro que, generar tráfico (visitas) para un determinado site o página de producto no es tan fácil como puede parecer en un principio por lo que las dificultades con las que un Afiliado principiante puede encontrarse acaban por desmotivar mucho, en cambio, la idea de poder ganar dinero online desde el confort de tu propia casa, es un sueño demasiado atractivo para quien busca un ingreso extra en su vida y es eso lo que hace tan deseado el Marketing de Afiliados.

Actualmente, el mercado de Marketing de Afiliación se encuentra bastante maduro y por eso, existen varias acciones para quien pretende convertir este sueño en realidad y convertirse en un Afiliado Profesional. Por esta razón, puede ser un poco confuso para quien esté ahora dando sus primeros pasos en este área.

Conociendo todo ésto, abordaremos en este e-book todo aquello que es necesario saber sobre Marketing de Afiliados.

Historia

A pesar de ser actualmente uno de los segmentos más excitante del mercado online, ganar comisiones sobre las ventas que se consiguen generar es una práctica más antigua que el propio internet.

Hace muchos años que el mercado offline (fuera de internet) utiliza este sistema para generar más ventas, bien a través de revendedores como a través de sus propios clientes. ¿Cuántas veces te han ofrecido un descuento por cada amigo que consiguieras convertir en cliente de determinado servicio que tú ya usabas? Ésto no es más que un programa de Afiliación Offline, solo que en lugar de comisiones te ofrecen un descuento equivalente.

A pesar de que este tipo de práctica ha existido siempre, el término Marketing de Afiliados sólo se popularizó con su entrada en el mundo digital.

Aún así, existe una gran polémica en torno a cuándo y a quién implementó por primera vez este tipo de estrategia en el universo online, pero, aunque su verdadero origen no sea consensuado, nadie puede negar que el primer caso de éxito fue el programa de Afiliados de Amazon fundado en 1996. Este gran distribuidor fue, indudablemente, uno de los mayores

impulsores de la divulgación del Marketing de Afiliados, habiéndose vuelto, hoy en día, una de las más rentables estrategias del Marketing Digital, no sólo para las empresas que los implementan, también para las millones de personas que, en todo el mundo, obtienen comisiones mostrando los productos de esas empresas.

¿Cómo funciona?

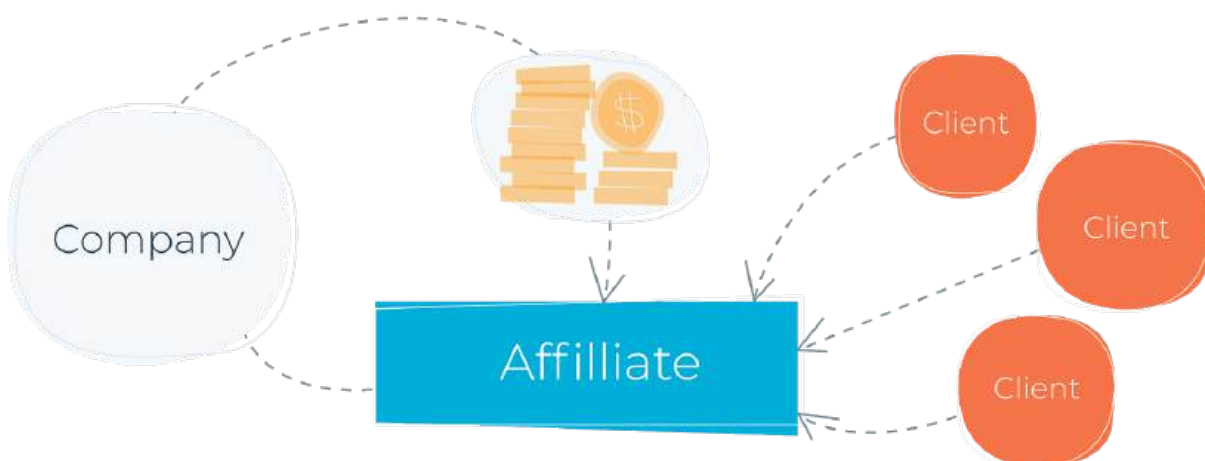
El Marketing de Afiliados tiene muchísimo éxito en todo el mundo por varias razones, pero principalmente debido al hecho de que cualquier persona puede montar todo un negocio sin la necesidad de desarrollar ningún producto.

Ser afiliado de una empresa o producto es extremadamente simple, bastando (por norma general) hacer un registro online y dependiendo de los recursos que la empresa le ofrezca, puedes comenzar inmediatamente la divulgación de los productos que ésta vende.

La forma en la que la divulgación sea hecha puede variar mucho pero, normalmente, se le atribuye al Afiliado un link personalizado que deberá usar para rastrear todas las visitas que genera.

En otras palabras, todas las visitas al site de la empresa/producto a través del link del Afiliado X, quedarán asociados al Afiliado X, pagándole automáticamente una comisión si las visitas terminan en ventas (u otras acciones como veremos más adelante)

Por un lado, el Afiliado no necesita preocuparse con la logística de la producción, venta y entrega del producto/servicio que está ofreciendo, pero por otro, es el único responsable de generar sus propias visitas al site de la empresa.



¿Dónde encuentro un Programa de Afiliados?

Existen dos tipos de Programa de Afiliado, que, debido a sus características, tienen algunas ventajas y desventajas.

In-House

Este tipo de programa es desarrollado y dirigido directamente por la empresa que produce los productos que van a ser divulgados.

Normalmente cuando una empresa pretende iniciar por sí misma un Programa de Afiliación, desarrolla o compra un software para realizar el tracking o seguimiento de los Afiliados, así como para gestionar las comisiones y afiliados de su programa. La empresa también establece las reglas del programa y asume la responsabilidad de la comunicación y relación con sus Afiliados.

Dependiendo de su dimensión y de la inversión hecha en su programa de Afiliados, la empresa busca nuevos y mejores Afiliados, así como les brinda la ayuda necesaria para que consigan realizar sus ventas. A pesar de esto, existen muchas empresas que no prestan este soporte dejando a sus Afiliados dependiendo de sí mismos, lo que puede dificultar un poco el proceso del Afiliado principiante.

Después de la implementación, todas las inscripciones y accesos a estos programas están disponibles en las páginas de las empresas, por lo que sólo es cuestión de buscar bien (casi siempre los encontrarás en el pie del site)

La ventaja de adherirse a un programa de este tipo, dirigido por el propio productor, es que el Afiliado sólo lidiará directamente y en exclusividad con el productor del servicio/producto que está ofreciendo. Que exista esta relación de proximidad es fundamental para que el Afiliado conozca y domine la mejor estrategia de divulgación. Nadie mejor que el mismo productor para ayudar a un Afiliado.

En este tipo de programas, la opinión del Afiliado es más tomada en consideración por el productor y se acaba por crear una relación de gran proximidad y confianza. Cualquier problema que pueda surgir en este programa es también tratado directamente entre ambas partes, lo que termina por generar una respuesta más fácil y oportuna.

Una ventaja importante es el hecho de que muchos programas son ofertados por grandes empresas con muchos años de trayectoria y una sólida infraestructura de apoyo al cliente, lo que no sólo evita la insatisfacción del cliente, sino que además, aumenta la retención. Estos programas son especialmente interesantes para el Afiliado cuando pagan comisiones

recurrentes, como por ejemplo, los servicios de suscripción. En este tipo de programas el afiliado consigue varias comisiones con una sola venta lo que hace que sea más rentable que otros.

Marketplace

Como alternativa, en vez de afiliarse a un producto o empresa específica, el afiliado se puede inscribir en un Marketplace en el que se puedan agregar varios productos a un mismo local.

En este tipo de programas, el Afiliado tiene varios productos a su disposición para divulgar pero el sistema tecnológico no pertenece a ninguno de esos productores o empresas, pero sí al propio Marketplace.

El mayor problema que tienen estos Mercados es la variedad de productos disponibles que se ofertan. A pesar de que la cantidad es enorme, todos ellos (o prácticamente todos) son infoproductos... lo que limita bastante la diversidad que un afiliado debería tener a su disposición.

Otro gran problema es la credibilidad de muchos de esos productores. Como estos mercados son extremadamente abiertos (cualquier persona puede desarrollar un infoproducto y ponerlo a la venta en un Marketplace), muchos productores no tienen la capacidad de prestar un buen servicio post-venta, lo que origina muchas reclamaciones y pedidos de devolución de comisiones. Por lo tanto, el Afiliado termina por perder la confianza del consumidor ya que fue él quien recomendó el producto.

Generalmente todos (o casi todos) los productos disponibles en estos Marketplaces son productos de venta única, proporcionando al Afiliado sólo una comisión por cada venta, en lugar de las comisiones recurrentes.

Marketplace + In-House

Una de las mejores prácticas en el Marketing de Afiliados es que haya diversidad de productos/servicios que un Afiliado recomienda. Nunca colocar todos los huevos en la misma cesta es una máxima que se aplica a la perfección en el trabajo de un Afiliado.

A pesar de todo, existe un riesgo alto de que el Afiliado disperse su atención entre varios productos, lo que va a reducir su capacidad de generar resultados, sobre todo si se trata de un Afiliado principiante.

Escoge pocos productos para el mismo nicho (más tarde hablaremos sobre nichos) y enfócate en promover su venta. No cometes el error de principiante de tener la tentación de divulgar demasiados productos. Comienza por programas In-House y, más tarde, cuando tengas tu estrategia montada, mezcla ambos tipos.

Ventajas

de trabajar con marketing de afiliados

Bajo coste

Normalmente la mayoría de los programas de afiliados son gratuitos, dándote la posibilidad de comenzar sin ninguna inversión. Aunque más tardes decidas hacer una inversión en alguna herramienta para optimizar tu negocio, sólo lo harás si realmente quieres y no porque lo necesitas.

No necesitas crear productos

Como ya hemos dicho el afiliado sólo tiene que coger algo que ya fue creado por otra persona o empresa y difundirlo. Adquiriendo más tarde una comisión por cada venta.

No necesitas especialización académica

Cualquiera puede ser afiliado, no siendo necesario ningún título académico. Claro que a lo largo del camino el Afiliado va a terminar necesitando buscar y aprender sobre varios asuntos. Quien ya tenga esos conocimientos, parte con ventaja.

No lidia con la clientela

La función de Afiliado es simplemente promocionar el producto, el resto de asuntos los maneja la empresa o persona en cuestión que lo fabrica. Toda la gestión de satisfacción al cliente, el apoyo técnico, la atención, etc, queda a cargo de quien lo comercializa.

No tiene horario fijo

Una de las mayores ventajas de trabajar como Afiliado es que internet no tiene horario de funcionamiento, estando disponible 24 horas por día, dando al Afiliado una libertad enorme de dirigir su propio horario de trabajo.

Sin jefes

Trabajar como Afiliado es ser un verdadero emprendedor. El Afiliado es su propio jefe, no teniendo que rendir cuentas a nadie, además de a sí mismo. Esta ventaja puede ser también un punto negativo pues exige una gran disciplina y compromiso personal.

Muchas opciones de programas

Existen programas de Afiliados para todos los gustos. Desde programas para vender productos para el consumidor final (B2C), productos para empresas (B2B), de compra única, de compra recurrente, de suscripción mensual, etc... Programas en los que te relacionas directamente con la empresa que vende y programas mediados por un mercado de ofertas (Marketplace). También existen programas con diferentes formatos de comisiones (como ya veremos más adelante).

Información gratuita disponible

A pesar de que el trabajo como Afiliado es extremadamente accesible para cualquier persona, independientemente de su nivel de conocimiento, siempre será necesario aprender varias cosas a lo largo del recorrido, para que los resultados vayan siendo cada vez mejores. La buena noticia es que internet está llena de información útil para los Afiliados, completamente gratis, ya sean e-books como este, tutoriales en Youtube, etc...

Desventajas

de trabajar con Marketing de Afiliados

Requiere paciencia

Mucha gente cree que trabajar como Afiliado es sinónimo de ganar dinero de forma instantánea, pero la realidad no es esa. Ser Afiliado profesional requiere una buena dosis de trabajo, dedicación y tiempo. Nada ocurre de la noche al día, principalmente para quien no tiene dinero para invertir en anuncios de pago (quizá estos últimos pueden tener un retorno más inmediato). Al principio puede desmotivar, pero si el Afiliado consigue mantener los ojos puestos en su meta y tener perseverancia, puede ver su esfuerzo recompensado a largo plazo.

Requiere ser convincente

Ya sea de forma orgánica o a través de anuncios de pago, tendrás que encontrar la manera de convencer a las personas de que visiten el site del producto/empresa a través de un link específico (el link de afiliado le será atribuido por la empresa). Ésto a veces no es tan fácil y requiere que aprendas técnicas para conseguirlo. Muchas de esas técnicas son muy simples, pero otras pueden ser más complicadas de dominar. A lo largo de todo el proceso deberás medir que resulta mejor para cada producto que promocionas.

Saber hacer anuncios

Aunque al principio no tengas intención de invertir en anuncios de pago, más tarde vas a encontrarte que este tipo de anuncios consiguen generar mejor resultado con mucho menos esfuerzo, por eso, conviene que vayas aprendiendo desde el comienzo a trabajar con este tipo de publicidad ya sea con anuncios de Google o en redes sociales.

Saber hacer un blog/fanpage

Si no pretendes hacer publicidad de pago, vas a tener que recurrir a métodos más orgánicos para generar tráfico y convencer a tu audiencia para comprar los productos que estás ofertando. Esto te va a obligar a producir contenido, publicarlo en un blog y compartirlo en redes sociales. Tendrás que aprender cómo tener un blog online (utilizando Wordpress por ejemplo) y a dirigir a tu comunidad de seguidores en las redes sociales, a través de tu fanpage u otros grupos. Felizmente existen muchos tutoriales en Internet.

Requiere el uso de algunas herramientas

Para conseguir generar, medir y optimizar tus resultados, los Afiliados necesitan herramientas que los ayuden en este trabajo. A pesar de ser de pago la mayoría, hay un montón de ellas que te ofrecen algunas funciones gratuitas (más limitadas que la herramienta de pago, claro está), que será suficiente para quien esté empezando.

Menos tiempo libre

Quien esté comenzando en el mundo de la afiliación probablemente lo esté haciendo en sus horas libres, después de salir de su empleo a jornada completa. Esto provoca que se queden sin tiempo para otras actividades. Este sacrificio es necesario porque, a largo plazo, cuando toda tu máquina de ventas esté montada y automatizada, terminará compensando.

Necesidad de equipo informático

Para quien quiere trabajar online es necesaria, inevitablemente, tener el material necesario que las tareas que vaya a realizar requieran. Por eso tener un ordenador, un smartphone y una buena conexión a internet es indispensable. La buena noticia es que no necesitas que sean top de gama, ya que tampoco vas a hacer tareas muy pesadas a nivel de gráficos o de procesamientos.

Espíritu analítico

Esta es una de las características comunes a todos los Afiliados con éxito. Muchas veces la diferencia entre abandonar y alcanzar los objetivos deseados está en el análisis del problema y la optimización de la solución. Para eso es necesario que un Afiliado tenga la capacidad de analizar lo que está yendo bien y lo que está yendo regular, de optimizarlo y volver a analizar. Es un trabajo infinito pero que realmente distingue a quien destaca.



Formas de comisión en el marketing de afiliados

Los programas de Marketing de Afiliados existen hace mucho tiempo y tienen como objetivo que otra persona trabaje uniendo fuerzas contigo en pro de unos mismos objetivos, siendo recompensado en forma de comisión por cada objetivo alcanzado.

Esa comisión es consonante al objetivo. Por otro lado, el afiliado puede usar diferentes estrategias de divulgación concordes a aquello que pretende, esto es, en el caso de que pretenda generar acciones y conversiones, deberá escoger los modelos de comisión de más se adecúen a eso.

Existen varios modelos de comisión diferentes:

CPC (Coste por Clic)

Este método consiste en remunerar al afiliado por cada clic que haya generado un visitante en su sitio web. Después de que el visitante clique en su anuncio, que puede ser un banner publicitario, link de texto o e-mail marketing, será redirigido a la página de la empresa y el Afiliado alcanza su objetivo.

Este coste por clic suele ser bajo. Siendo esta comisión tan pequeña es necesario que el Afiliado tenga una enorme capacidad de generar muchos clics.

Lo bueno es que el Afiliado siempre tendrá su remuneración, aunque posteriormente no haya conversión en venta, dependiendo sólo de los clics generados por los visitantes.

CPM (Coste por mil impresiones)

El Coste por Mil Impresiones es usado por empresas que pretenden divulgar un nuevo producto, servicio o marca a través de banners publicitarios o vídeos.

En otras palabras, cada vez que un usuario acceda al site o blog del Afiliado genera una nueva visualización y, consecuentemente, una impresión en su banner o vídeo, independientemente de si hace clic o no en el link del banner.

Se da el nombre de impresiones porque el usuario al entrar en su site/blog puede ver o no el banner o vídeo, aun así, cuenta como una impresión. Cuando se alcanzan mil de estas impresiones es remunerado con un valor fijo que anteriormente se estableció con la empresa.

CPA (Coste por Acción)

Con este método el afiliado apenas recibe su comisión cuando un usuario hace clic en un banner publicitario o un link y realiza la acción específica dentro del site de la empresa, como por ejemplo: rellenar un cuestionario, hacer una compra o suscribirse. Es un método muy utilizado por empresas que pretenden tener leads cualificados en lugar de pagar por todo el tráfico que el Afiliado genera.

CPV (Coste por Venta)

El Coste por Venta es bastante utilizado en los programas de Afiliados de e-commerce. Este método consiste en pagar al Afiliado una comisión sobre todas las ventas que fueron generadas por sus visitantes durante la sesión ya venga de un banner o link. Es un método bastante útil para la empresa ya que el afiliado sólo recibe una comisión cuando la venta fue hecha. En el caso de que el usuario clique en el link y después no efectúe ninguna compra, el afiliado no recibirá nada.

CPL (Coste por Lead)

Un Lead se obtiene cuando un usuario facilita sus datos personales como el e-mail para recibir información relativa a un determinado producto o servicio por el que siente interés. Por cada Lead que la empresa consigue el Afiliado recibe un valor fijo previamente establecido.

CPI (Coste por Instalación)

El Coste por Instalación se da cuando el Afiliado recibe una comisión de una determinada empresa después de haber hecho que el usuario realizara una instalación.

El Afiliado a través de su site, con su link de Afiliado, genera una visita hacia la página de la empresa y el usuario efectúa la instalación de una app, ebook, vídeo o aula. Después de este proceso el afiliado es remunerado por haber conseguido ese lead.

RVC (Revenue Share o Distribución de la Factura)

Este modelo es una especie de negocio de distribución online en el que los lucros se reparten entre la empresa y el Afiliado. Una empresa cuenta con los afiliados para que les sean proporcionados los clientes de pago, en el caso de E-goi, para la plataforma. A cambio, el afiliado recibe un porcentaje por todas las compras que dicho cliente efectúe a lo largo del tiempo.

El Revenue Share ganó bastante popularidad ya que es un sistema de remuneración a largo plazo. En este modelo el Afiliado sabe que si un cliente se mantiene en la empresa durante mucho tiempo, haciendo varias acciones y por lo tanto, varios pagos, el Afiliado siempre recibe una comisión por todos ellos. A esto se llama comisiones recurrentes.

Dudas frecuentes

en marketing de afiliados

¿Se pueden usar programas de afiliados y anuncios de Google Adsense de forma simultánea?

¡Claro que sí! Paralelamente a la promoción de productos y servicios como Afiliado, puedes colocar banners de Google Adsense en tu blog o site. Aún así, necesitas prestar atención a algunos pormenores:

- **Usa los banners con moderación.**
A nadie le gusta visitar un sitio lleno de publicidad.
- **No eres tú quien controla la publicidad.**
Puede ocurrir que los banners muestren productos de la competencia de aquellos que estás a divulgar como Afiliado. Si lo que Google te paga es muy inferior a la comisión que ganarías como afiliado, es hora de pensar que quizá estés perdiendo dinero con los banners.

¿Cómo encuentro programas de afiliados?

¡A través de internet todo es más fácil! En el caso de que quieras encontrar programas de afiliados basta con buscar en el motor de búsqueda de Google y te mostrará varias sugerencias. En cambio, si lo que quieres es ser afiliado de una empresa en concreto, dirígete a su web. Muchas empresas tienen un programa de afiliados, lo que te facilita enormemente el trabajo. El de E-goi [lo puedes encontrar aquí](#).

¿Tengo que tener un blog para ser afiliado?

La mayoría de personas creen que sí pero no es cierto. Si quieres convertirte en afiliado pero no tienes ningún blog o site ¡no tienes de que preocuparte! Plataformas como Facebook, Instagram, LinkedIn, Google Adwords, entre otras, permiten que se divulgue tu link de afiliado aunque no tengas blog o web. Sólo necesitas tu propio link de afiliado y usarlo en la publicidad que generes. A medida que los usuarios vayan haciendo clic serán redirigidos a la empresa del anuncio y eso generará los mismos resultados que aquellas promociones en blogs.

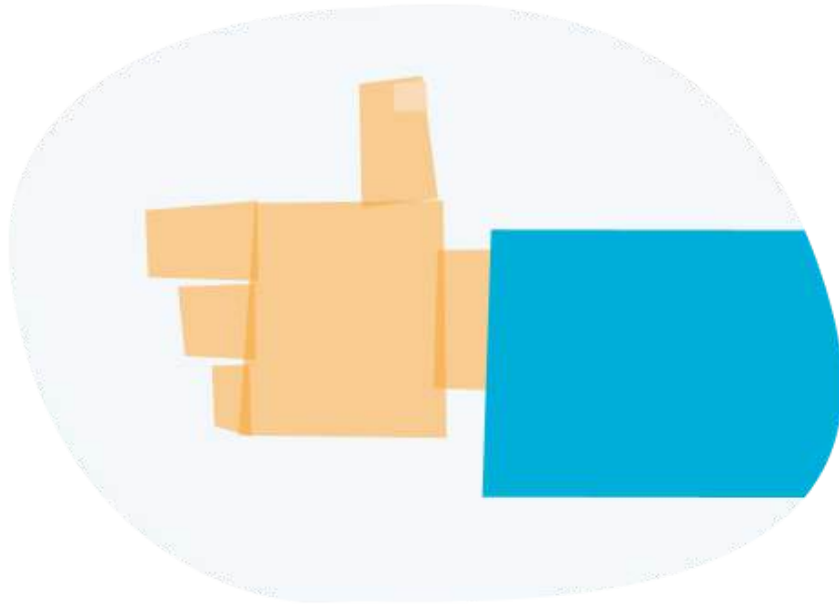
¿Tengo que pagar para ser afiliado?

¡No! Para ser un afiliado no necesitas pagar nada. Las empresas ofrecen el programa de afiliados sin cobrar nada para aquellos que quieran comenzar a promover sus productos. En

cambio, lo que puede pasar es que no seas aceptado por determinada empresa al entender que no tienes el perfil de afiliados que buscan.

¿Puedo conseguir comisiones recomendando el propio programa de afiliados?

Sí, algunos programas de afiliados son multinivel, es decir, que si atraes a más afiliados al programa, ganas las comisiones sobre las comisiones de ellos. Sólo necesitas encontrar programas que trabajen también con este modelo. El programa de Afiliados de E-goi es un ejemplo de programa multinivel.



Conclusión

Queda mucho por decir sobre el vasto campo del Marketing de Afiliados y, en breve, profundizaremos en estos temas pero, de momento, estas son las nociones básicas para quien quiere iniciarse en este mundillo de emprendeduría digital.

Si te ha quedado claro qué es, para qué sirve y cómo funciona el Marketing de Afiliados, no vas a querer perderte nuestro segundo manual sobre todo aquello que un Afiliado necesita saber para poder dar sus primeros pasos en este trabajo en busca de las tan esperadas ventas y comisiones.

¡Vigila tu bandeja de entrada pues este y muchos otros materiales de este tipo ya se encuentran en camino!