

deriv | 25 years

CÓMO BENEFICIARSE DEL Marketing de Afiliados con Deriv

10 consejos profesionales para
ayudarte a convertirte en un
comercializador de afiliados exitoso

POR VINCE STANZIONE



Contenidos

6	¿Qué es el marketing de afiliados?
7	Por qué promover una plataforma de trading financiera
8	Por qué elegir asociarse con Deriv
9	El poder de la comisión continua — Valor de por vida
10	Desafíos en el marketing de afiliados
12	¿Necesito ser un experto financiero para ser afiliado de Deriv?
13	Esenciales del afiliado: Cómo registrarse, rastrear ventas, ganar comisiones y recibir pagos
13	Registro de afiliados
14	Seguimiento de ventas y referencias
14	Ganar comisiones
15	Pago y desembolso
15	Cómo promocionar tu negocio
15	Modelar a otros afiliados
15	Construir una relación
16	Haciendo contenido en idiomas diferentes al inglés
19	Cómo promocionar una plataforma financiera
19	Iniciar un blog o sitio web
20	Tipos de contenido para el blog
20	Fuentes para la creación de contenido
21	Construir y mantener relaciones
22	SEO – Optimización de motores de búsqueda
22	Reseñas
24	Videos de Youtube
25	PDFs
26	Ebooks
28	Publicidad de pago
31	Promoción fuera de línea
31	Clases de trading en línea
32	Estrategias avanzadas: API, complementos, desarrollo de software
33	10 consejos profesionales para aumentar tu éxito en el marketing de afiliados
34	Algunos de mis libros favoritos sobre redacción publicitaria y publicidad
35	Resumen
36	Glosario de términos

Deslinde de responsabilidad

La información y estrategias contenidas en este libro son solo para fines educativos y no deben considerarse como asesoramiento o recomendación para operar ni utilizarse como única guía de operación. El pasado no es una guía para el rendimiento futuro, y estrategias que han funcionado en el pasado pueden no funcionar en el futuro.

El trading de productos derivados implica un alto nivel de riesgo y puede no ser adecuado para todos los clientes. El valor de cualquier operación, y los ingresos derivados de ella, pueden bajar tanto como subir, y su capital está en riesgo. Aunque se ha tomado el debido cuidado en la preparación de este documento, declinamos cualquier responsabilidad por inexactitudes u omisiones.

Deriv es el fabricante y distribuidor de sus productos. Los productos ofrecidos en deriv.com se consideran derivados complejos y pueden no ser adecuados para clientes minoristas. Los CFD son instrumentos complejos y conllevan un alto riesgo de perder dinero rápidamente debido al apalancamiento. El 70% de las cuentas de inversores minoristas pierden dinero cuando operan con CFD con este proveedor¹. Debe considerar si entiende cómo funcionan los CFD y si puede permitirse asumir el riesgo de perder su dinero.

La información presentada está destinada a clientes minoristas y profesionales.

Información de la empresa

- Deriv Investments (Europe) Ltd (W Business Centre, Level 3, Triq Dun Karm, Birkirkara BKR 9033, Malta) está autorizada y regulada en Malta por la Autoridad de Servicios Financieros de Malta Autoridad bajo la Ley de Servicios de Inversión para proporcionar servicios de inversión.
- Deriv (BVI) Ltd está autorizada y regulada por la Comisión de Servicios Financieros de las Islas Vírgenes Británicas Comisión.
- Deriv (FX) Ltd está autorizada y regulada por la Autoridad de Servicios Financieros de Labuan.
- Deriv (V) Ltd está autorizada y regulada por la Comisión de Servicios Financieros de Vanuatu.

Para más información, visite deriv.com.

¹ These statistics are specific to Deriv Investments (Europe) Limited.



Acerca de Vince Stanzione

Vince Stanzione ha estado operando en los mercados durante más de 37 años y es un multimillonario que se ha hecho a sí mismo. Es el autor del bestseller del New York Times “The Millionaire Dropout” y autor del curso “Making Money from Financial Spread Trading”. Ha sido citado y presentado favorablemente en más de 200 periódicos, medios de comunicación y sitios web, incluyendo CNBC, Yahoo Finanzas, MarketWatch, Reuters.com, The Independent, Sunday Independent, The Observer, The Guardian, The Times, The Sunday Times, Daily Express, What Investment, Growth Company Investor, The New York Times, BullBearings, City Magazine, Canary Wharf, Institutional Investor China y Shares Magazine.

Principalmente vive en Mallorca, España, y opera en mercados financieros que incluyen monedas, acciones y materias primas.

También ha creado, dirigido e invertido en varias empresas en comercio electrónico, telecomunicaciones y medios. Fundó TV Commerce plc, que fue cotizada en la bolsa de valores AIM de Londres

 [vincestanzione](#)

 [Vince_Stanzione](#)

 [vince-stanzione.medium.com](#)



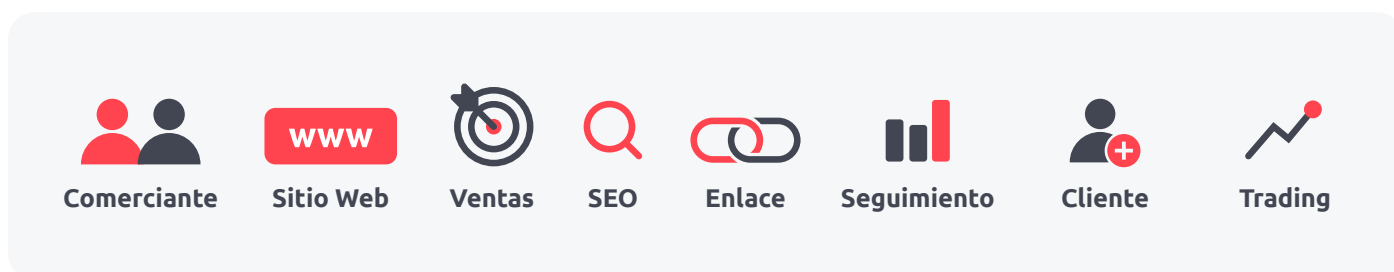
¿Qué es el marketing de afiliados?

El marketing de afiliados es un enfoque de marketing impulsado por el rendimiento, donde individuos o empresas, llamados afiliados, promocionan productos o servicios de otras compañías y ganan una comisión por cada venta, contacto o acción generada a partir de sus esfuerzos de marketing.

Este modelo beneficia tanto al proveedor de productos o servicios como al afiliado comercializador. Un grupo vende un producto o servicio, y el otro grupo (llamados comercializadores afiliados) ayuda a promocionarlo. Cuando los comercializadores afiliados traen clientes que realizan compras, ambos grupos ganan dinero con esas ventas. De esta manera, todos se benefician y comparten las ganancias.

Los afiliados pueden proporcionar valor añadido al compartir contenido, reseñas e información sobre cómo utilizar un producto o servicio, ofreciendo una experiencia de usuario más informal y genuina en comparación con un mensaje corporativo formal. Este enfoque también ayuda a los clientes a descubrir nuevos productos o servicios que de otro modo no habrían encontrado. En resumen, el principio fundamental del marketing de afiliados es simple: promover productos a una audiencia y recibir compensación por referencias exitosas que conduzcan a ventas.

Así es como funciona normalmente:



Si bien me centraré principalmente en el marketing de afiliados en línea, es importante recordar que este modelo operativo ha existido durante décadas. Mucho antes del internet, las personas podían actuar como “representantes” de una empresa, normalmente solo a base de comisiones.

De hecho, a finales de los años 80, obtuve mi primera fortuna vendiendo teléfonos de coche y teléfonos móviles (sí, los viejos de ladrillo), comenzando a base de solo comisiones. Luego fundé mi propia empresa de telecomunicaciones, estableciendo una red de agentes que vendían mis productos solo por comisión. ¡Fue una experiencia de círculo completo!

¿Por qué promover una plataforma de trading financiero?

Antes de profundizar en los detalles de Deriv, exploremos por qué la industria del trading financiero es un excelente sector para promocionar como afiliado.

Sin producto físico: El trading en línea, ya sea de divisas, materias primas, acciones o criptomonedas, no requiere entrega física. A diferencia de la venta de una computadora o un artículo de ropa, donde el comprador podría solicitar un reembolso o devolver el artículo, los afiliados de trading financiero no enfrentan este problema.

Negocio establecido: El trading financiero es una industria bien establecida. Aunque la tecnología ha evolucionado, la actividad principal del trading en los mercados sigue siendo robusta y duradera. A diferencia de algunos productos o servicios que pueden disfrutar de un breve período de popularidad antes de desvanecerse, el trading sigue atrayendo interés, asegurando que sus esfuerzos de marketing permanezcan relevantes.

Apelación global: A pesar de las limitaciones regulatorias regionales, el trading financiero es un negocio mundial. Por ejemplo, alguien puede operar una acción listada en EE. UU., como Apple, desde España, Vietnam o Australia. El programa de afiliados de Deriv, por ejemplo, tiene limitaciones jurisdiccionales mínimas (con excepciones como EE. UU.). Esto significa que tu cuenta de afiliado tiene un alcance global, a diferencia de una franquicia restringida a regiones específicas.

Actividad constante: Los mercados financieros siempre están activos. Con Deriv, los clientes pueden beneficiarse de los movimientos de los mercados, ya sea al alza, a la baja o incluso lateralmente. Deriv también desarrolla y lanza regularmente nuevos productos, manteniendo a los clientes involucrados y proporcionando más oportunidades para promocionar y ganar dinero. Nunca te quedarás sin contenido del cual escribir.

Sin inversión inicial: Lanzar tu propia plataforma de trading financiero requeriría millones en capital, personal de TI, personal contable, medidas de cumplimiento, licencias y espacio de oficina. Como afiliado, puede comenzar a promocionar una plataforma con solo un pequeño presupuesto de marketing. Más adelante, compartiré consejos sobre cómo promocionar sin costo alguno.

Flexibilidad: Como afiliado, puedes trabajar desde cualquier parte del mundo en un momento que te convenga, con nada más que tu teléfono y laptop. ¡Incluso puedes trabajar en pijama!



¿Por qué elegir asociarse con Deriv?

Asociarse con Deriv ofrece numerosas ventajas que lo convierten en una opción sensata para los afiliados. Aquí están las razones clave:

Estable y confiable: Deriv ha sido una presencia estable en la industria del trading financiero durante más de 25 años. Mientras que muchas empresas en este sector van y vienen, la longevidad de Deriv y su enfoque amigable para los afiliados le pueden asegurar desde el principio que sus ingresos están vinculados a un socio confiable y estable.

Amplia gama de productos financieros: Deriv ofrece una vasta selección de productos financieros, brindando amplias oportunidades de comercializar para diversas audiencias. Su plataforma multilingüe te permite alcanzar más regiones de manera efectiva.

Materiales de marketing de alta calidad: Los afiliados tienen acceso a excelentes materiales de marketing sin costo. Este apoyo facilita la promoción de los productos y servicios de Deriv de manera profesional.

Comisiones continuas: Deriv ofrece comisiones continuas, lo cual es crucial para construir ingresos sostenibles. Profundizaré en este aspecto en más detalle en breve.

Productos únicos: Deriv proporciona mercados financieros que no están disponibles a través de otros brókeres, brindándole un punto de venta único (USP) para atraer a los clientes.

Abierto 24/7/365: A diferencia de muchos brókeres, Deriv opera todos los días del año, con mercados operables incluso los fines de semana. Esta disponibilidad continua mejora tu potencial de ingresos.

Alcance global: Como afiliado, no estás limitado a tu propia región. Por ejemplo, podrías vivir en España pero comercializar tus servicios en América Latina o Tailandia, expandiendo tu alcance y potencial de ganancias.

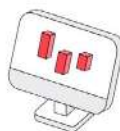
Respeto y confianza en la industria: Deriv es muy respetado dentro de la industria, habiendo ganado numerosos premios y manteniendo licencias financieras en jurisdicciones establecidas. Esta credibilidad ayuda a construir confianza con tus clientes, facilitando la promoción de tus servicios.

Elegir a Deriv como tu socio afiliado proporciona estabilidad, apoyo extenso para marketing, productos únicos y alcance global, asegurando una base sólida para tus esfuerzos de marketing de afiliados.



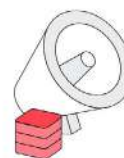
Pagos regulares con reintegros instantáneos

Pagamos sus comisiones puntualmente. Disfrute de un cajero disponible las 24 horas del día y sin complicaciones para retirar sus ganancias



Haga un seguimiento de sus ingresos

Realice un seguimiento de sus rendimientos y supervise sus ganancias con herramientas de elaboración de informes. Haga un seguimiento de cómo crecen sus ganancias con el tiempo.



Acceso a herramientas promocionales y material de marketing

Acceda a herramientas exclusivas de marketing de afiliados y material promocional para impulsar sus iniciativas



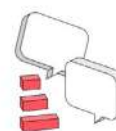
Amplia gama de productos, plataformas y tipos de operación

Nuestros principales servicios y herramientas incluyen Deriv GO, Deriv MT5, Deriv cTrader, Deriv X y nuestro programa de afiliados.



Más de 25 años, más de 190 países

Llevamos más de 25 años en el mercado, en más de 190 países y con más de 300,000 operadores activos al mes.



Apoyo experto

Acceda a promociones de calidad, material educativo y apoyo permanente para ayudarlo a crecer.

El poder de la comisión continua - Valor de por vida

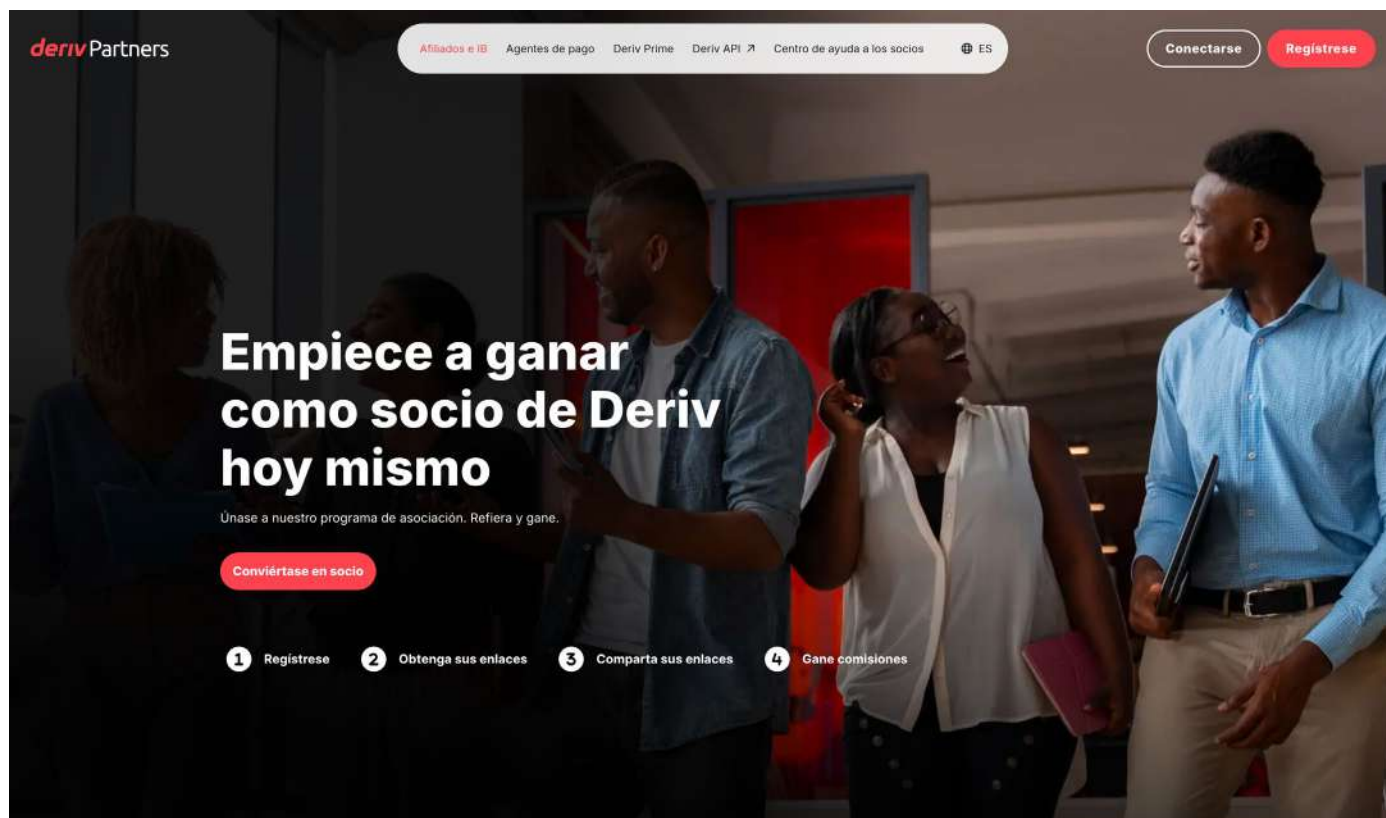
En la mayoría de los escenarios de marketing de afiliados, se gana una comisión única. Por ejemplo, si vendes un par de gafas de sol por USD 300 a través de tu enlace de referencia, podrías recibir una comisión de USD 30 (10%). Si bien esta es una buena recompensa, representa un solo evento de ingresos por parte de ese cliente potencial. Aunque existe la posibilidad de repetir los negocios y de ofrecer más promociones a tus compradores, este método no garantiza un flujo de ingresos constante.

Con Deriv, sin embargo, obtienes un porcentaje de las ganancias de la empresa de tu cliente referido mientras que ese cliente continúe operando. Este acuerdo puede durar años, permitiéndote construir un ingreso recurrente potencialmente sustancial.

Aunque puedes tener múltiples acuerdos de afiliados con diferentes empresas, es prudente no abarcar demasiado. Además, ten cuidado con las empresas que promueven comisiones insosteniblemente altas a los afiliados. Los resultados y retornos rápidos pueden sonar atractivos, pero en el marketing de afiliados, es más beneficioso pensar a largo plazo y enfocarse en el “valor de por vida” del cliente.

Para ponerlo simplemente: ¿prefieres USD 100 ahora o USD 20 cada mes durante muchos años? La perspectiva a largo plazo claramente ofrece ingresos más atractivos y sostenibles.

Puedes obtener una idea de tus posibles ganancias con Deriv visitando la [página de afiliados](#).



En resumen, el modelo de comisiones continuo de Deriv ofrece una fuente de ingresos adicional, lo que lo convierte en una opción confiable para los afiliados que buscan ganancias estables y a largo plazo.

Desafíos y realidades del marketing de afiliados

El marketing de afiliados no es un esquema para hacerse rico rápidamente. Me gustaría proporcionarte una visión equilibrada, compartiendo los desafíos y puntos críticos que hacen que muchos fallen en este campo:

Alta competencia: La popularidad del marketing de afiliados significa que hay una competencia sustancial. Para destacar, necesitarás contenido único, enfoque en nichos y esfuerzo continuo. Competir contra numerosos otros afiliados requiere creatividad y persistencia.

Incertidumbre de ingresos: Los ingresos en el marketing de afiliados pueden fluctuar. El éxito no está garantizado, y las ganancias pueden variar debido a cambios en los algoritmos, tendencias del mercado, demanda de productos u otros factores. Esta incertidumbre requiere un enfoque flexible y adaptable.

Dependencia de los programas de afiliados: Los afiliados dependen de las políticas y decisiones de los programas de afiliados a los que se unen. Los cambios en los términos, tasas de comisión o disponibilidad de productos pueden afectar las ganancias. Por ejemplo, con una plataforma financiera como Deriv, los cambios regulatorios también pueden afectar tus ingresos.

Requiere tiempo y esfuerzo: Aunque el marketing de afiliados tiene el potencial de ingresos pasivos, establecer canales exitosos demanda tiempo, esfuerzo y consistencia en la creación de contenido de alta calidad y estrategias de marketing. Empezar puede ser un desafío, con tareas como configurar canales de redes sociales y sitios web/blogs que requieren un esfuerzo considerable. Sin embargo, se vuelve más fácil una vez que estos canales estén establecidos.

Consideraciones éticas: Mantener la confianza de tu audiencia es crucial. La sobre-promoción o la recomendación de productos de baja calidad solo por comisiones pueden dañar tu credibilidad y la confianza de la audiencia. Es importante promocionar productos y servicios en los que realmente crees y que ofrezcan un valor real a tu audiencia.

Compromiso y consistencia: La tasa de fracaso en el marketing de afiliados es en parte debido a su bajo umbral de entrada, llevando a muchos a intentar y luego rendirse rápidamente o cambiar de programas. Tratarlo como un negocio requiere tiempo, esfuerzo y un compromiso constante con la audiencia. Con tantas opciones y cortos periodos de atención, tu contenido debe destacar y proporcionar valor. Las actualizaciones regulares son más efectivas que publicaciones esporádicas y largas.

A pesar de estos desafíos, creo que ser un afiliado de Deriv es una oportunidad muy viable con muchas ventajas sobre los negocios tradicionales y otras oportunidades de marketing de afiliados. Promocionar una plataforma de trading financiero con un alcance global te permite publicitar en regiones menos concurridas. Muchos mercados emergentes están infrarrepresentados en los servicios financieros.

En cuanto a ser un negocio, no es necesario incorporar una empresa, pero ten en cuenta que las comisiones de afiliados suelen pagarse brutas (sin deducciones) por cualquier impuesto. Así que si Deriv te paga USD 10,000 en un mes, debes considerar qué impuestos pueden ser debidos. En general, todos los gastos comerciales válidos como publicidad en línea, impresión, internet y facturas telefónicas pueden deducirse de tus ingresos. Busca asesoramiento local con un contador o asesor fiscal, pero inicialmente, concéntrate en conseguir tu primer cheque de comisión.

Al comprender y abordar estos desafíos, puedes construir un negocio de marketing de afiliados exitoso y sostenible.



¿Necesito ser un experto financiero para ser afiliado de Deriv?

Si bien tener conocimiento de los productos y la plataforma de Deriv es ciertamente beneficioso, no es necesario ser un experto financiero para convertirse en afiliado de Deriv. Las habilidades en la promoción de otros productos o servicios, creación de contenido o redes sociales pueden ser muy valiosas. Si tienes experiencia en promoción en línea, muchas de las habilidades que ya posees pueden aplicarse de manera efectiva en la promoción de Deriv.

Es aconsejable abrir una cuenta con Deriv. Comenzar con una **cuenta demo gratuita** puede ayudarte a practicar trading, y puedes empezar con una cuenta real por tan solo USD 5.

Registrarse

Únase a más de 2.5 millones de traders

Correo electrónico



Al crear una cuenta, confirma que es mayor de 18 años y entiende que podemos enviarle actualizaciones y materiales de marketing (consulte [Política de seguridad y privacidad](#)). Cancele la suscripción en la configuración de su cuenta en cualquier momento.

☐ Acepto los [términos y condiciones](#)

Crear cuenta demo

O



Registrarse con Google



Registrarse con Facebook



Registrarse con Apple

¿Ya tiene una cuenta? [Conectarse](#)

Tendrás acceso a excelentes ebooks que explican cómo operar en los mercados. Además, **Deriv Academy** ofrece videos y tutoriales de trading.

Mantenerte informado sobre eventos financieros globales, acciones notables, precios del petróleo, oro y divisas principales puede proporcionarte ideas valiosas para marketing. Por ejemplo, si el oro alcanza un nuevo máximo histórico, puedes aprovechar esa noticia en tus promociones.

Una buena ética de trabajo y la capacidad de aprender y adaptarse son más importantes que la experiencia previa. La consistencia también es crucial. Las habilidades que te faltan se pueden aprender en línea, y muchas herramientas están disponibles a poco o ningún costo. Casi cualquier desafío que enfrentes se puede superar, y también puedes subcontratar ciertas tareas, de las que hablaré más adelante. Por lo tanto, no es necesario hacer o saber todo uno mismo.

Esenciales del afiliado: Cómo registrarse, rastrear ventas, ganar comisiones y recibir pagos

Registro de afiliados

Las empresas que ofrecen programas de afiliados proporcionan enlaces o códigos de seguimiento únicos a los afiliados interesados. Al registrarse en estos programas, los afiliados obtienen acceso a estos recursos para comenzar a promocionar productos o servicios. También reciben los materiales y directrices de marketing adecuados. En el caso de Deriv, puedes registrarte en su [página de afiliados](#).

Deriv tiene una plataforma dedicada para sus afiliados donde puedes generar dichos códigos y acceder a materiales de marketing.



Los afiliados emplean varios canales de marketing para promocionar los productos o servicios que respaldan. Esto podría incluir sitios web, blogs, plataformas de redes sociales, marketing por correo electrónico, videos de YouTube, TikTok u otras formas de publicidad en línea y fuera de línea. Estos también pueden estar en varios idiomas para maximizar el alcance del mercado. En la sección de marketing, cubriré estos temas en profundidad, ya que esta es la parte principal de tu rol como afiliado. Aquí hay un ejemplo de un anuncio en banner de Deriv que puedes colocar en tu blog o sitio web. Si el lector hace clic en él, será conducido a la página web de Deriv con los detalles de tu ID de afiliado. Si se registran y comienzan a operar, ganarás ingresos.



Seguimiento de ventas y referencias

A cada afiliado se le proporciona un ID de seguimiento o enlace único que identifica sus esfuerzos de marketing. Cuando un cliente potencial hace clic en este enlace y realiza una compra o realiza una acción específica (como registrarse para un servicio o enviar información de contacto), el sistema rastrea esta acción, acreditando la venta o cliente potencial al afiliado respectivo.

En el caso de Deriv, la acción sería que tus clientes potenciales abran una cuenta demo gratuita. Esto brinda a los clientes potenciales la oportunidad de operar sin riesgos y de probar la plataforma. Si bien esto no produce ingresos para Deriv, y por lo tanto no comisiones para el afiliado, debe considerarse como el inicio de un “embudo.”

Un buen porcentaje de esas cuentas demo llevará a cuentas financiadas, que comenzarán a generar ingresos. Deriv también ofrece ebooks gratuitos que, aunque no son una fuente directa de ingresos, ayudan a aportar leads, un porcentaje de los cuales se convertirán en cuentas financiadas.

Cada cliente potencial es diferente. Algunos abrirán una cuenta, depositarán fondos y comenzarán a operar en unos días; otros son de inicio lento y pueden tardar unas semanas en comenzar, requiriendo algo de marketing de seguimiento.

Ganar comisiones

Los afiliados ganan comisiones basadas en los términos predefinidos del programa de afiliados. Estas comisiones pueden ser un porcentaje del monto de la venta, una tarifa fija por venta o cliente potencial, o una estructura híbrida. Las tasas de comisión varían en diferentes programas de afiliados y productos.

Una vez que te registres en el programa de afiliados de Deriv, podrás ver los diferentes planes y comisiones disponibles. Para más información, visita la [página de afiliados de Deriv](#).

Pago y desembolso

Dependiendo de las políticas del programa, los afiliados reciben sus ganancias en un cronograma predefinido. Los pagos pueden ser mensuales, quincenales o por umbrales específicos alcanzados por el afiliado. La mayoría de los programas de afiliados pagan en varias monedas, y algunos ahora también ofrecen la opción de ser pagados en criptomonedas como Bitcoin. Los afiliados de Deriv son típicamente pagados mensualmente.

Cómo promocionar tu negocio

Habiendo discutido la mecánica de un programa de afiliados, ahora nos centraremos en el marketing. Después de todo, se llama “marketing” de afiliados, y su objetivo principal es promover productos y servicios, atrayendo tráfico “calificado” a tu sitio.

El marketing de afiliados no se trata solo de obtener vistas y Me gustas; se trata de atraer tráfico “calificado”, visitantes que son muy propensos a registrarse para una cuenta de trading financiera.

Muchos comerciantes en línea recurren a técnicas como el “clickbait”, que yo desaconsejo encarecidamente. Usar descripciones o titulares engañosos para atraer espectadores no garantiza que se registren y puede dejar a los espectadores sintiéndose engañados. Este enfoque no es propicio para construir un negocio sostenible a largo plazo

Modelar a otros afiliados

Si bien no es aconsejable copiar a otros afiliados directamente, ciertamente puede obtener ideas valiosas de ellos, ya sea que estén con Deriv u otras empresas de trading. Este enfoque suele ser más fácil que comenzar desde cero.

Podría considerar tomar un artículo escrito en inglés y reescribirlo en otro idioma. Además, el número de vistas en un video o artículo puede indicar la popularidad de un tema.

El [Deriv Blog](#) publica regularmente artículos, que pueden proporcionar excelentes ideas de contenido.

Hoy en día, las herramientas de traducción y AI como [Deepl.com](#) pueden ayudar a producir traducciones de alta calidad. Más adelante, proporcionaré un enlace a una lista de recursos de AI.

Construir una relación

Ya sea que estés gestionando un blog, un sitio web, un canal de YouTube u otra plataforma de redes sociales, estás desarrollando una “relación” con tus lectores o espectadores y ganando su confianza.

Evita hacer promesas sobre “dinero fácil” procedente del trading, ya que este tipo de promoción puede llevar a la finalización de tu acuerdo de afiliado. Tales afirmaciones son innecesarias, y los consumidores de hoy son cautelosos con respecto a promesas exageradas.

El trading es un negocio regulado, lo que significa que debes mantener tu contenido y promociones dentro de las pautas. Estas regulaciones están en constante cambio. Deriv te proporcionará pautas, que variarán en diferentes regiones; por ejemplo, la regulación y el registro difieren en la Unión Europea (UE) en comparación con África.

Además, recuerda que como afiliado de una empresa, no estás directamente empleado por la empresa, así que no afirmes que lo eres. Esto puede ser una ventaja, ya que muchos clientes potenciales prefieren una opinión “independiente”. Además, no hay nada que te impida actuar para más de una empresa (a menos que tu programa de afiliados indique lo contrario). Debería estar bien tener acuerdos de marketing de afiliados con varios productos o servicios complementarios. Por ejemplo:

Si estás gestionando un blog de trading financiero, podrías promover a Deriv como una plataforma de trading. Además, considera revisar libros y productos en Amazon u otro minorista para ganar comisiones por esas ventas. También puedes promover varios softwares de trading o sistemas de trading que complementen tu contenido.

Haciendo contenido en idiomas diferentes al inglés

Idiomas hablados en el mundo

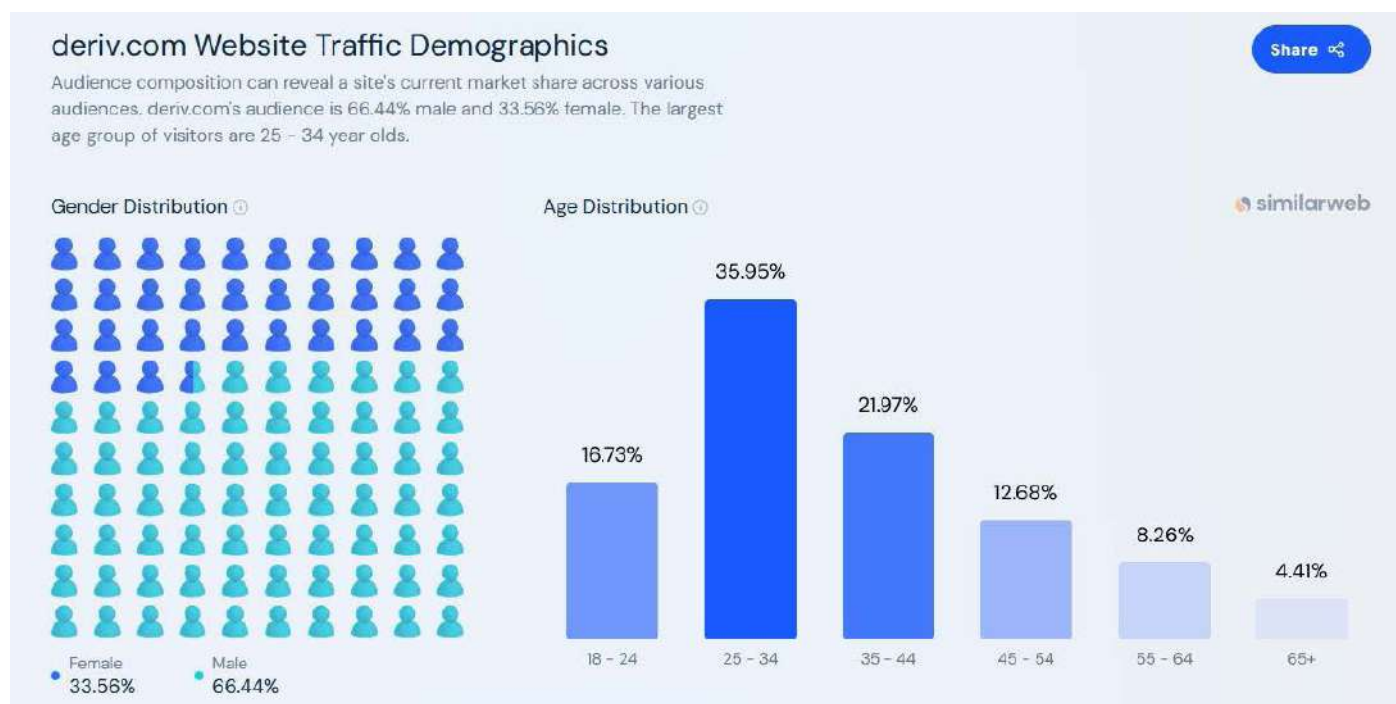
- Inglés (1,452 millones de hablantes)
- Mandarín (1,118 millones de hablantes)
- Hindi (más de 602 millones de hablantes)
- Español (más de 548 millones de hablantes)
- Francés (280 millones de hablantes)
- Árabe estándar moderno (274 millones de hablantes)
- Bengali (más de 272 millones de hablantes)
- Ruso (más de 258 millones de hablantes)

Fuente: [berlitz.com](https://www.berlitz.com)

Si bien el inglés es probablemente el idioma principal para la mayoría de los afiliados y sigue siendo el idioma comercial global, hay oportunidades significativas para producir contenido en otros idiomas. Por ejemplo, el español abarca no solo España, sino también América Latina, y el francés se extiende más allá de Francia a muchas partes de África. Crear contenido en estos idiomas puede ayudarte a acceder a mercados menos competitivos.

Consejo: Tu gerente de cuenta puede guiarte hacia regiones que están experimentando crecimiento, donde tu presupuesto y esfuerzos de marketing pueden dar mejores resultados. También es importante estar al tanto de las regiones y territorios donde la empresa no acepta clientes para evitar desperdiciar esfuerzos.

Para obtener información adicional, consulta este sitio: [SimilarWeb - Deriv](#).



Observamos que más clientes masculinos están interesados en Deriv, siendo el grupo de edad de 25 a 34 años el que representa el mayor porcentaje de visitantes. Esta valiosa información puede ayudarte a dirigir tus promociones de manera más efectiva.

El sitio también puede ayudarte a identificar otras plataformas financieras con perfiles similares a Deriv, de las cuales puedes obtener ideas de marketing.



Cómo promocionar una plataforma financiera

Promover una plataforma como Deriv se puede gestionar de manera efectiva utilizando varias herramientas gratuitas o de bajo costo.

1. Iniciar un blog o sitio web

Plataforma a utilizar

Empezar un blog es un excelente primer paso. Recomiendo usar **WordPress**, aunque hay otras alternativas. Puedes gestionar múltiples blogs, y aunque hay planes de pago con características adicionales, es prudente empezar con la versión gratuita. Otras plataformas a considerar incluyen **Medium** y **Substack**. Por ejemplo, aquí hay un ejemplo de contenido de Deriv en Medium vinculado a un afiliado: **Deriv on Medium**.

Consejos para el branding

Incluir una foto tuya en tu blog es crucial; ¡no necesitas looks de supermodelo! Una foto muestra que eres una persona real y ayuda a construir confianza. Al principio de este ebook, incluí una foto junto con información de fondo para establecer credibilidad. En la foto, llevo una corbata de Bitcoin, lo que ha generado muchos comentarios.

Además, considera incorporar un elemento único que te haga destacar. Tom Sosnoff, el fundador de Tastytrade, que fue vendido a IG Group por millones, es un gran ejemplo. En su canal de YouTube, siempre usa un sombrero distintivo ingeniosamente marcado con el nombre de su empresa. Tom puede no tener la apariencia de un supermodelo, pero su carácter y fuerte marca han construido un negocio muy exitoso. Sin su fuerte marca, dudo que el canal hubiera sido tan exitoso.



2. Tipos de contenido para el blog

Contenido perenne

El contenido perenne sigue siendo relevante para los lectores a lo largo de un período prolongado, a menudo abarcando varios años. Generalmente aborda problemas o preguntas comunes que muchas personas tienen y no requiere actualizaciones frecuentes para mantener su relevancia.

Por ejemplo, un artículo en un blog sobre 'Cómo vincular MT5 a tu cuenta de Deriv' es atemporal. La información no cambia, y es un tema que sigue interesando a las personas a lo largo del tiempo. Otros ejemplos de contenido perenne pueden incluir discutir una estrategia de trading o un indicador técnico, como usar medias móviles o patrones gráficos populares.

El contenido atemporal es mi tipo de contenido preferido debido a su mayor duración.

Contenido estacional y de tendencia

El contenido estacional y de tendencia tiene una vida útil más corta pero puede atraer tráfico significativo. Por ejemplo, una acción que está en las noticias, ya sea por razones positivas o negativas, es un ejemplo de contenido de tendencia. El contenido estacional podría incluir temas como el rally de Santa Claus, un sistema de trading basado en poseer un índice de acciones estadounidense durante los últimos días de operaciones del año y los primeros días del nuevo año. Esa publicación recibirá casi todo su tráfico alrededor de ese período.

No hay nada de malo en tener ambos tipos de contenido.

3. Fuentes para la creación de contenido

Fuentes de contenido libres de derechos o de bajo costo

Hay varias fuentes de contenido libres de derechos o de bajo costo disponibles. Sitios web como [Pixabay](#) ofrecen fotos, videos y audio que puede usar para producir videos o gráficos para marketing. Además, considera utilizar [Unsplash](#).

Subcontratación

Subcontratar tareas como la creación de videos o la redacción de artículos puede ser muy efectivo. Sitios web como [Fiverr](#) son excelentes lugares para comenzar y pueden ser rentables.

Uso de IA

La IA también se está volviendo cada vez más popular para la creación de contenido. Aunque la IA puede ayudar a escribir artículos, todavía está en sus etapas iniciales. Por lo tanto, evita simplemente copiar y pegar contenido generado por IA; debes analizar y agregar un elemento humano al texto.

Aquí hay una buena lista de herramientas de IA que se centran en creadores de contenido y bloggers. También incluye algunas herramientas para ayudarle con la Optimización para Motores de Búsqueda (SEO). No todas son gratis; algunas tienen versiones gratuitas limitadas o pruebas gratuitas. Puedes encontrar la lista que se actualiza periódicamente en [Semrush](#).

Edición de video

Si quieres editar contenido de vídeo, considera usar [OpenShot](#), que es gratuito. Otra herramienta útil para la creación de contenido que incorpora IA es [Visme](#).

Grabaciones de pantalla

Personalmente uso Camtasia, una herramienta de pago, pero hay alternativas gratuitas disponibles si buscas en línea. Tener la capacidad de grabar tu pantalla con audio es esencial para crear videos de “Cómo hacer” o tutoriales. Por ejemplo, en este video, te muestro cómo operar un producto llamado Accumulators, disponible en Deriv. Es mucho más fácil para mí mostrarte en un video que escribir una larga explicación. Puedes ver el video de Accumulators en [YouTube](#).

Este tipo de contenido puede ser muy efectivo, y puedes incluir tu enlace de afiliado en la descripción o usarlo para atraer tráfico a tu sitio o blog.

4. Construir y mantener relaciones

Interacción en redes sociales

Una vez que tu sitio web o blog esté configurado, el siguiente paso es dirigir tráfico hacia él. Utiliza las plataformas de redes sociales para promocionar tu contenido e interactuar con tu audiencia. Comparte tus artículos, vídeos o infografías en varios canales sociales. Interactúa con tus seguidores respondiendo a los comentarios, participando en las discusiones y fomentando un sentido de comunidad en torno a la empresa a la que representas como afiliado. Si hablas varios idiomas con fluidez, la creación de contenido en los idiomas locales puede mejorar significativamente tu alcance.

Crea nuevas cuentas en X (anteriormente Twitter), Threads, Instagram, Facebook, TikTok, Pinterest y YouTube dedicadas exclusivamente a tus promociones financieras. Además, considere establecer una cuenta de [LinkedIn](#).

Bloguear como invitado y networking

Escribir publicaciones como invitado para sitios web respetables en tu industria no solo muestra tu experiencia, sino que también expone tu contenido a una nueva audiencia. Crea contactos con personas influyentes, bloggers y líderes de la industria para colaborar en el contenido o recibir menciones, ampliando así tu alcance de forma orgánica. Esta estrategia es particularmente efectiva después de haber acumulado algo de contenido durante unos meses.

5. SEO – Optimización de motores de búsqueda

Cuando escribes artículos o publicaciones, quieres que sean fácilmente encontrados en motores de búsqueda como Google y Bing. SEO, o optimización de motores de búsqueda, es una técnica utilizada para ayudar a mejorar el posicionamiento de tu contenido en estas plataformas.

Creo que el SEO no es tan efectivo como lo fue alguna vez porque muchas personas intentaron manipular el sistema, y las empresas de motores de búsqueda se han vuelto más exigentes en cómo clasifican el contenido. La clave ahora es producir contenido bien escrito que incluya las palabras clave por las que deseas ser encontrado. El SEO también se puede aplicar a las imágenes; por ejemplo, renombrar tu archivo de imagen de “xyzlaptop” a “Derivtradinglaptop” puede mejorar tu posicionamiento en las búsquedas de imágenes.

Renombrando imágenes

Usar imágenes con el nombre de archivo predeterminado creado por tu cámara o el nombre del software de imagen/foto de stock es ineficaz para propósitos de SEO porque Google no puede interpretar fotos o imágenes. En cambio, se basa en el nombre del archivo para indexar y clasificar tanto la imagen como la página en la que aparece. Según las directrices de publicación de imágenes de Google, un nombre de archivo sin sentido compuesto por una serie de números o información no relacionada tampoco tiene sentido para Google. Sin embargo, una foto con un nombre correcto puede posicionarse en una búsqueda de imágenes y proporcionar una optimización adicional para que toda la página tenga una clasificación más alta. En otras palabras, las imágenes utilizadas para publicaciones frecuentes de artículos y publicaciones automáticas de blogs pueden hacer mucho más que verse bien en la página si se nombran correctamente usando nombres de archivo optimizados.

Búsqueda de vídeos

La búsqueda de videos ahora es menos dependiente de “palabras clave”; sin embargo, el texto de descripción y el contenido del video en sí pueden ayudar. Aunque aún es pronto, es probable que las búsquedas con IA adquieran cada vez más importancia, por lo que merece la pena mantenerse al día de las nuevas técnicas.

6. Reseñas

Cuando los clientes potenciales están considerando una plataforma, una búsqueda común es “¿XYZ es bueno?”, o “reseñas de XYZ.” Buscan reseñas e información de fuentes que no sean el propio bróker.

Escribir reseñas

Como afiliado, naturalmente estarás inclinado a escribir una reseña positiva. Sin embargo, si has elegido representar a Deriv, es probable que sea porque realmente crees en el producto y la empresa. De lo contrario, ¿por qué lo promocionarías?

Los lectores de reseñas no quieren ver solo comentarios positivos, ya que esto puede parecer insincero. Por lo tanto, es importante incluir algunas áreas donde la empresa pueda tener margen de mejora. Nota cómo en este ebook, también menciono algunos “desafíos” del marketing de afiliados en lugar de solo resaltar los aspectos positivos.

Reseñas comparativas

Publicar reseñas puede ser una excelente manera de generar tráfico. Las reseñas comparativas, como “¿Qué bróker es mejor: Deriv o Quotex?” son particularmente efectivas. Si buscas ese término, encontrarás numerosos ejemplos. Crear páginas o incluso configurar un blog o sitio web para revisar compañías puede generar tráfico significativo.

Reseñas de libros de trading

Escribir una reseña o resumen de un libro de trading destacado puede ser muy efectivo. Puedes encontrar libros de trading populares en sitios como [Amazon's Best Sellers in Online Trading](#).

Si alguien está leyendo una reseña de un libro de trading, es probable que esté interesado en el trading. Por lo tanto, puedes incluir material de marketing de Deriv en la reseña o añadir un pequeño párrafo promocionando a Deriv dentro de la reseña.

Por ejemplo, los libros de trading más vendidos en Amazon pueden inspirar ideas para artículos, titulares o videos. De los bestsellers actuales, dos posibles ideas para artículos podrían ser “Stop Checking the Price”, que sería un artículo convincente, y “Trading Price Action Trends”, ambos temas claramente populares.

Best Sellers in Online Trading

Top 100 Paid Top 100 Free

<p>#1</p>  <p>How to Day Trade: The Plain Truth by Ross Cameron ★★★★★ 319 Kindle Edition \$8.99</p>	<p>#2</p>  <p>SECRETS ON FIBONACCI TRADING: Masterin... by Frank Miller ★★★★★ 1,217 Kindle Edition \$2.99</p>	<p>#3</p>  <p>SECRETS ON REVERSAL TRADING: Master Reversal... by Frank Miller ★★★★★ 512 Kindle Edition \$2.99</p>	<p>#4</p>  <p>The Basics of Bitcoins and Blockchains: An... by Antony Lewis ★★★★★ 2,459 Kindle Edition \$11.17</p>
<p>#5</p>  <p>SUPPLY AND DEMAND TRADING: How To... by Frank Miller ★★★★★ 457 Kindle Edition \$4.99</p>	<p>#6</p>  <p>Trading Price Action Trends: Technical Analys... by Al Brooks ★★★★★ 551 Kindle Edition \$46.00</p>	<p>#7</p>  <p>Stop Checking The Price: Lose money every... by J. F. Dodaro ★★★★★ 398 Kindle Edition \$7.99</p>	<p>#8</p>  <p>Crypto and Bitcoin: A Millionaire Mindset for... by Michael A. Dunne ★★★★★ 64 Kindle Edition \$9.99</p>
<p>#9</p>	<p>#10</p>	<p>#11</p>	<p>#12</p>

Comentarios

Publicar comentarios en otros artículos puede ser beneficioso, pero debe hacerse con cuidado para evitar parecer spam. Asegúrate de que tus comentarios sean creíbles y aporten valor, en lugar de solo decir: “Buen artículo.” Los comentarios reflexivos pueden ayudar a atraer tráfico hacia ti o a aumentar el reconocimiento de tu nombre.

7. Videos de YouTube

Título

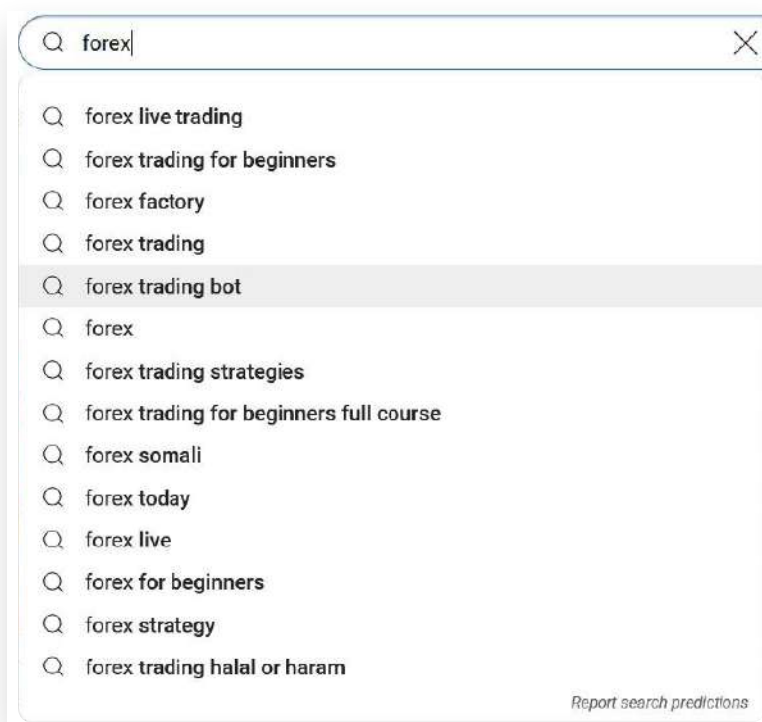
- Piensa detenidamente en el título. Hazlo atractivo pero también relevante. Usa un lenguaje conversacional y busca entre 50 y 60 caracteres, ya que los títulos más cortos pueden funcionar mejor en las búsquedas.
- Incluye tu frase de palabras clave objetivo en el título si es posible. YouTube otorga más peso a los títulos con palabras clave. Sin embargo, evita el “relleno de palabras clave” — asegúrate de que el título suene natural.

Descripción

- Crea descripciones atractivas de hasta 5,000 caracteres. Incluye un resumen del contenido junto con las palabras clave y los enlaces pertinentes. Es posible que también tengas que añadir un deslinde de responsabilidad o una advertencia de riesgo al promocionar una plataforma de trading financiero.
- Pon palabras clave y frases importantes cerca del principio del título y la descripción.
- Incluye palabras clave relacionadas y variaciones de cola larga más adelante en los metadatos para ampliar el alcance.

Investigación de palabras clave

En YouTube, comienza a escribir un término como “Deriv” o “Forex” y observa qué aparece en el cuadro de búsqueda. Las sugerencias que ves se basan en lo que otros buscan y pueden proporcionar buenas ideas para temas de vídeos o artículos.



La miniatura

Crear una miniatura llamativa es crucial, ya que puede determinar si se hace clic en tu vídeo o si se pasa por alto. Las miniaturas son una forma de arte, con muchos YouTubers invirtiendo tiempo y esfuerzo significativos en crearlas. Una buena herramienta para ayudarte a crear miniaturas profesionales es [Visme](#).

Ejemplo de un Afiliado de Deriv en Youtube



Uso de palabras clave en tus vídeos

Asegúrate de mencionar las palabras clave por las que quieres llamar la atención en tu vídeo. Por ejemplo, si tengo un vídeo sobre el uso de opciones Accumulator con Deriv, me gustaría decir esas palabras en mi vídeo. YouTube transcribirá automáticamente tu vídeo, así que asegúrate de que el título esté alineado con el contenido, especialmente en los primeros 60 segundos. Esto ayudará a que tu vídeo se clasifique mejor y demostrará que no es solo un “clickbait.”

Videos cortos de YouTube y TikTok

- A medida que el uso de teléfonos móviles para el consumo de contenido crece, los YouTube Shorts se adaptan a esta tendencia entregando videos rápidos al estilo TikTok. YouTube introdujo los Shorts para competir con TikTok, aunque personalmente prefiero contenido de formato largo. Algunos YouTubers incluso crean canales separados para sus Shorts. Los cortos pueden ser una forma excelente de probar ideas de contenido; si un vídeo corto funciona bien, se puede ampliar a una versión más larga.
- En TikTok, un buen lugar para comenzar es viendo contenido existente. Por ejemplo, puedes buscar [#Deriv](#) en TikTok.

8. PDFs

Después de escribir un artículo, considera la posibilidad de convertirlo en un PDF que esté bien diseñado y se parezca a un artículo de revista. Luego puedes publicar este PDF en varios sitios de intercambio, la mayoría de los cuales permiten cargarlo de forma gratuita. Esto puede ayudar a dirigir el tráfico de regreso a tu sitio web/blog o directamente a Deriv utilizando tu enlace de afiliado.

Aquí hay cuatro sitios que utilizo principalmente, pero hay muchos más:

- [SlideShare](#)
- [Issuu](#)
- [Scribd](#)
- [Calameo](#)

Además, considera publicar versiones en diferentes idiomas para ampliar tu audiencia. Estos artículos serán seleccionados por los motores de búsqueda.

Aquí hay un ejemplo:

A beginner's guide to trading the Forex market using Digital Options and CFDs with the MT5 platform
by Vince Stanzione

Before you decide on strategies to trade Whilst FX is a global market, the two biggest trading centres are London and New York, accounting for 50% of the trading volume. This timeframe also coincides with many US economic data releases which are reported in the morning New York time, such as unemployment numbers, and these can cause sharp moves in currencies.

Although cryptocurrencies such as Bitcoin are starting to be more frequently used for cross border transfers, the total volume of crypto exchanges is still tiny compared to the FX market.

Investors and speculators

In this article we will look at how investors and speculators trade currencies in an attempt to benefit from movements in the currency exchange markets. They do not intend to use the money itself for any practical purposes; instead, their motives are purely driven by speculation and a simple desire to profit from the price differences. The actual principal is not changing hands.

The majority of all FX trades - i.e. approximately 80% - involve the US dollar (USD). The USD remains the world's reserve currency, used when trading commodities such as Gold and Oil (which are quoted in USD per ounce or barrel). Companies that do business throughout many parts of the world still report in USD. Bitcoin whilst a cryptocurrency is still quoted the majority of the time in US Dollars.

What can you trade with Deriv.com?

Major pairs

The most popular, commonly traded currency pairs, such as EUR/USD and USD/JPY. All major pairs include USD since it's the world's most traded currency.

Minor pairs

Currency pairs that don't include USD, but still encompass the currency of developed countries. This could be GBP/CAD or EUR/CHF.

Exotic pairs

Currency pairs consisting of one major currency and the currency of a developing country, such as Turkey (available on DMT5). Pairs such as USD/RUB or USD/THB would come under this group.

Unique Digital options offered by Deriv.com

Digital options have a fixed payout and a fixed premium. Before purchasing each trade, you'll know the exact cost of each trade and how much you stand to gain or lose. At worst, the maximum that you could ever part with is the price initially paid to purchase the trade; at best, you'll win back your initial stake plus the payout amount displayed for your consideration when you first bought the trade. Thus, as forex trading goes, the digital option route is clear-cut and predictable in terms of the potential outcomes. Your risk on DTrader is strictly limited to your premium.

Deriv Digital options give you a variety of ways to profit from a currency pair.

In my new E-book How To Trade the Forex market I go into more depth on the different ways to bank a currency as well as how I use technical analysis to help spot trends in the market. I also go through the Forex terminology and take you through trading examples.

A beginner's guide to trading the Forex market using Digital Options and CFDs with the MT5 platform
by Vince Stanzione

FX Contracts For Difference (MT5)

A CFD is a derivative product that you can use to speculate on the future direction of a market's price.

You'll never take ownership of the underlying asset (in this case, currencies). Profit or loss results only from the difference in the price of the underlying asset when the contract is closed. A CFD gives you exposure to a market and allows you to go long (trade for the price to go up) or short (trade for the price to go down). The CFD will remain open until you close it or it gets stopped out.

Deriv.com believes in reasonable trading and offer ways to limit your risk such as stop loss, take profit and limit orders they also offer a no negative balance guarantee which means should a trade go heavily against you and you don't have a stop loss order you will not be asked for additional funds.

Deriv.com use Metatrader 5 (MT5)

MetaTrader 5 (MT5) is a robust online trading platform developed by MetaQuotes Software. Whilst, at first sight, MT5 can look a little overwhelming, take it a bite at a time and you'll easily be able to rise to master it. The software is available free of charge and can be downloaded on a desktop or you can use a mobile device will apps available for Android and iPhone/iPad.



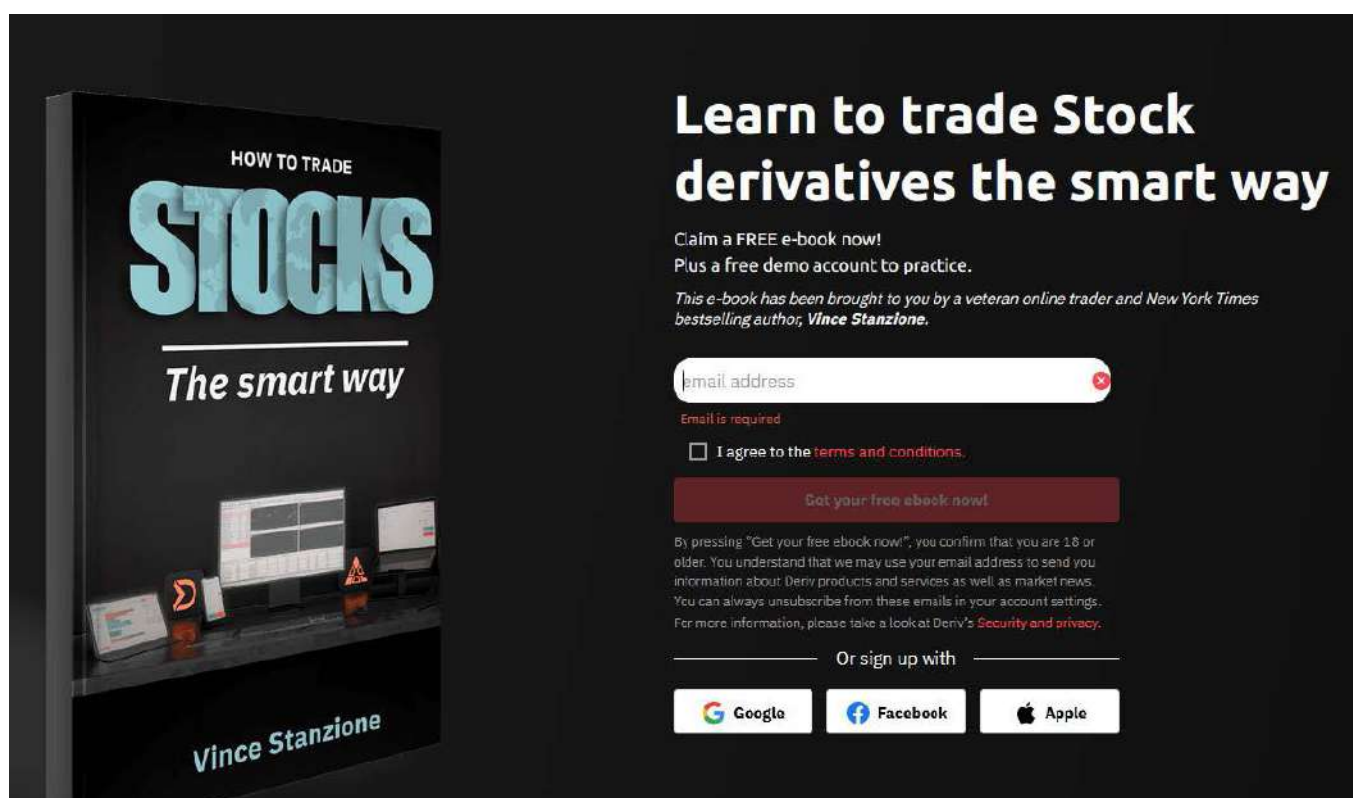
El artículo proporciona contenido valioso y concluye con detalles sobre cómo registrarse, demostrando un buen ejemplo de reutilización de contenido. Estos sitios también te permiten compartir presentaciones de PowerPoint. Puedes crear un PowerPoint con consejos o contenido y subirlo de la misma manera.

9. Ebooks

Crear un ebook corto es una excelente manera de generar leads calificados. Al mantener el tema relevante, como “10 Patrones de Gráfico Principales que Usan los Traders Profesionales”, puede atraer a lectores que están genuinamente interesados en trading y familiarizados con plataformas como MT5 y TradingView. Al ofrecer el ebook, puedes solicitar la dirección de correo electrónico o el número de teléfono móvil del usuario para la entrega. Dada la creciente preferencia por WhatsApp sobre el correo electrónico, podrías considerar enviar el ebook a través de WhatsApp, seguido de mensajes adicionales.

Deriv ofrece una variedad de ebooks disponibles para clientes potenciales y afiliados, permitiéndote promocionar un ebook sin tener que escribir uno tú mismo (he escrito varios). Tampoco tendrás que preocuparte por crear una página de destino, ya que Deriv ya se ha ocupado de eso. Esta configuración es particularmente ventajosa para los principiantes. Los clientes potenciales generados se etiquetarán con tu ID de afiliado, por lo que si esos clientes potenciales se registran y operan, ganarás una comisión. Deriv también hará un seguimiento y fomentará estos clientes potenciales para maximizar las conversiones.

Por ejemplo, los afiliados pueden beneficiarse de una página de destino de Deriv asegurándose de que la URL incluya su ID de afiliado.



Si prefieres tener un ebook personalizado pero no quieres escribirlo tú mismo, muchos escritores financieros freelance pueden crear ebooks o artículos para ti. Mientras que tu trabajo puede ser algo general, puede agregar detalles específicos sobre Deriv para personalizar el ebook. Varios sitios web freelance, como [Fiverr](#), ofrecen servicios donde puedes buscar “escribir ebook de trading.”

Si tienes el ebook, considera venderlo en plataformas como Amazon a un precio bajo, como 99 centavos de dólar. El objetivo principal es generar leads en lugar de obtener ganancias del ebook en sí. Asegúrate de que el ebook contenga enlaces a tu blog o sitio web y tus enlaces de afiliados.

10. Publicidad de pago

Una forma de acelerar el tráfico es pagar por ello. El Pago Por Clic (PPC) sigue siendo un método viable para generar tráfico, incluso con presupuestos relativamente bajos. Si eres nuevo en Google Ads, puedes encontrar ofertas especiales, como USD 100 de crédito. Visita [Google Ads](#) para más información.

Elegir una plataforma PPC

El primer paso es seleccionar la plataforma PPC adecuada para tus campañas de afiliados. Las principales opciones son Google Ads y Facebook Ads.

- **Google Ads:** Como la red PPC más grande, Google Ads conecta tus anuncios con el extenso motor de búsqueda y la red de display de Google. Ofrece opciones de segmentación robustas basadas en demografía, intereses y consultas de búsqueda, y su integración con análisis facilita el seguimiento de conversiones.
- **Facebook Ads:** Facebook Ads permite publicidad altamente segmentada gracias a los amplios datos de usuarios de Facebook. Puedes segmentar intereses específicos, edades, ubicaciones, comportamientos y más.

Puedes vincular tus anuncios directamente a la plataforma de trading, como Deriv, o a tu propio sitio web/blog. Probar ambos métodos te ayudará a determinar cuál ofrece mejores resultados.

Elige un nicho que se alinee con los programas de afiliados que planeas promocionar, como los mercados de trading para Deriv. Asegúrate de que haya intención comercial y demanda de compradores. Las herramientas de investigación como el Planificador de Palabras Clave de Google pueden ayudar a identificar palabras clave rentables, como “mejor plataforma de trading Forex”, “guía para principiantes sobre el trading Forex” o “brókeres Forex con bajos saldos de depósito mínimo.”

Investiga palabras clave

Identifica palabras clave y frases que las personas buscan al buscar productos o servicios en tu nicho. Considera el volumen, la competencia y la intención del buscador. Apunta a palabras clave de cola larga para mayor relevancia. Por ejemplo, “guía para principiantes sobre el trading Forex” tendrá menos tráfico que “trading Forex” pero es más específica. Si apuntas a un país específico, incluye el idioma local en tus palabras clave, como “que son las opciones” (en español para “what are options”).

Recuerda, no se trata solo del volumen de tráfico que dirijas a tu sitio, sino de la calidad y la intención de ese tráfico.

Creación de anuncios efectivos

Crea textos publicitarios atractivos optimizados para atraer clics de tu público objetivo. Incluye títulos atractivos, ofertas irresistibles, y claras llamadas a la acción. Establece un presupuesto diario basado en tu posible retorno de inversión, comenzando pequeño (por ejemplo, 10 USD al día) y aumentando conforme pruebas la rentabilidad.

Estructurar campañas

Estructura tus campañas para apoyar tus objetivos, ya sea tráfico, prospectos o conversiones. Organiza los anuncios en grupos de anuncios alrededor de temas específicos para una mejor gestión. Usa palabras clave negativas para filtrar buscadores irrelevantes y reducir gastos innecesarios. Evita pagar por tráfico en regiones donde tu plataforma financiera no puede operar (por ejemplo, Deriv no opera en EE.UU.), y mantente al tanto del programa de afiliados de tu plataforma ya que las regiones pueden cambiar su disponibilidad.

Anuncios de YouTube

Otra forma efectiva de dirigir tráfico a tu blog o contenido en video es a través de anuncios de “pre-roll” en YouTube. Estos anuncios pagados son videos cortos diseñados para incitar al espectador a tomar acción, como registrarse para un ebook o una cuenta demo gratuita.

Publicar en otros sitios web

Puedes pagar para que tu contenido aparezca en otros sitios web, una práctica conocida como “advertorial.” Difumina la línea entre un anuncio y un editorial. Creas contenido interesante con enlaces de regreso a tu enlace de afiliado o blog. El costo varía en función del sitio web que aloje el contenido.

Por ejemplo, podrías escribir un artículo pagado titulado “Estrategias de trading avanzadas en Deriv: consejos y trucos” e incluir enlaces relevantes. Alternativamente, podrías adaptar el título para principiantes, como “Estrategias de trading para principiantes en Deriv: consejos y trucos.”

The screenshot shows the ShareCast website interface. At the top, there's a navigation bar with 'ShareCast' logo, a search bar, and social media icons. Below the navigation bar, there's a secondary bar with categories like 'UK Shares', 'Market Data', 'Sharecast News', 'Cryptocurrencies', and 'Active Trader'. The main content area features a large article titled 'Advanced Trading Strategies on Deriv: Tips and Tricks' with a sub-header 'RELATED NEWS' and a 'THE MOST READ' section. The article text discusses trading strategies on Deriv, mentioning its wide range of financial instruments and the importance of staying ahead of the curve. A 'SMART BOX' widget on the right displays stock market data for Metro Bank Holdings, showing a price of 39.45p and a 3.14% increase.

ShareCast

Company search

UK Shares Market Data Sharecast News Cryptocurrencies Active Trader More

Recent Share tips: Technologies Holdings (LST) by Steve Moore in SharePrognosis Buy National Grid (NG) by Paul Summers in The Motley Fool Avoid Sor powered by stockomendation

24 Jul, 2024 / Home / Economic News

RELATED NEWS

Advanced Trading Strategies on Deriv: Tips and Tricks

UK private sector expands as new business growth accelerates

Advanced Trading Strategies on Deriv: Tips and Tricks

When it comes to trading in the financial markets, staying ahead of the curve and maximizing your profits is the ultimate goal. Deriv, a popular online trading platform, offers a wide range of financial instruments, including forex, commodities, and cryptocurrencies, for traders to explore and capitalize on.

To succeed in today's competitive trading environment, it's essential to go beyond the basics and employ advanced trading strategies. In this blog post, we will delve into some advanced trading strategies on Deriv, along with valuable tips and tricks to help you make informed decisions and enhance your experience.

Understanding Deriv: A Brief Overview

Before we dive into advanced strategies, let's take a moment to understand what Deriv is and how it works. Deriv is a versatile online platform that provides traders with the tools and resources they need to participate in various financial markets. It offers a wide range of trading options, including:

THE MOST READ

News Economic

German consumer sentiment hits two-year high

UK private sector expands as new business growth accelerates

Euro area PMIs show private sector nearly stagnated in July

China PBoC cuts interest rates

Global IT systems crash after CrowdStrike update hits Microsoft

[see the full list](#)

SMART BOX

16:00

Metro Bank Holdings

39.45p 3.14%

UK private sector expands as new business growth accelerates

Euro area PMIs show private sector nearly stagnated in July

German consumer

Optimiza tu contenido para conversiones y comisiones

Dominar la publicidad PPC es un tema integral y un proceso de aprendizaje continuo. Esta guía proporciona una breve visión general. Aprender a optimizar para conversiones para maximizar comisiones de tu tráfico PPC puede aumentar significativamente tus ganancias y el retorno de la inversión en publicidad.

11. Promoción fuera de línea

Mientras que la promoción en línea es probablemente tu principal fuente de generación de leads, todavía hay oportunidades valiosas en impresión. En muchas regiones, las personas prefieren transacciones cara a cara. Una idea es utilizar plataformas en línea para impulsar encuentros en persona. Por ejemplo, podrías ofrecer clases de trading por una pequeña tarifa o de forma gratuita, luego animar a los asistentes a registrarse para trading con tu asociación de afiliados de Deriv. Estas clases se pueden llevar a cabo en lugares de bajo costo o gratuitos, como cafeterías o salones comunitarios.

Además, distribuir pequeños folletos impresos con tus detalles de afiliado en estos eventos puede ser una herramienta promocional efectiva.

12. Clases de trading en línea

También podrías realizar clases de trading en línea a través de seminarios web usando plataformas como Zoom. Proporciona contenido valioso y promociona la plataforma de trading y los productos. Asegúrate de que la sesión sea informativa y no solo un discurso de ventas, ofreciendo contenido práctico de “cómo hacer” en trading.



Ejemplo de anuncio



Estrategias avanzadas: API, complementos, desarrollo de software

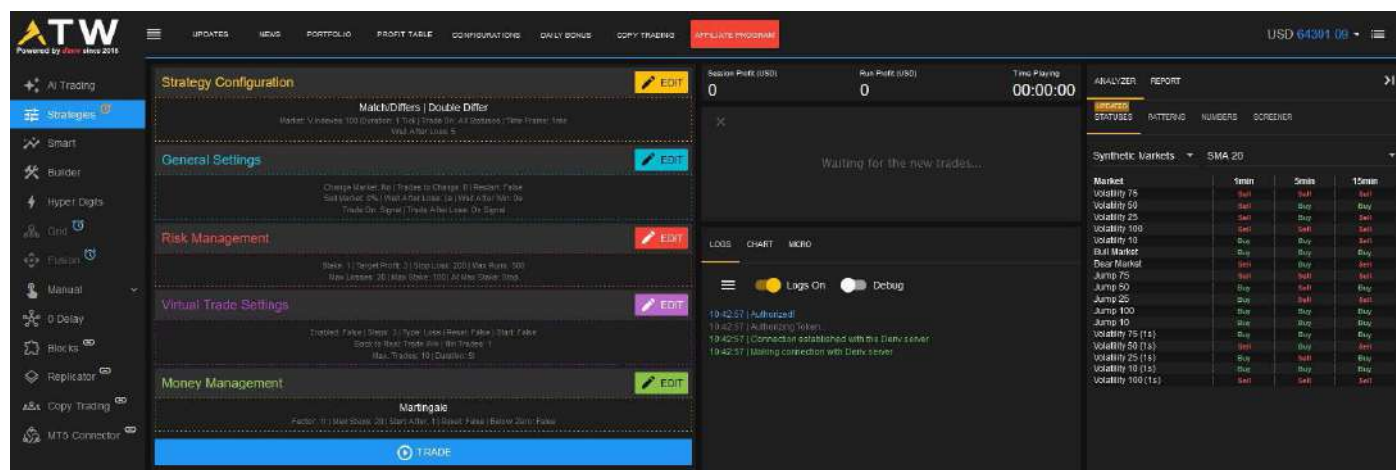
Mantendré esta sección breve, pero es importante destacar una oportunidad significativa con Deriv: utilizar su API para desarrollar tu propia plataforma y herramientas. Explora las posibilidades con la [API Deriv](#).

Al desarrollar tu propia aplicación o sitio, puedes personalizar el frente mientras Deriv se encarga de todas las operaciones de back-end. Esta configuración te permite centrarte en la experiencia del usuario mientras aprovechas la robusta infraestructura de Deriv.

Puedes ganar vendiendo la aplicación o software; sin embargo, el modelo más común es ofrecerlo de forma gratuita y generar ingresos a partir de comisiones de afiliados o incorporando un pequeño margen de beneficio en los precios.

Si esta oportunidad te interesa, recomiendo contactar a tu gerente de cuenta.

Por ejemplo, observa el [API Deriv](#) en acción con este sofisticado conjunto de herramientas de trading construido utilizando a Deriv como el bróker de back-end.



Fuente: sitio web de Deriv API

10 consejos profesionales para aumentar tu éxito en el marketing de afiliados

Aquí hay diez consejos de expertos para ayudarte a convertirte en un exitoso comercializador de afiliados:

- 1. Elige tu programa de socios:** Concéntrate en un área que se alinee con tus intereses, conocimientos y preferencias de la audiencia. Un área que te apasione hace que la creación de contenido y el compromiso de la audiencia sean más naturales y auténticos. Por ejemplo, no tengo interés en coser o tejer, por lo que sería un área difícil para mí. Sin embargo, estoy interesado en el trading de acciones, divisas y mercados financieros, así que promocionar una plataforma de trading como Deriv es un placer.
- 2. Promociona productos o servicios en los que creas:** Solo promociona productos o servicios en los que realmente creas y que ofrezcan valor a tu audiencia. Construir confianza con tu audiencia es crucial para el éxito a largo plazo. Si estás promocionando Deriv, tiene sentido también ser cliente (si no lo eres ya) y usar la plataforma. Puedes usar una cuenta demo mientras grabas videos para demostrar características y productos.
- 3. Entiende a tu audiencia:** Realiza una investigación exhaustiva para entender las necesidades, preferencias y puntos de dolor de tu audiencia. Adapta tu contenido y promociones para abordar sus intereses y problemas específicos. Deriv puede ayudarte a segmentar demografías y regiones que tengan más probabilidades de producir mejores resultados de marketing. Por ejemplo, los clientes de plataformas de trading tienden a ser hombres, de 18 a 35 años de edad. Además, entiende que “trading” no es lo mismo que “inversión”; aunque a menudo se usan juntos, el trading tiende a ser más a corto plazo y especulativo, mientras que la inversión es más a largo plazo y más lenta. Usa las herramientas que te ayudarán a encontrar las mejores regiones para promocionarte.
- 4. Proporciona contenido valioso:** Ofrece contenido de alta calidad, informativo y atractivo para atraer y retener a tu audiencia. Ya sean entradas de blog, videos o contenido en redes sociales, concéntrate en proporcionar valor antes de promocionar productos. Recuerda, las capacidades de atención son cortas. Si tu contenido parece material de ventas, tu audiencia no permanecerá comprometida.
- 5. Divulga tus relaciones como afiliado:** Se transparente con tu audiencia acerca de tus relaciones de afiliado. Divulga tu uso de enlaces de afiliados o patrocinios de manera clara y honesta para mantener la confianza. Sé auténtico: la gente compra a personas. Los mejores afiliados tienden a tener un “rostro” en su canal o blog.
- 6. Diversifica tus canales de promoción:** Explora varios canales de marketing, como blogs, redes sociales, marketing por correo electrónico o videos. La diversificación ayuda a alcanzar una audiencia más amplia y minimiza la dependencia de una sola plataforma (lo que podría resultar en quedar prohibido). Además, con el tiempo, considera tener más de un canal de YouTube, tal vez uno en inglés y otro en español. Apunta a construir tu boletín y lista de correos electrónicos. Recuerda, no eres dueño de tus canales de redes sociales; pueden ser suspendidos en cualquier momento, mientras que tu lista de correos electrónicos o números de teléfono es tuya.

- 7. Rastrea y analiza el rendimiento:** Utiliza herramientas de análisis para rastrear el rendimiento de tus campañas. Entiende qué funciona y qué no al analizar métricas como tasas de clics, conversiones y engagement de audiencia. Ve qué artículos están obteniendo más vistas y luego busca producir más de lo mismo o de contenido similar.
- 8. Construye una lista de correos electrónicos:** Comienza a construir una lista de correos electrónicos desde el principio. Es un activo valioso para la comunicación continua con tu audiencia y para promocionar ofertas de afiliados directamente a suscriptores comprometidos. Esto significa que cuando publicas una actualización, tu lista recibirá una notificación por correo electrónico. WhatsApp es ahora una poderosa herramienta para enviar mensajes de marketing, por lo que es recomendable recopilar números de teléfono móvil.
- 9. Mantente actualizado y adáptate:** Las tendencias y estrategias del Marketing de Afiliados evolucionan. Mantente informado sobre cambios en la industria, actualizaciones de algoritmos y nuevas técnicas de marketing. Adapta tus estrategias en consecuencia para mantenerte competitivo. Afortunadamente, hay una gran cantidad de información disponible gratuitamente en Internet, y puede aprender de otros profesionales del marketing y creadores de contenidos en el mismo campo o en uno similar.
- 10. Paciencia y persistencia:** El éxito en el marketing de afiliados lleva tiempo. Sé paciente y constante con tus esfuerzos. Sigue aprendiendo, probando y refinando tus estrategias a medida que avanzas. Muchos fracasan en el marketing de afiliados porque “lo intentan” pero nunca se comprometen o permanecen consistentes.

Para mí, uno de los factores más importantes en construir un negocio exitoso ha sido formar una “relación” con la audiencia y los clientes. Responde a preguntas, comentarios o correos electrónicos. Además, un gran error que muchos cometen es olvidar a un cliente una vez que se registra o realiza una compra. Realizar ventas adicionales, también conocidas como ventas “back-end”, puede marcar una gran diferencia.

Algunos de mis libros favoritos sobre redacción publicitaria y publicidad

Aprender a escribir copias y producir anuncios y promociones exitosas es una habilidad altamente valiosa. Aquí hay algunos libros, algunos escritos hace décadas (mucho antes de internet) pero aún relevantes hoy en día:

- Publicidad Científica de Claude Hopkins
- Métodos Publicitarios Comprobados de John Caples
- El Manual de Copywriting de Adweek de Joseph Sugarman
- El Manual del Copywriter de Robert Bly
- El Arte del Clic: Cómo Aprovechar el Poder del Copywriting de Respuesta Directa y Vender Más de Glenn Fisher - Glenn ha escrito copias para mí en el pasado.

Resumen

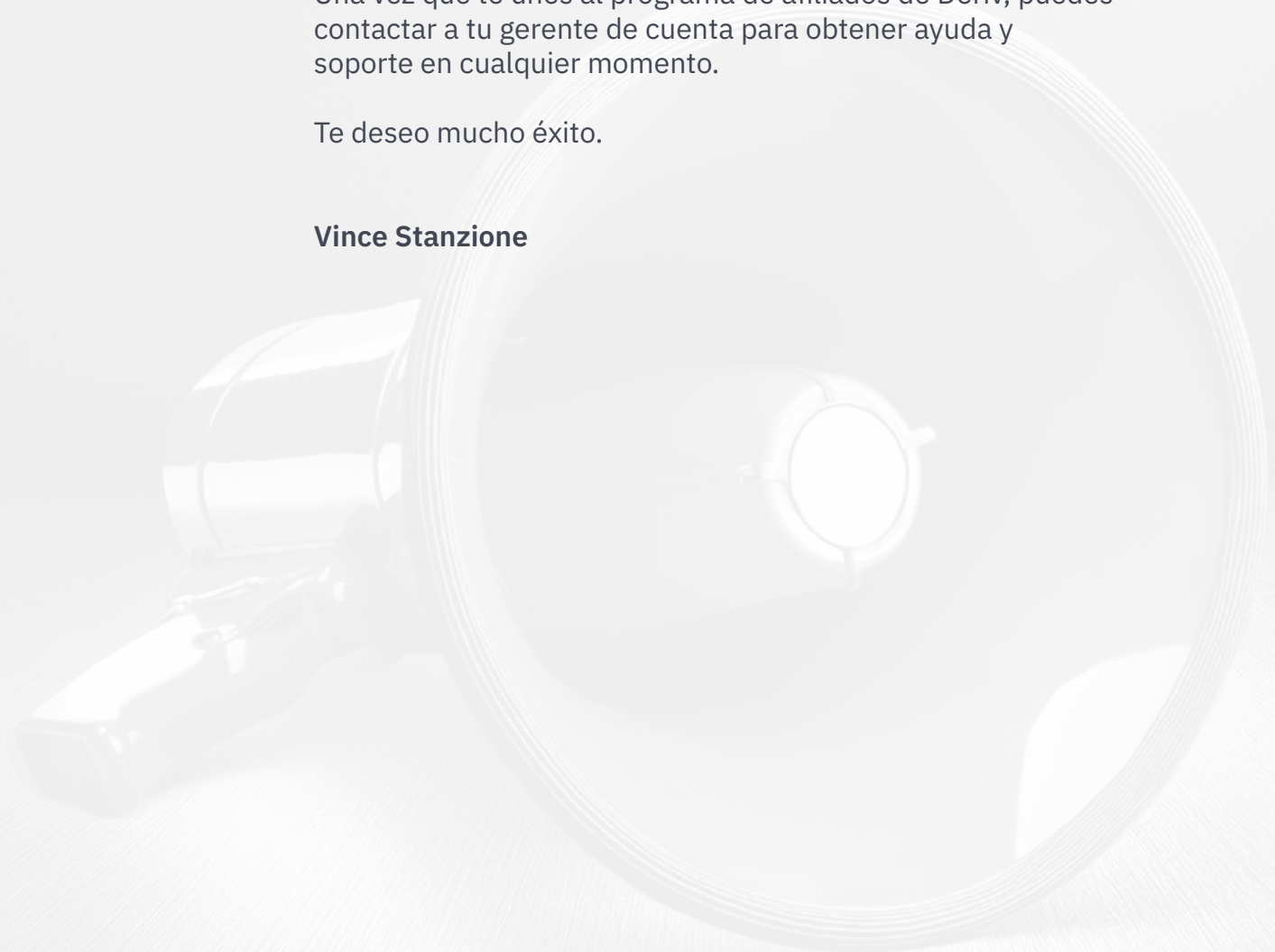
Es imposible cubrir todo en un ebook corto, pero espero que esto te proporcione un buen punto de partida. Si planeas promocionar una plataforma de trading, Deriv es una excelente empresa con la que asociarte.

El éxito en el marketing de afiliados no ocurre de la noche a la mañana. Requiere dedicación, aprendizaje continuo y un enfoque en ofrecer valor a tu audiencia. Implementar estos consejos de expertos puede mejorar significativamente tus posibilidades de construir un negocio exitoso de marketing de afiliados a lo largo del tiempo.

Una vez que te unes al programa de afiliados de Deriv, puedes contactar a tu gerente de cuenta para obtener ayuda y soporte en cualquier momento.

Te deseo mucho éxito.

Vince Stanzione



Glosario

Prueba A/B

Una prueba A/B es una forma de comparar dos opciones para ver cuál funciona mejor. Esto puede ser especialmente útil en marketing digital, como probar dos líneas de asunto de correos electrónicos.

Marketing de Afiliados

El marketing de afiliados implica que un tercero refiera visitantes a un producto o servicio en una plataforma digital, como un blog o una red social. Ganan una comisión si esa referencia conduce a una venta.

Tasa de rebote

La tasa de rebote es el porcentaje de visitantes que abandonan una página web sin realizar una acción.

Buyer persona

Un buyer persona es una representación ficticia del público objetivo de una marca para ayudar a guiar y establecer la estrategia de marketing. A menudo incorpora detalles demográficos específicos y rasgos de comportamiento basados en la investigación.

Tasa de abandono

La tasa de abandono es una métrica de marketing importante que te indica el porcentaje de clientes que has perdido durante un período de tiempo específico.

Análisis de competidores

Un análisis de competidores — a veces llamado análisis competitivo — es un proceso que involucra investigar a los principales competidores de una marca para analizar su marca, marketing y productos. Entender estos elementos puede llevar a una marca a desarrollar estrategias de marketing más específicas y distintivas.

Marketing de contenidos

El marketing de contenido es una faceta del marketing que tiene como objetivo desarrollar contenido relevante y autoritario a través de blogs, podcasts, videos y otros tipos de medios para atraer y comprometer a un público objetivo.

Estrategia de contenido

La estrategia de contenido es un plan para desarrollar, publicar y mantener contenido, como blogs, podcasts y videos. Desarrollar una estrategia a menudo implica, entre otras cosas, investigar su público objetivo, decidir qué tipos de contenido implementar, desarrollar un proceso para crear contenido y medir el éxito de cada tipo de contenido.

Tasa de conversión

La tasa de conversión es una métrica de marketing importante que rastrea el porcentaje de personas que completan un objetivo establecido, como inscribirse en un boletín o completar una compra. En estos casos, los clientes potenciales se acercan a convertirse en clientes que pagan y, por lo tanto, se “convierten.” Una alta tasa de conversión indica una estrategia de marketing o campaña publicitaria efectiva.

CTR (tasa de clics)

El CTR (tasa de clics) es una métrica de marketing que indica qué porcentaje de personas realiza una acción después de ver un anuncio o página web. Se mide generalmente en relación a impresiones, que se refiere al número total de personas que ven un anuncio.

Adquisición de clientes

La adquisición de clientes es el proceso de atraer clientes para que compren tus productos. Más que simplemente llamar su atención, generalmente requiere nutrir a los clientes potenciales (leads) con el tiempo.

Valor de por vida del cliente

El valor de vida del cliente (CLV) es una métrica clave que determina cuánto ingreso podría generar un negocio de cada cliente a lo largo de su relación. Tener un CLV alto puede ayudarle a reducir los costos de adquisición de clientes porque no tiene que gastar tanto para atraer nuevos clientes cuando tiene clientes leales que regresan regularmente para hacer una compra.

Segmentación de clientes

La segmentación de clientes es el proceso de agrupar clientes por características distintivas para que pueda desarrollar estrategias de marketing más específicas para llegar y comprometerse con ellos.

Marketing digital

El marketing digital es una forma de publicidad que utiliza canales digitales, como SEO y redes sociales, para conectar y comprometerse con los clientes. Ver también: marketing en línea.

Marketing directo

El marketing directo es una forma de llegar a los clientes enviándoles mensajes directamente a través de canales como correo, correo electrónico o mensajes de texto. En lugar de utilizar otros tipos de medios indirectos para llegar a un amplio espectro de clientes, el marketing directo se comunica con clientes individuales para generar una acción más inmediata, como una compra.

Publicidad gráfica

La publicidad gráfica es un método de publicidad digital. Presenta anuncios en sitios web que típicamente aparecen a los lados, o cerca de la parte superior o inferior.

Medios ganados

Los medios ganados son otra forma de pensar sobre la publicidad. Básicamente, se trata de medios que se refieren a tu negocio y, por lo tanto, lo publicitan o lo promocionan de alguna manera, por lo cual no has pagado.

Email marketing

El marketing por correo electrónico es un canal de marketing, generalmente incluido en el marketing digital, que utiliza el correo electrónico para llegar a los clientes y promocionar los productos actuales.

Marketing en Facebook

El marketing en Facebook se refiere al acto de comercializar su negocio en Facebook, que sigue siendo una plataforma de redes sociales popular con casi 3 mil millones de usuarios activos mensuales. En el sitio, puede usar un equilibrio de publicidad orgánica y pagada para llegar a clientes potenciales y actuales.

Cuatro Ps

El marketing exitoso se basa en las cuatro Ps, que incluyen producto, precio, lugar y promoción. Las cuatro Ps se consideran una “mezcla de marketing” o un marco esencial para desarrollar una estrategia y plan de marketing.

Marketing de guerrilla

El marketing de guerrilla es una estrategia rentable que implica utilizar el elemento sorpresa para atraer la atención de la marca o promover un producto.

Marketing de influencers

El marketing de influencers es una estrategia en la que las empresas colaboran con personas conocidas que tienen una fuerte presencia en línea (a menudo llamadas “influencers”) para promover sus productos o servicios, o para dar mayor visibilidad a su marca.

SEO local

El SEO local es el proceso de mejorar la visibilidad de los negocios locales que necesitan alcanzar mercados más específicos en un área geográfica determinada. Por ejemplo, si estuvieras organizando una clase de trading en tu área, solo querrías anuncios que promocionaran el evento en el área local.

Investigación de mercado

La investigación de mercado es un proceso mediante el cual las empresas obtienen una comprensión detallada de los comportamientos y necesidades de los consumidores al realizar encuestas y entrevistas, y rastrear otros datos cualitativos y cuantitativos.

Segmentación de mercado

La segmentación de mercado es el proceso de segmentar a los clientes potenciales en grupos para entender mejor sus necesidades únicas y hacer marketing dirigido a ellos.

Analista de marketing

A menudo confundido con un analista de investigación de mercado, dada la similitud en términos, un analista de marketing es alguien que utiliza datos para descubrir perspectivas clave que mejoren los esfuerzos generales de un equipo de marketing.

Analítica de marketing

Los equipos de marketing utilizan datos para entender qué está funcionando y qué no. La analítica de marketing se refiere a los datos específicos de marketing que los equipos pueden rastrear para explicar una variedad de esfuerzos, incluyendo compromiso, tasa de rebote y tasa de conversión.

Meta

Meta Platforms es la empresa que posee y opera Facebook, Instagram, Threads y WhatsApp, entre otros productos y servicios. Estas son plataformas populares para que los afiliados promocionen, así como para usarlas en publicidad pagada y publicaciones. Puede obtener más información en [Meta for Business](#).

Canal de marketing

Los canales de marketing son las vías a través de las cuales publicitas los productos y servicios de un negocio. Existen varios tipos diferentes de canales de marketing, incluyendo correo electrónico, contenido, directo y redes sociales.

Embudo de marketing

El embudo de marketing describe el viaje que típicamente toma un cliente. Se desglosa en etapas que incluyen tomar conciencia de los productos de un negocio y completar una acción. A menudo se utiliza para ayudar a los especialistas en marketing a entender cómo deben interactuar y apoyar a los clientes en cada etapa.

Plan de marketing

Un plan de marketing es una hoja de ruta que organiza los diversos esfuerzos de un equipo de marketing al detallar las acciones concretas que llevarán a cabo para implementar su estrategia de marketing más amplia.

Estrategia de marketing

Una estrategia de marketing es una visión general de la visión de marketing a largo plazo de una empresa que describe sus propuestas de valor para los clientes.

Planificación de medios

La planificación de medios es el proceso de identificar dónde debe enfocar un equipo de marketing sus esfuerzos publicitarios antes de lanzar una nueva campaña. Esto incluye analizar canales, plataformas y audiencias.

Mercado de nicho

Los mercados de nicho se refieren a grupos de consumidores altamente específicos—frecuentemente dentro de un segmento de clientes más grande—que comparten ciertas cualidades, comportamientos o necesidades. Los mercados de nicho difieren de los mercados masivos porque tienden a ser más reducidos y específicos, pero a menudo abarcan clientes que tienen más probabilidades de realizar una compra.

Marketing omnicanal

Hay muchos puntos de contacto que un cliente podría experimentar al interactuar con una marca a través de varios canales, como la web, correo electrónico, redes sociales y en persona. El marketing omnicanal es una forma de crear una experiencia fluida entre esos puntos de contacto.

Medios propios

Los medios propios se refieren a todos los canales de medios que un negocio controla directamente, como correos electrónicos, boletines y blogs. A diferencia de los medios ganados—o publicidad—los medios propios son algo que un negocio supervisa y en lo que debe invertir.

Medios pagados

Los medios pagados son cualquier esfuerzo de marketing digital que presenta un anuncio pagado. Esto puede incluir anuncios en video, anuncios de banner y anuncios de búsqueda.

Búsqueda pagada

La búsqueda pagada es una estrategia de marketing digital en la que las empresas pagan a los motores de búsqueda para colocar sus anuncios en posiciones más visibles. Hacerlo puede generar tráfico adicional al sitio web de un negocio.

Pago por clic

El pago por clic (PPC) es el tipo más común de búsqueda pagada. Implica pagar para que tu anuncio aparezca en la parte superior de la página de resultados de un motor de búsqueda (SERP). A menudo, la tarifa que pagas está conectada a cuántas personas hacen clic en tu anuncio.

Marketing promocional

El marketing promocional es una de las cuatro Ps del marketing. Es un proceso que implica compartir conocimientos sobre una marca, producto o servicio a través de varios canales de marketing para aumentar la conciencia.

Remarketing

A menudo, el marketing trata de interactuar con nuevos clientes potenciales. Sin embargo, el remarketing implica interactuar con clientes que ya han interactuado con su negocio de alguna manera y motivarles a completar una acción.

ROAS

El retorno de gasto en publicidad (ROAS) es una métrica de marketing importante que determina el éxito de una campaña publicitaria. Al cuantificar cuánto gasta un negocio en anuncios en comparación con el aumento en las ventas que esos anuncios generan, pueden determinar el éxito de una campaña.

ROI

El retorno de la inversión (ROI) de una campaña de marketing compara el costo de la campaña con cuánto ingreso generó.

Marketing SEO

El marketing SEO o marketing de optimización en motores de búsqueda es una faceta del marketing digital que implica optimizar tu sitio web y su contenido para una mayor visibilidad en motores de búsqueda como Google, Bing y Yahoo.

SERP

Las Páginas de Resultados de Motores de Búsqueda, o SERPs, son los resultados que un motor de búsqueda—como Google, Bing o Yahoo—muestra después de que un usuario realiza una consulta en línea. Se muestran generalmente en orden de relevancia.

Plataformas de redes sociales

Las plataformas de redes sociales son diferentes sitios de redes en línea—como Facebook, Twitter, Instagram y LinkedIn—que las empresas pueden usar para promocionar productos y relacionarse con los clientes.

Mercado objetivo

Un mercado objetivo es un grupo de clientes potenciales que son más propensos a comprar un producto o servicio de un negocio. En el caso de Deriv, hombres de 18 a 35 años.



Deriv ofrece una amplia gama de productos a su base de clientes global, permitiéndoles operar en Forex, acciones, índices de acciones, índices sintéticos, criptomonedas y productos básicos.

Con 25 años de experiencia, la misión de Deriv es llevar el trading en línea a todos, en todas partes, a través de plataformas simples, flexibles y confiables adaptadas para ajustarse a cualquier estilo de trading.

Hoy en día, Deriv cuenta con 22 oficinas en todo el mundo con Over 1,400 empleados de más de 70 países trabajando juntos para crear una experiencia de trading en línea sin esfuerzo con productos diversificados y líderes en el mercado.