

Confesiones de un webmaster

Mis experiencias en el marketing de afiliados



Jorge Martín

www.EmprendeConInternet.com

Copyright 2010 EmprendeConInternet.com. Todos los derechos reservados.

Este documento es facilitado por EmprendeConInternet.com con carácter informativo solo a usuarios con factura de compra de "Confesiones de un webmaster".

Este documento contiene información de estrategias de negocio, métodos de marketing y diferentes métodos bajo mi propia experiencia. Podría ser que no reprodujera los mismos resultados satisfactorios para el lector. Depende de muchos factores como el mercado, productos escogidos y la experiencia del webmaster.

Contenido

INTRODUCCIÓN	6
1.- IDENTIFICAR TU MERCADO Y LA DEMANDA.....	7
1.1.-PÚBLICO OBJETIVO.....	7
1.2.-MÉTODO PARA ESCOGER EL PRODUCTO	10
1.3.-OBTENCIÓN DEL TRÁFICO FOCALIZADO.....	11
1.4.-PALABRAS CLAVE DE LOS COMPRADORES DESESPERADOS.....	12
1.5.-PALABRAS CLAVE DE LOS COMPRADORES QUE YA BUSCAN UN PRODUCTO.....	14
2.- CÓMO PROFESIONALIZAR TU NEGOCIO DE AFILIACIÓN.....	17
2.1.-TU OBJETIVO COMO AFILIADO.....	19
2.2.-EL DINERO ESTÁ EN LA LISTA... O QUIZÁS NO.....	20
2.3.-¿LOS BLOGS FUNCIONAN PARA AFILIACIÓN?	20
2.4.-REDES DE AFILIACIÓN EN ESPAÑOL.....	21
2.5.-CONCLUSION.....	21
3.-GENERAR TRÁFICO VIRAL SIN REDES SOCIALES	22
3.1.-SOFTWARE GRATIS.....	22
3.2.-TIPO DE SOFTWARE PARA ENVIAR.....	23
3.3.-BARRAS DE HERRAMIENTAS PARA NAVEGADORES.....	24
3.4.-SHAREWARE	25
3.5.-CÓMO DISTRIBUIR EL SOFTWARE.....	25
4.-LAS VISITAS NATURALES	26
4.1.-FACTORES IMPORTANTES DENTRO DE TU WEB.....	27
4.2.-FACTORES IMPORTANTES FUERA DE TU WEB	28
4.3.-INVIERTE EN TU NEGOCIO	30
5.- TU PROPIO PRODUCTO.....	30
5.1.-¿DÓNDE PROMOCIONAR TU PRODUCTO?	38
6. -ESCALA TU NEGOCIO.....	40
6.1.-TU DISTRIBUIDOR DE TRÁFICO.	40
7.-ÚLTIMA CONFESION.....	41
8.-ENLACES DE INTERÉS DEL EBOOK.	42

INTRODUCCIÓN

Felicidades por haber dado un paso adelante en la consecución de tus logros. Tus logros que no son otros que los de ganar dinero. No hay nada de malo en ello, el dinero es necesario para conseguir la tan ansiada libertad en tiempo y en dinero.

Quizás ya has probado con diferentes métodos para ganar dinero en internet y no te han funcionado. Bueno, aquí te explico lo que funciona. Si al principio no funciona, persevera y aplica pequeños cambios, testea y analiza lo que puede ocurrir, porque la llama estará a punto de prender.

Quizás has probado con AdSense, algo que requiere de muchas visitas para que realmente sea lucrativo.

O quizás quieres perfeccionar tu sistema como afiliado de productos.

Bienvenido al sistema que estabas buscando...

1.- IDENTIFICAR TU MERCADO Y LA DEMANDA.

Uno de los consejos que se suele dar es "dedícate a lo que te gusta", sí pero bajo una matización. Que te guste y haya gente interesada y dispuesta a comprar en ese nicho de mercado.

Hay nichos de mercado en los que la gente está encantada con la información que les das, pero no comprarán nada porque no es un mercado educado para la compra. ¿De qué sirve tener muchas visitas si luego la gente no quiere comprar?

Y si te dedicas a algo que sabes hacer y que te entusiasma enseñar, pero la gente no está interesada tampoco en comprar nada... No vale la pena meterse.

Con estas líneas quiero decirte que lo que realmente es importante para vender en internet, es en enfocarte en localizar qué es lo que compran las personas por internet.

Y en localizar a esas personas que están a punto de comprar. Por ejemplo, si alguien busca "ordenador de sobremesa" en su buscador,

indica que es una persona que solo busca información. Si otra persona teclea "ordenador HP modelo V700", es indicativo que está muy interesada en ese modelo de ordenador, por lo que las probabilidades de venta serán mayores.

1.1.-PÚBLICO OBJETIVO.

Los compradores que nos interesan son de dos tipos:

- Los que buscan un producto en concreto.
- Los que necesitan solucionar un problema con urgencia.

¿Qué implica esto? En la mayoría de casos se trata de un público cuyo tráfico es mucho menos competido que la mayoría de otro tipo de tráfico porque es más concreto. Y a parte, los ratios de conversión son bastante más altos.

¿Cómo encontrar un producto que se venda bien? En Amazon.com se puede tener una idea de si un producto se vende bien mirando los "reviews" que hace la gente del producto, por ejemplo. O ellos mismos publican artículos diciendo cuáles son los más vendidos, por ejemplo:

<http://phx.corporate-ir.net/phoenix.zhtml?c=176060&p=irol-newsArticle&ID=1369812&highlight>

En ebay también puede verse, clicando en:

<http://pulse.ebay.es/>

Podrás conocer por categorías los productos más vendidos ¿Eso te da una idea?

Existen sitios web para afiliados como Commission Junction y Plimus que te indican lo vendible que es un producto.

En Commision Junction (<http://es.cj.com/> para España y <http://www.cj.com/> en inglés), se da una indicación mediante el factor EPC. Y pueden afiliarse a la plataforma desde cientos de países, incluidos los sudamericanos.

Anunciante	EPC de 3 meses (EUR)	EPC de 7 días (EUR)	Beneficios de la red	Venta	Cliente potencial	Clic
 FriendFinder Network » Ver vínculos	31,30 €	23,71 €		Venta: 50,00% - 100,00% USD		
 AnastasiaWeb » Ver vínculos	27,09 €	71,12 €		Venta: \$125,00 USD Incentivo de rendimiento		
 Latinwomensite » Ver vínculos	23,50 €	37,03 €		Venta: \$125,00 USD		
 Hot Topic Media Dating and Relationship Advice » Ver vínculos	21,47 €	18,92 €		Venta: \$20,00 - \$40,00 USD Incentivo de rendimiento		
CatholicMatch.com » Ver vínculos	15,86 €	17,76 €		Venta: 75,00% USD		
Meetic Affinity ES » Ver vínculos	15,18 €	12,94 €		Venta: 100,00% EUR, 99,33 € EUR Cliente potencial: 3,00 € EUR		

El EPC es una medida de cómo de bien la web del vendedor del producto convierte las visitas que le envías.

El EPC de 7 días da una idea en los últimos días. El EPC de 3 meses da una idea de lo convertible del producto a lo largo del tiempo.

Respecto a plimus (www.plimus.com), sus productos son en inglés, pero también pueden venderse en el mercado español, aunque no es lo más óptimo.

(...)

4.-LAS VISITAS NATURALES

Son las visitas que vienen a través de los buscadores. Puedes encontrar una guía para crear tus webs amigables para los buscadores en la guía de SEO de Google para principiantes:

<http://googlewebmaster-es.blogspot.com/2008/11/gua-seo-de-google-para-principiantes.html>

Al margen de ese documento de reglas, lo que te interesará es mi experiencia que es por lo que has pagado ¿No?

Si quieres que te explique cuál es el camino mágico de obtener visitas rápidamente desde los buscadores, pues no existe. Eso sí, puedo decirte cuál es la manera óptima que me funciona a mí.

Las visitas se consiguen por el contenido de la web y los enlaces entrantes que tenga tu web. Es importante que no copies el contenido de otros sitios porque los buscadores saben que es contenido duplicado y no tendrás mucho éxito en las búsquedas de los usuarios, sacarán en mejor posición a las webs que has copiado.

Tampoco es que vayan a penalizarte y no volver a sacar tu web en las búsquedas, pero tu web no tendrá tanta relevancia, por lo que tendrá menos visitas. Algunos webmasters exageran respecto a que el contenido duplicado hace que se penalice tu web. Puedes leer lo que piensa Google al respecto en la siguiente dirección web, donde se desmitifica el contenido duplicado.

<http://googlewebmaster-es.blogspot.com/2008/11/desmitificar-la-penalizacin-por.html>

Hablo de Google porque tiene un volumen de búsquedas del 95% del total de las búsquedas en España y los demás buscadores aplican reglas muy parecidas.

Respecto a los enlaces entrantes, todo se basa en la coherencia que utilizan los buscadores para indexar las webs. No puede ser que un nombre de dominio tenga dos semanas y 1000 enlaces entrantes. En tan poco tiempo, por muy interesante que sea una web, eso no es posible que sea debido a los usuarios (por las visitas) y webmasters (por los enlaces que te proporcionarán). Parece claro que el dueño de la web ha intervenido en la obtención de enlaces de forma "fraudulenta", no natural. Por lo que como penalización tu web podría estar 6 meses sin salir en el buscador.

(...)

Pongamos solo 30 euros al día, tendrás 210 euros al día. Poco más de 6.300 euros al mes.

Es posible que productos que veas que se venden por las indicaciones en las plataformas (te aseguro que son reales, por ejemplo el "gravity"), tú no consigas tener ninguna venta. Entonces se trata de analizar las causas, mejorar la usabilidad de la web, hacerla atractiva, poner testimonios de clientes, tener una buena carta de ventas (copywriting), no dejar pensar al usuario y que clique en los enlaces que te interesa. **Estudia cómo lo hace la competencia, pero no copies.**

(...)

6.1.-TU DISTRIBUIDOR DE TRÁFICO.

Para potenciar la obtención de visitas, es importante tener tu propio blog. El blog es muy amigable para los buscadores porque está hecho para editar contenido de forma rápida y notificar a los buscadores que hay más información en tu blog cada vez que publicas un artículo. No necesitas conocimientos de informática porque muchas funciones que necesitarás te vienen dadas gratis mediante plugins.

Más o menos cada artículo que escribas en tu blog, significará una visita más al día. Si vas publicando artículos sobre las temáticas que tienes en tus diferentes webs de afiliados, servirá para "recoger" ese tráfico interesado en tu mercado y enviarlo a la web que te interesa.

Como media, tendrás tantas visitas como artículos escritos. No es una ciencia exacta porque existen muchos otros factores, pero **un blog con 200 artículos, tendrá al día 200 visitas** (cuando el nombre de dominio tiene unos meses).

Nadie pone límites a la cantidad de contenido de tu blog por lo que si escribes 3 artículos al día, pronto podrías rentabilizar el tiempo o la inversión que te ha llevado que te los escriban.

(...)

7.-ÚLTIMA CONFESION

Tienes toda la información que necesitas para tener éxito como afiliado. No hay más secretos, ni excusas para que no empieces hoy mismo a crear tus propios sitios web.

Recuerdo el último día de muchos exámenes de universidad, me parecía que nunca estaba preparado para realizar el examen y aprobarlo, siempre creía que tenía que repasar algo o estudiar más.

Era una sensación ficticia y aunque yo lo sabía, siempre actuaba igual. No caigas en tu propia trampa, ya estás preparado para dar el salto para emprender. Te equivocarás a veces, pero te servirá para aprender durante el camino, sino empiezas a recorrerlo, nunca aprenderás lo que el camino tiene que enseñarte.

El éxito está en los detalles y no emprender acción es un detalle demasiado grande como para que no sea significativo.

Los otros productos de www.emprendeconinternet.com, seguramente te abrirán en mucho, tus nuevas perspectivas que has conseguido con este ebook. Por supuesto, te diré que son muy recomendables.