

# **MARKETING DE AFILIACIÓN Y LAS 4F**

Maximizando tus Ganancias en el Marketing de Afiliación

Yerling Vargas Cordero

Kristi Vargas Ramirez

04/11/2023

# Introducción

El marketing de afiliación ha emergido como una estrategia revolucionaria que ha transformado la forma en que las empresas promocionan sus productos y cómo los individuos y emprendedores pueden ganar dinero en línea. En este mundo de conexiones virtuales y oportunidades sin límites, el marketing de afiliación se ha convertido en una pieza fundamental en el rompecabezas del marketing en línea.

Pero, ¿qué es exactamente el marketing de afiliación y cómo funciona?

En este artículo, exploraremos en profundidad este modelo de negocio

# ¿Qué es el marketing de afiliación?



El marketing de afiliados es una forma de ganar dinero promocionando productos o servicios para empresas o compañías con las que te asocias los cuales obtienes una remuneración o comisión establecida previamente.

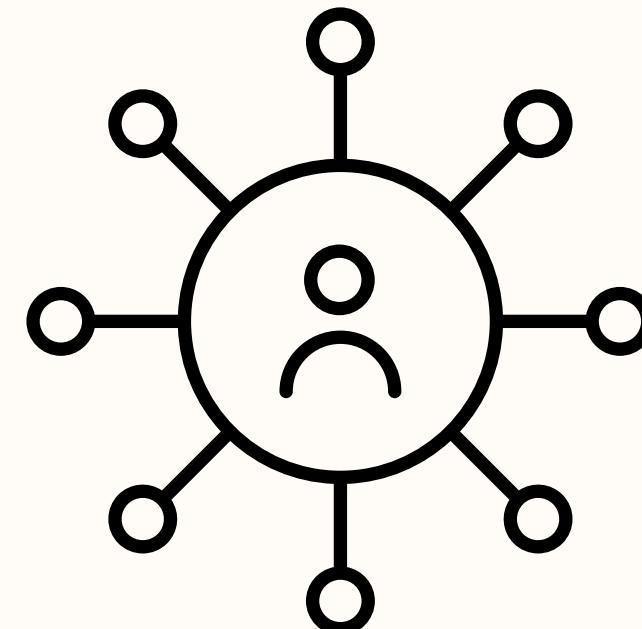
La empresa busca promocionar un producto y lo puede hacer a través de afiliados para aumentar sus ventas.

# 3 actores claves en el proceso.



VENDEDOR

Puede ser una empresa o una marca que cuenta con un programa de afiliados.



AFILIADO

Motiva a las personas a comprar los productos o servicios del vendedor .



CLIENTE

Persona que compra los productos que el afiliado promueve en sus canales.

# Las 4F en Marketing de Afiliación

## 1. Flujo

Se trata de captar la atención y que, atraído por su interactividad, siga navegando.

## 2. Funcionalidad

La navegación del usuario dentro de la web sea clara y útil

## 3. Feedback

A través de herramientas como pueden ser los chatbots, formularios de contacto, entre otros.

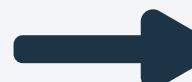
## 4. Fidelización

Una vez que se ha creado el vínculo con el cliente debemos de proporcionar temas de interés, concursos etc

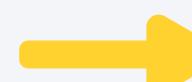
# Empresas con marketing de afiliación



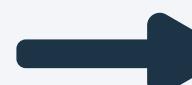
10 % en comisiones de asociados por compras y programas que califiquen.



Cada venta válida te otorga al menos un 60% de comisiones.



Ofrece entre el 50% y el 70% de sus ingresos, según las categorías de productos.



Gana el 30% de comisión sobre el valor del plan comprado por tu referido.



Gana una comisión por cada reserva hecha a través de tu negocio

# Formatos de programas Afiliados

## COSTE POR CLIC (CPC)

Por cada clic que se genere dentro del contenido que se promociona se recibirá un pago

## COSTE POR ACCIÓN (CPA)

La empresa o el vendedor definen la acción ejemplo: envío de formulario o una aplicación

## COSTE POR MIL IMPRESIONES (CPM)

Cada vez que mil personas vean el contenido que promociona tu producto o servicio.

## COSTE POR VENTA (CPV)

Generación de ventas donde hay un contrato de por medio para el cierre de ella.

# Ventajas del marketing de afiliación

- Es un modelo justo que beneficia a todas las partes.
- La empresa solo pagará por resultados.
- Permite llegar a muchas más personas.
- Una forma de abrir nuevos canales para atraer clientes.
- El afiliado se ha ganado la confianza de su público y estos toman sus recomendaciones.



# Desventajas del marketing de afiliación

- Puedes perder un poco el control frente a lo que los afiliados dicen sobre tu producto o servicio.
- Es difícil de implementar si tu empresa tiene un bajo margen de ganancias por venta.
- En algunos casos, cuesta transmitir confianza a los afiliados y que se sientan seguros de que recibirán un beneficio.





## Donde se puede promocionar

- ✓ BLOGS OR WEB PAGES
  - ✓ GOOGLE ADS
  - ✓ REDES SOCIALES
  - ✓ EMAIL MARKETING
- 

# Convertirse en un afiliado

Necesitaras de audiencia para que tus recomendaciones sean escuchadas.



- Selecciona un buen programa de afiliados.
- Selecciona los productos para promocionar.
- Demuestra a tu audiencia lo esencial que es el producto
- Agrega publicidad pagada

# Consejos para empezar



1. Desarrolla una estrategia
2. Sé auténtico
3. Desarrolla tu propia marca personal para hacer marketing de afiliados
4. Relacionate de forma transparente
5. Aprende continuamente
6. Analiza los datos y principales indicadores
7. Sé creativo

# FAQ

## **¿Cómo funciona el marketing de afiliados?**

El marketing de afiliados funciona cuando una empresa utiliza a intermediarios para vender sus propios productos o servicios a cambio de una comisión por cada venta.

## **¿Qué es marketing de afiliados ejemplos?**

El ejemplo más claro de marketing de afiliados sería el de Amazon

## **¿Qué tan rentable es el marketing de afiliados?**

Depende sobre todo de las comisiones que pague la empresa que monta el programa de afiliados. Si son elevadas, es posible que ganes más dinero incluso aunque no vendas muchos productos o servicios.

## **¿Cómo tener éxito en el marketing de afiliados?**

Hay que desarrollar una estrategia, ser auténtico, desarrollar tu propia marca personal, relacionarte de forma transparente, aprender continuamente, analizar datos e indicadores, y ser creativo.

# FAQ

## **¿Necesito dinero para empezar a ser parte del Marketing de Afiliados?**

Aunque es posible empezar de forma gratuita, muchos comerciantes afiliados gastan entre 500 y unos cuantos miles de dólares en diversas herramientas antes de empezar a ganar dinero.

## **¿Puedo comenzar aunque no tenga conocimiento?**

Si tienes un sitio web, simplemente únete a los programas de afiliación disponibles. Una vez que tengas una cuenta de afiliado, simplemente coge tu enlace único, inclúyelo en tu página de destino o en tu sitio web y empieza a promocionarlo.

# Conclusión

En resumen, a través de la exploración del marketing de afiliación, hemos logrado una comprensión más profunda de por qué los creadores de contenido, como los YouTubers, a menudo realizan promociones o reseñas de productos. Esto se revela como una estrategia efectiva dentro de su enfoque de marketing, permitiéndoles no solo brindar a su audiencia información valiosa sobre productos y servicios, sino también generar ingresos adicionales en el proceso.

El marketing de afiliación demuestra ser una vía exitosa para colaboraciones mutuamente beneficiosas, donde los afiliados y las empresas pueden trabajar juntos en la promoción de productos, fomentando relaciones sólidas y, al mismo tiempo, obteniendo beneficios financieros.