



MARKETING DE AFILIADOS - COMO TENER ÉXITO

Cientos de personas tratan de lograr el éxito en esta industria, pero sólo unos pocos pueden convertirlo en una carrera, y aún menos logran mantenerse o aprender como tener éxito.

Estas son algunas de las lecciones que he aprendido en los últimos años - lecciones desearía que alguien hubiese compartido conmigo cuando empecé.

Desaste de las excusas

Es lamentable ver a las personas poner excusas antes de empezar.

Estas son algunas de las excusas típicas que escucho:

- No sé nada de programación o hacer gráficos
- Tengo un trabajo y los niños, y estoy demasiado ocupado
- No me puedo concentrar en nada

He visto a gente de todo tipo de antecedentes tener éxito, como personas que no se graduaron, desde 15 años de edad, personas con cinco hijos y un trabajo a tiempo completo, personas que viven en los países del tercer mundo, etc.

Debes tener en cuenta que muchas personas que han tenido éxito se encontraban en una peor posición de lo que tu te encuentras ahora.

No te quejes de un problema. Trabaja para buscar una solución.

Yo también pensé que no tendría tiempo, pero tuve que hacerlo funcionar de alguna manera. Estudio y trabajo, así que al comenzar tuve que colocarme un horario y terminaba enfocándome en el marketing de afiliados al final de la noche generalmente hasta las 3 am.

No sabes diseñar gráficos? Yo tampoco sabía, para eso existen paginas como Fiverr donde puedes contratar diseñadores desde 5\$.

Tienes una oportunidad increíble. Mira toda esa cantidad de personas sin iniciativa con el alma succionada por empresas de multi-nivel.

Yo soy de Venezuela. Aquí las personas trabajan 9 horas al día cobrando tan solo 40\$ al mes, y muchos terminaran haciendo exactamente lo mismo por el resto de sus vidas. Tu ventaja es que ya conoces una de las industrias con mayor crecimiento en el mundo.

Las personas no quieren hacerse responsables si fallan, por lo que buscan algo o alguien a quien culpar. Una persona me dijo que él habría hecho demasiado si hubiera comenzado casi al mismo tiempo que yo. Sonrei, asentí con la cabeza, y pensé: "que fracasado".

Si tu quieres algo bastante malo, encontrará una manera.

Fallando y perdiendo dinero

Una gran cantidad de personas no están hechos para esta industria porque tienen bajos umbrales de dolor. Me duele demasiado como para intentar algo y fracasar, y duele mucho perder unos pocos cientos de dólares tratando algo.

Piensa en lo que sucede en el mundo real. Existe gente que se gradúan con \$50k + en deudas de préstamos estudiantiles y terminan trabajando en sitios como McDonalds.

¿Qué pasa con las personas que inician los restaurantes? Consiguen un préstamo bancario de 6 cifras, son poco rentables durante algunos años (si es que si llegan a ver algún beneficio) y que habitualmente trabajan 16 horas al día.

No tiene sentido para mí cuando alguien pierde unos pocos dólares en una campaña y renuncia. Tantos chicos comenzaron con unos pocos cientos de dólares y los convirtieron en ingresos de 7 figuras en un corto período de tiempo.

Cuando pierdo dinero, sólo lo veo como la recopilación de datos. Se hace más fácil con el tiempo.

Recuerdo cuando perdí por primera vez unos pocos cientos, empecé a pensar en lo que podría haber comprado con ese dinero y cuestionar si realmente quería hacer esto.

Solo se necesita una campaña

Nadie lleva la cuenta del número de veces que has fallado.

Empecé en 2013. Me pasé 6 meses, y perdí unos \$ 2.000, fallando en 15 campañas antes de que finalmente encontré mi campaña ganadora.

Esa primera campaña ganadora es el punto de inflexión y catalizador para tu éxito.

Cuando te sientas con ganas de renunciar, sólo piensa que estas a una campaña de lograr todo lo que deseas.

Toma medidas y se implacable

Lo que hace a el marketing de afiliados tan difícil de aprender es que no hay un modelo a seguir, y los fracasos duelen más de lo normal.

Tomemos por ejemplo algo como el Karate, puedo tomar clases y mis entrenadores están más que dispuestos a enseñarme todo lo que saben, puedo pagar las clases, puedo comprar libros y ver videos para aprender secretos y estrategias de campeones. El modelo para el éxito es simplemente seguir asistiendo a clases y entrenar más.

Con el marketing de afiliados nadie va a decir nada. Usted no va a aprender mucho de foros, libros electrónicos, o blogs. Nadie va a dar demasiada información para ayudar a crear su propia competencia, al menos no de forma gratuita. Sin embargo, la gente va a pasar muchos años y gastar un montón de dinero con la esperanza de encontrar esa bala mágica que no existe.

Ser capaz de hacer dinero con una campaña es una habilidad. Y como todas las habilidades, se necesita práctica.

Lanzar una campaña; aprender de ello; y repetir. Y hacerlo una y otra y otra y otra vez hasta que usted hace el dinero. Eso es lo que cada uno hizo.

Usted aprenderá más gastando \$ 500 en una campaña de pagando por cualquier curso.

"Tus primeras 10.000 fotografías son tus peores" Henri Cartier-Bresson

Esa es la forma en que funciona el marketing de afiliados. Tus primeras campañas podrán ser inútiles y perderás dinero. Pero todos los que han tenido éxito en esta industria ha pasado por ese punto.

¿Quieres tener éxito más rápido? Entonces falla dos veces más rápido.

Ahogarse en oportunidad

Me parece que el mayor problema en el marketing de afiliados no es la falta de oportunidades, sino todo lo contrario, hay muchas oportunidades. Que se está ejecutando una campaña, y luego tu manager de afiliados te informa sobre esta campaña "hot". Un viejo amigo quiere que inviertas en su última idea. Estas a medio camino del lanzamiento de una campaña, pero te arrepientes debido a que otra parece que tiene más potencial.

No se puede seguir tirando basura en la pared y esperar a que algo se pegue. La mayoría de las campañas van a perder dinero al principio. Luego debes ejecutar algunas pruebas de división (split tests), recopilar datos, y seguir haciendo ajustes hasta que sea rentable. Así es como funciona.

Tiene que establecer un plan y apegarte con él:

- Elige una fuente de tráfico (por ejemplo, Facebook o Bing Ads)
- Elige una vertical (por ejemplo, dating o juegos)
- Establece un presupuesto, marca de tiempo, y el objetivo (por ejemplo, 2.000\$, iniciaras 10 campañas en 30 días, y esperas que 3 sean rentables)
- Con cada campaña, mantener un diario de lo que ha aprendido
- Establecer metas específicas: "Mañana Estoy lanzando 5 anuncios y esperando que al menos uno este sobre un CTR de 0,15"

Cumple con el plan y aprende a decir no.

¿Quien esta en tu círculo?

"Tu eres el promedio de las cinco personas con las que pasas la mayor parte del tiempo." Jim Rohn

Elige amigos que vivan al borde, que se enfrenten a sus miedos, y se empujen a sí mismos mucho más allá de su zona de confort.

Constantemente dale valor a la gente, sin tener motivos ocultos.

En esta industria, aprende a reconocer a las personas que conocen de lo que hablan y en quien se puede confiar. Cultiva tus relaciones. Hazte amigo de otros afiliados, así pueden aprender unos de otros. Hay suficiente dinero para todos.

También tienes que estar alerta de las personas tóxicas:

Las personas negativas que te desanimen: El hecho es que algunas personas no pueden competir, y ellos lo saben. Es más fácil para ellos llevarte hacia abajo que lograr subir. Elimina estas personas de tu vida.

Las personas que están tratando de joder: Algunos chicos se ganan la vida estafando a la gente, ya sea en la creación de ofertas y luego no pagar, o la venta de las cuentas de publicidad de Facebook y luego no entregar. La clave para reducir el riesgo es obtener recomendaciones de amigos de confianza. También utilizar el sentido común. Siempre trabaja con redes de afiliados que tengan un historial probado en lugar de un joven de 18 años de edad afiliado que siguen viviendo en el sótano de su madre.

Cucarachas: Cuando empieces a tener cierto éxito, la gente comenzará a aparecer. Es igual que lo que ocurre con los ganadores de lotería: todo el mundo está tratando de ser su mejor amigo de repente. Ellos tratarán de aprovecharse de ti, ya sea pidiendo prestado dinero (y nunca pagarlo) o tratando de robar secretos acerca de tu trabajo. Sólo recuerda que sus amigos reales son, por lo general los que han estado contigo desde el principio.

"Estoy 100% en esto"

Esto es lo que me dije una y otra vez. Una vez que decidí entrar en el marketing de afiliados, decidí que iba a dar todo lo que tenía: mi dinero, mi tiempo, y toda mi energía. Nada más en mi vida importaba.

Vendí todo lo que no era necesario. Cada dólar que salvé significaba que podía comprar un par de clics más para mis campañas.

Pase mis sábados por la noche centrado en la creación de campañas de Facebook en lugar de ir a los clubes nocturnos. En lugar de jugar en mi Xbox, estaba investigado palabras clave.

con un esfuerzo a medias se obtienen resultados a medias.

Una obsesión con el aprendizaje

Si no estás aprendiendo, te estás muriendo. He leído unos pocos cientos de libros de negocios en la última década. La otra semana, quería aprender sobre la ciencia detrás de la motivación. Me sorprendió que después de \$10 y un par de horas de mi tiempo, he aprendido lo que le tomó el autor una década de investigación. Y yo no estaría donde estoy ahora si no hubiese leído Padre Rico, Padre Pobre, y La semana laboral de 4 horas.

Haz preguntas, crea redes con gente más inteligente que tú, consigue un mentor, formar una mastermind, asiste a conferencias, etc.

También creo en el aprendizaje de todo lo que hay que aprender sobre esta industria. ¿Cuál es el margen de la red de afiliados en esta oferta? ¿De qué manera el anunciante gana dinero en esta oferta? Están ejecutando el tráfico de manera interna?

¿Conoce todo acerca de su demográfica?

Tomemos el nicho de la pérdida de peso como un ejemplo. Hice grupos haciendo foco en mujeres que necesitan perder peso para ver sus reacciones en mis páginas de destino. Leo foros de pérdida de peso. Para la inspiración para el contenido del anuncio, leo revistas de pérdida de peso y veo infomerciales.

Deja atrás en conocimiento a tu competencia.

Las rigurosas pruebas

Siempre hay algo para poner a prueba; siempre hay algo para mejorar.

Fuentes de tráfico, ángulos, ofertas, imágenes, iftulos, estilos de página de destino, copias de páginas de destino, los colores de los botones, pop-ups, temporizadores de cuenta atrás, los recursos de licitación, anfitriones web, etc.

Ser capaz de optimizar adecuadamente significa que siempre será capaz de ganar dinero sin tener que saltar sobre las últimas tendencias u ofertas calientes.

Ser capaz de hacer más que la competencia en la misma oferta significa que:

- Se puede superar la oferta de ellos para obtener más tráfico
- Todavía puedes ser rentable si la oferta de pago disminuye
- Puede generar tráfico en lugares con un CPC alto
- Puedes sobrevivir meses después de que se han ido.

En cualquier lugar dado, el 20% de las personas logran el 80% de las ganancias. Las rigurosas pruebas te ayudaran a entrar en ese 20%.

¿A dónde va el dinero?

Este es un escenario que se ve comúnmente. Una persona se esforzó y finalmente consiguió una campaña rentable. Lo siguiente que sabes, su estilo de vida se incrementó x10: tiene un carro nuevo, compra una nueva casa, se va de vacaciones, la compra artículos Louis Vuitton, etc.

Antes de darse cuenta, su campaña principal se extingue, y él no es capaz de resucitarla de nuevo. Ahora, con todos estos gastos y facturas de un estilo de vida inflado, tiene si o si que volver a un trabajo de 9-5. Es como esos tipos que anotan un gol y pasan el resto del juego solo celebrando su gol.

El marketing de afiliados es muy psicológico. Un principio importante es lo que yo llamo "el impulso de dinero." Digamos que ya estás haciendo \$1.000 por día en resultados. Si comienzas a probar resultados, tales como viajes, cenas agradables, botellas, etc., no duele demasiado, porque todavía estás obteniendo ganancias en general. Cuando el dinero siempre está entrando, te puedes permitir más riesgos. Y algunos de esos riesgos van a darsus frutos.

¿Qué pasa si el mismo tipo de arriba no inició el lanzamiento de nuevas campañas hasta que sus viejas murieron, y ahora él no tiene ninguna entrada de dinero? Él se va a poner mucho más emocional con la pérdida de dinero.

Cuando inicio una campaña, Voy a entrar en una batalla. ¿Cuáles son mis armas y aliados? Mi ordenador portátil, mi hosting, mis asistentes virtuales, mi abogado, mi contador, mis herramientas, etc. Hay que gastar dinero para obtener lo mejor.

Por favor, no te compre \$ 400 en ropa cuando tu campaña está en una cuenta de HostGator de \$ 10 al mes. comprar frivolas, tales como viajes, cenas agradables, botellas, etc., vienen después de obtener tu dinero bien hecho. Lo que importa más es lo que está en tu cuenta bancaria, no impresionar a esa gente que ni siquiera conoces.

Imitar, luego innovar

Una gran técnica de aprendizaje es el modelado, que es básicamente imitando éxito. Cuando yo quería mejorar en Call of Duty, lo que hice fue copiar algunas de las estrategias de los jugadores profesionales ya que tienen mucha más experiencia que yo. También he observado y pregunte por qué hacían esto y aquello.

Hace algunos años, empecé a aprender sobre la construcción de listas de correo electrónico. No sabía mucho sobre el tema, por lo que me suscribí a los boletines David Dangelo y Truthabouttabs. Miré el tono de sus voces, los estilos de escritura, la longitud de los mensajes de correo electrónico, la relación de valor para ofrecer mensajes de correo electrónico, etc.

No te estoy diciendo vayas y robes los anuncios y páginas de destino de alguien. Te digo para mirarlos en busca de inspiración y mejorar a partir de ahí. Si alguien está corriendo un anuncio durante un tiempo, lo más probable es que esta haciendo dinero con el.

Una vez que entienda los conceptos básicos, entonces es el momento de ser creativo. La innovación paga. Si pegas en un ángulo interesante, tienes la ventaja del primer movimiento y puedes obtener grandes beneficios.

Adaptarse o morir

La industria está siempre cambiando. Un año en nuestra industria es como 3 años en otra. Algunas páginas de destino que trabajaban hace unos años son ahora inútiles. Las ofertas que eran enormes antes ya se han ido. Es la naturaleza del negocio.

Lo más importante que puedes hacer es enfocarte y centrarte en los fundamentos. Al final del día, el marketing de afiliados es simplemente la combinación de un ángulo con una fuente de tráfico y una oferta, y pruebas de división hasta llegar a la rentabilidad. Los nuevos medios y las ofertas surgirán, pero los fundamentos siempre seguirá siendo el mismo.

Conclusión

El marketing en Internet es mi oficio y me dedico todos los días a tratar de mejorar mis habilidades y conocimientos.

No sé donde va a estar en unos años o unas décadas a partir de ahora. Pero si se puede hacer aquí, puedes hacerlo en cualquier lugar.

