

Consigue un sueldo extra cada mes con tu propia página web



*Por
Álex Soler*

Conviértete en

**SUPER AFILIADO
PASO A PASO**

Conviérte en
Súper Afiliado Paso a Paso

Por **Álex Soler**

© **Álex Soler, 2006**

<http://www.serafiliado.com>

Prohibida la reproducción total o parcial del contenido de este libro,
así como la venta o distribución del mismo.

Índice

Introducción.....	5
1.- Presentación	7
2.- ¿Cuánto dinero puedo ganar?	8
3.- ¿Qué son los programas de afiliados? ¿Cómo aprovecharlos?	8
4.- Los pasos a seguir.....	10
El método, paso a paso	13
1.- Escoger la temática de nuestra web.....	15
2.- Crear la página web.....	23
2.1.- Compra un dominio.	23
2.2.- Contrata un alojamiento para tu web.	24
2.3.- Y ahora sí: ¡Crea tu página web!.....	25
3.- Registrarse en los programas de afiliados.....	31
3.1.- Dónde encontrar los programas de afiliados.	31
3.2.- Tipos de programas de afiliados:	32
3.3.- Aspectos a tener en cuenta:.....	33
4.- Promocionar tu web	35
4.1.- ¿Posicionamiento o Pago-por-clic?.....	35
4.2.- Pago-por-clic:	36
5.- Conseguir que tus visitantes vuelvan una y otra vez. Crea una newsletter.	37
6.- Comprobar los resultados. Parámetros a medir.	39
7.- Recoger los beneficios. Cuánto esperar.....	43
Apéndices	45
APÉNDICE 1.- Google. Cómo funciona.	47
APÉNDICE 2.- El pago por clic de Google: Google Adwords.....	53
APÉNDICE 3.- Los puntos más importantes de una página de afiliados.....	59
APÉNDICE 4.- Errores más frecuentes.....	61
APÉNDICE 5.- Algo de programación en PHP. Códigos útiles.....	63
APÉNDICE 6.- Crea un eBook con tus enlaces de afiliado y regálalo.	67
APÉNDICE 7.- ¿Contiene este libro enlaces de afiliados?	69
APÉNDICE 8.- Bibliografía recomendada.....	71

Introducción

1.- Presentación

En primer lugar me gustaría agradecerte la compra de este libro y presentarme. Me llamo Álex Soler y he estado buscando el negocio perfecto en Internet desde hace más de 5 años. He visto y probado unos cuantos de esos supuestos negocios que te prometen ganar miles de euros sin mover prácticamente ni un dedo y de la noche a la mañana. Bien, si estás pensando en probar alguno de ellos, te voy a dar el primer consejo de este libro: ¡Olvídalo! No te vas a hacer rico de la noche a la mañana y mucho menos sin esfuerzo.

Pero aquí viene la buena noticia: por fin he descubierto un negocio que sí funciona: **Los programas de afiliados**. Si tienes la paciencia de leer todo el libro te enseñaré todos los pasos que se deben dar para crear una página web de afiliados que te dé beneficios cada mes. No serán beneficios increíblemente altos. Pero sí se puede conseguir una página que te dé ente 1000 y 3000 euros limpios cada mes. De acuerdo, no parece mucho, pero la gracia es que eso te lo dará una sola página web. Si creas unas cuantas... ¡Imagínate!

Mi sueño siempre fue poder dejar mi trabajo y crear un negocio que me permitiera tener mucho tiempo libre, trabajar desde casa y sobretodo ser mi propio jefe. Bien, te puedo decir que ese sueño lo he cumplido gracias a los programas de afiliados y que tú también puedes conseguirlo.

Pero eso sí, será dedicándole mucho tiempo, algo de dinero y sobretodo mucho mucho trabajo.

Pero aquí viene lo bueno: tienes que trabajar duro, sí, pero sólo durante algún tiempo, porque **cuando consigues que una página web de sus frutos, puedes relajarte y trabajar en ella realmente muy pocas horas**. Podrás ganar dinero mientras duermes, comes, juegas al futbol, o cualquier cosa que te imagines. Pero como te digo, para llegar ese punto se requiere paciencia, paciencia, paciencia y trabajo duro... ¿Quieres intentarlo?

2.- ¿Cuánto dinero puedo ganar?

Los Súper-Afiliados son emprendedores de Internet que consiguen ganar más de 30.000 dólares cada mes con los programas de afiliados. La mayoría lo consiguen en el mercado mundial con páginas en inglés. Todos ellos siguen la misma estrategia que te enseñaré en este libro para crear y promocionar tu página web de afiliado. Pero no creas que vas a ganar cantidades similares, al menos a corto plazo. Quizá con el tiempo puedas conseguir un éxito suficiente como para vivir de ello. Pero esos Súper-Afiliados hicieron su dinero hace años. Hoy en día la competencia es feroz y cada vez cuesta más triunfar con los programas de afiliados. Al menos, en el mercado anglosajón. El mercado en español, en cambio, está en expansión. Ahora mismo es posible triunfar con una página de afiliados en español. Yo mismo lo he conseguido. Lo único que se necesita es encontrar un buen producto, que tenga poca competencia, y trabajar duro. El límite de dinero que puedes ganar dependerá únicamente de ti mismo. ¡Te deseo mucha suerte!

3.- ¿Qué son los programas de afiliados? ¿Cómo aprovecharlos?

Un programa de afiliados es un acuerdo con una empresa que vende bienes o servicios por Internet, de manera que te paga por referirle clientes.

Es decir, tú, como afiliado, colocas un anuncio (o banner) de esa empresa en tu página web. Si un visitante de tu página visita la web de esa empresa a través de ese anuncio y realiza una compra allí, tú recibes una comisión. Así de sencillo.

Para la empresa es beneficioso porque puede colocar un anuncio en tu página de manera gratuita, pagándote solamente en el caso de que consigas una venta.

Para tí es beneficioso porque puedes aprovecharlo para crear una web y vender una serie de productos sin necesidad de disponer de stock de ninguno de ellos, olvidarte de tratar con los clientes, enviar el producto, etc.

Hoy en día existen programas de afiliados de prácticamente cualquier producto que puedas imaginar. ¡Podrás vender lo que tú quieras!

¿En qué consistirá nuestra página de afiliados? La idea para triunfar con nuestra página de afiliados es la siguiente:

En primer lugar debemos escoger un producto para nuestra web. Posteriormente afiliarnos a todas las empresas que vendan ese producto. Y finalmente crear una página en la cuál ofrecemos a nuestros visitantes información sobre ese producto y sobre todas las empresas de Internet donde se puede adquirir, con los correspondientes enlaces de afiliado hacia esas empresas. Si nuestros visitantes deciden comprar en alguna de ellas, nosotros obtenemos la comisión.

En otras palabras, una persona que para comprar un producto tendría que revisar cientos de páginas, dispone de toda la información necesaria en tú página web. Así, es fácil que acabe decidiéndose por uno de los productos que tú le muestras.

Bien, esa es la idea. Y de esto trata este libro. Te voy a enseñar paso a paso el método que he seguido yo para obtener un éxito moderado en cada una de mis páginas web de afiliado. Digo moderado porque las páginas no te darán muchos miles de euros, al menos a corto plazo, pero en cambio te darán unos buenos ingresos cada mes. Si consigues encontrar un buen producto podrás ganar más de mil euros al mes con facilidad.

Este método es sencillo, no demasiado costoso en cuanto a dinero, pero sí muy costoso en cuanto a tiempo. No esperes hacerte rico de la noche a la mañana. Eso no existe. Como te dije antes, para triunfar en Internet con los programas de afiliados necesitas paciencia, paciencia y más paciencia. Y trabajar duro. Si ves en Internet algún sitio donde te digan que puedes hacerte rico rápidamente con los programas de afiliados y trabajando sólo 2 horas al día o en tus ratos libres, no te lo creas.

Pero si eres capaz de tener la paciencia necesaria, podrás crear una página que funcione sola, que te dé muchos beneficios y que te permita disfrutar de tu tiempo libre mientras ganas dinero con ella. ¿Qué más se puede pedir?

4.- Los pasos a seguir.

Los pasos a seguir para conseguir una página de afiliados que funcione son muy sencillos. A continuación los resumo brevemente y en la sección siguiente te explicaré en detalle cada uno de ellos.

- Escoger la temática de nuestra web:

Lógicamente, antes de empezar a crear tu página web debes saber a qué la vas a dedicar. Tienes que investigar el mercado para saber qué programas de afiliados existen, cuáles dan más dinero, qué sector te permitirá triunfar. En esta sección te enseñaré a escoger la temática de tu página web.

- Crear tu página web:

El requisito previo para solicitar tu aceptación en todos o casi todos los programas de afiliados es tener una página web. Por lo tanto, el primer paso será crear tu página web.

- Registrarse en programas de afiliados:

Ya hemos creado la página. Ahora podemos solicitar que nos acepten en los programas de afiliados adecuados. En esta sección te enseñaré cómo y dónde solicitarlo.

- Promocionar tu web:

Lo tienes todo a punto. La página web funciona, tienes los enlaces de afiliados... pero no tienes ni una sola visita. En esta sección te enseñaré a conseguir visitas de calidad en tu página web.

- Conseguir que tus visitantes vuelvan una y otra vez. Crea una newsletter.

Uno de los mayores errores que se pueden cometer es creer que los visitantes entrarán en tu página web, visitarán los enlaces que les propones y comprarán esos productos en la misma visita. Eso no es así. La mayoría entrarán en tu web, echarán un vistazo y se irán navegando a otra parte. Algunos de ellos recordarán tu página y otro día volverán. Pero la mayoría la olvidarán y nunca

volverán. En esta sección te enseñaré las estrategias que existen para hacerles volver una y otra vez.

- Comprobar los resultados. Parámetros a medir.

En esta sección te enseñaré los parámetros que debes conocer para saber en todo momento cómo está funcionando tu negocio de afiliados.

- Recoger los beneficios. Cuánto esperar.

Cuando todo funciona, los beneficios están a punto de llegar. Pero... ¿cuánto hay que esperar para que una página funcione?

El método, paso a paso

1.- Escoger la temática de nuestra web.

El primer paso será escoger qué programas de afiliados vamos a promocionar en nuestra web. Para ello investigaremos el mercado. Un concepto básico que se aplicará a nuestra página, independientemente de la temática que elijamos, es el siguiente: **el éxito de nuestra página dependerá de las visitas que reciba**. Es decir, no basta con tener un buen producto, si nadie viene a visitar nuestra página, no conseguiremos ni una venta.

Una vez hayamos escogido la temática y creado nuestra web, el 90% del trabajo consistirá en obtener visitas hacia nuestra página. Para ello es crucial saber de dónde pueden venir esas visitas y qué hacer para atraerlas.

Está claro que para atraer a la gente, primero hay que ir donde está la gente. Y **hoy en día la gente está en Google**. La mayoría de internautas que buscan un producto lo hacen a través de Google, y por tanto será clave saber cómo funciona Google y cómo podemos hacer que la gente llegue a nosotros a través de Google.

En el apéndice 1 de este libro te explico cómo funciona Google y cómo se obtienen los resultados de búsqueda. Si no estás familiarizado con Google, te recomiendo que leas primero el apéndice. Lo mismo pasa con los enlaces patrocinados de Google Adwords. Si no los conoces, visita el apéndice 2 donde te explico desde el principio cómo funcionan.

De hecho, la manera en que obtendremos visitas hacia nuestra web de afiliados será principalmente a través de Google Adwords. No te preocupes, los apéndices 1 y 2 están pensados para principiantes y entenderás perfectamente todo lo necesario.

Bien, volvamos a nuestro problema inicial: **Qué mercado escoger**.

En Google hay millones de búsquedas en el mundo cada minuto. La gente busca todo tipo de cosas. Algunos sólo buscan información, otros divertirse, y también hay mucha gente que busca productos para comprar. Pues bien, lo realmente interesante es que existen programas de afiliados para todo eso. Sí, algunos programas de afiliados nos pagarán simplemente por cada persona que visite su web, independientemente de si ésta compra algo o no. Otras,

evidentemente, nos darán una comisión de cada venta. **Saber escoger la temática de nuestra web será vital** para ganar mucho dinero.

A priori, parece razonable pensar que debemos escoger una temática para la cuál haya muchas consultas en Google cada día. Si hay mucha demanda, tendré más comisiones. Sí, es cierto, pero probablemente también tendrás mucha competencia. **A veces es mejor centrarse en un mercado** pequeño en cuanto a visitas pero que no tenga competencia. Es lo que se conoce como “**nicho**”: un sector del mercado poco explotado y que te permita obtener beneficios en él.

Otra idea que parece razonable es escoger el mercado en el que las comisiones sean más altas. Ciertamente, pero si se trata un producto difícil de vender es posible que ganes menos dinero que con un producto del cuál te dan comisiones más bajas pero que venda bien.

Por lo tanto, antes de decidirte necesitas conocer mejor el mercado.

Hemos quedado que nuestra manera de obtener visitas será a través de Google Adwords. Por lo tanto necesitamos saber qué precios se están pagando por los anuncios de una determinada consulta en Google, así como la cantidad de búsquedas que sobre esa palabra se realizan cada día.

Vamos a poner un ejemplo. Imagínate que estamos pensando en hacer una web de afiliados de agencias de viajes. Para saber si podemos tener éxito, necesitaremos saber lo siguiente:

- Cuánta gente está buscando viajes por Internet cada día.
- Cuánta gente está compitiendo por poner un anuncio en Google para las consultas relacionadas con los viajes.
- Cuánto están pagando esos anunciantes por un clic.

Una vez sepamos todo esto, podremos saber si ese mercado resultará rentable para nuestra página de afiliados.

¿Cómo podemos averiguar todo esto?

Lamentablemente, **Google no facilita la cantidad de búsquedas mensuales** para una determinada palabra. Por suerte, los clientes de Google Adwords disponemos de una herramienta que nos da una información combinada de todo lo anterior. Se llama “Estimador de tráfico”. Para usarla primero tienes que abrir una cuenta de Adwords. No te preocupes, es gratis. Puedes seguir la guía paso a paso del apéndice 2.

Una vez seas usuario, podrás visitar la sección de herramientas, donde verás el estimador de tráfico.

Vamos a entrar en él y a introducir la palabra “viajes”. Dejamos en blanco el CPC máximo para que Google nos sugiera uno. Seleccionamos el idioma y países que nos interesen y efectuamos la consulta. Al hacerlo nos aparece este cuadro de resultados:

Palabras clave	Volumen de búsquedas	CPC medio estimado	Estimación de las posiciones del anuncio	Estimación de clics/día	Estimación de coste/día
Total de búsqueda		€0,30 - €0,46	1 - 3	1.326 - 1.659	€410 - €770
viajes	<input type="text"/>	€0,30 - €0,46	1 - 3	1.326 - 1.659	€410 - €770

Las estimaciones de estas palabras clave se basan en los porcentajes de clics de los anunciantes actuales. Algunas de estas palabras clave están sujetas a una revisión por parte de Google y puede que no activen sus anuncios hasta que se aprueben. Por favor, tenga en cuenta que en las estimaciones acerca de su tráfico se asume que las palabras clave se han aprobado.

Nos indica que el CPC recomendado es de 0,30-0,46 euros, que apareceríamos entre la primera y la tercera posición, que tendríamos unos 1500 clics al día y que por tanto nos gastaríamos más de 500 euros cada día. Bien, no te preocupes, no vas a gastarte tanto. Esta herramienta nos sirve simplemente para saber si el mercado nos interesa. Nos indica el precio que están pagando los anunciantes por estar en el número 1 de resultados patrocinados.

Para responder a la pregunta de si el mercado de los viajes es interesante para montar una web de afiliados necesitamos más datos:

¿Cuánto ganaremos de cada venta?

Es fácil. Sólo tenemos que mirar las condiciones de los programas de afiliados.

¿Cuántas ventas obtendremos de nuestros visitantes?

Saber cuántos de los visitantes que recibamos van a comprar uno de los productos que anunciamos ya no es tan fácil, sobretodo porque aún no hemos ni creado la web. No tenemos datos objetivos de la cantidad de ventas que obtendríamos por cada 100 visitantes a nuestra web.

Pero desde mi experiencia te digo que en las páginas de afiliados se suele considerar el 1% como un porcentaje normal de éxito. Es decir, 1 de cada 100 visitantes que tengas comprará en una de las páginas de la que eres afiliado. Así, en el caso de los viajes, si aparecemos en la primera página de resultados deberemos pagar 0,30 euros por cada clic. Si lo multiplicamos por 100 clics,

estaremos pagando 30 euros por cada 100 visitantes, o lo que es lo mismo, 30 euros para obtener una venta. Si el dinero que nos dan de cada venta es superior a 30 euros, entonces el mercado es interesante. Si es más bajo, no lo es.

Algunas de las empresas de viajes de las que he sido afiliado solían pagar unos 3 euros por cada venta. Por lo tanto, el precio de 0,30 euros por clic es excesivo para nuestra web de afiliados.

¿Por qué entonces hay gente que está pagando esas cantidades por un clic?

Bien, lo hacen porque ellos sí ganan más de lo que les cuesta la publicidad. Y es porque no son páginas de afiliados sino empresas que venden sus propios viajes.

Con el cálculo anterior hemos comprobado si nuestra web sería rentable apareciendo en la primera página de resultados patrocinados, pero está claro que quizá sí fuera rentable apareciendo más abajo en las búsquedas.

Para comprobarlo, hagamos el ejercicio inverso y veamos qué pasa si fijamos un CPC máximo adecuado a nuestros intereses. En otras palabras, cuál es el CPC máximo que nuestra web de afiliados de viajes se podría permitir pagar. Si tomamos el mismo ejemplo, de cada venta obtenemos 3 euros. Necesitamos 100 visitas para tener una venta. 3 euros dividido por 100 son 0,03 euros. Ese es el CPC máximo que nos podríamos permitir. ¿Cuántas visitas tendríamos por ese precio?

Veamos que pasa cuando lo introducimos en el “Estimador de tráfico”:

Palabras clave	Volumen de búsquedas	CPC medio estimado	Estimación de las posiciones del anuncio	Estimación de clics/día	Estimación de coste/día
Total de búsqueda		€0,00	-	0	€0
viajes	<input type="text" value=""/>	€0,00	-	0	€0

Las estimaciones de estas palabras clave se basan en los porcentajes de clics de los anunciantes actuales. Algunas de estas palabras clave están sujetas a una revisión por parte de Google y puede que no activen sus anuncios hasta que se aprueben. Por favor, tenga en cuenta que en las estimaciones acerca de su tráfico se asume que las palabras clave se han aprobado.

Ninguna visita. El precio de 0,03 euros está por debajo del mínimo que se necesita para obtener alguna visita a través de Google Adwords.

Por lo tanto el mercado de los viajes no parece ser rentable.

Ahora bien, esto es simplemente para la palabra de búsqueda “viajes”. Antes de descartar totalmente la web de viajes deberemos chequear todas las palabras de búsqueda que se nos ocurran. Tal vez exista alguna palabra para

la cuál no haya tanta competencia. Por ejemplo “vuelos”, “vacaciones”, “Jamaica”, etc. **Si consigues encontrar alguna palabra** relacionada con los viajes pero **que tenga un CPC máximo rentable para ti, has encontrado un nicho**. Podrás poner anuncios para esa palabra y conseguir visitas en tu página de afiliados que te den beneficios.

La buena noticia es que en el Estimador de Tráfico puedes comprobar muchas palabras a la vez. Simplemente pon una palabra por fila. La búsqueda de tu nicho será la piedra filosofal o el elemento fundamental sobre el que construirás tu página web. Si no lo ves muy claro, probablemente el nicho no será rentable. Pero si encuentras un nicho, en seguida lo verás claro.

Te pondré un ejemplo. Cuando decidí crear mi web CitaPerfecta.com dedicada a las citas por Internet, estuve a punto de descartarla porque no parecía muy rentable al buscar palabras como “encontrar pareja”, “hacer amigos”, etc., hasta que comprobé la palabra “citas”. En ese momento vi que sí era rentable y **descubrí que mi nicho era poner anuncios para la palabra “citas” y todas las palabras relacionadas**. ¡Y me fue muy bien!

Nota: Ahora mismo no te recomiendo este sector, ya que cada vez hay más competencia, pero seguro que encuentras tu nicho en otro sitio. El mercado es prácticamente infinito.

Una cosa muy importante al buscar nichos en Google Adwords es asegurarte de que las palabras que compruebas no pertenezcan a sectores prohibidos en Google. En Google Adwords está prohibido anunciar páginas con los contenidos explicitados en la siguiente dirección:

<https://adwords.google.es/select/contentpolicy.html>

El problema es que cuando compruebas una de esas palabras en el “Estimador de tráfico” no te indica que sea prohibida, con lo que puedes estar viendo precios de CPC increíblemente bajos que te pueden engañar.

A mí me pasó cuando creé mi página Coolbetingsites.com. En ella repaso las mejores casas de apuestas de Internet. La construí pensando que era un nicho fantástico y lo que pasaba es que nadie anunciaba porque las palabras relacionadas con el juego están prohibidas. Pero no me di cuenta de eso hasta que ya tenía lista la página y empecé a diseñar mi campaña de Adwords.

Resultado: perdí 2 meses tontamente. Ahora mismo la tengo prácticamente abandonada. **¡Que no te pase lo mismo!**

Antes de acabar la sección me gustaría presentarte otra herramienta muy útil para saber el volumen de búsquedas de una palabra.

Como ya te he dicho, Google no revela la cantidad de búsquedas mensuales para una palabra determinada, pero quién sí lo hace es Overture. Overture es la empresa que gestiona los servicios de pago-por-clic de motores de búsqueda tan potentes como Yahoo. Sus clientes disponen de una herramienta de búsquedas mensuales, a la cuál, de momento, se puede acceder de manera gratuita. Puedes verla en la dirección:

Keyword selector tool:

<http://inventory.overture.com/d/searchinventory/suggestion/>

Introduce una palabra y te dará la cantidad de búsquedas mensuales que se dan en todos sus buscadores, así como las de otras palabras relacionadas. Es muy útil para comparar palabras en las que estás pensando invertir. Has de pensar que el volumen de búsquedas en Overture es bastante inferior al de Google (sobretudo para palabras en español), con lo que la cantidad de búsquedas mostrada para una palabra será más baja que la correspondiente en Google, pero te dará una idea muy buena para comparar dos palabras entre sí.

Además, también disponen de otra herramienta en la que te dicen, para la palabra introducida, qué precio se está pagando por cada clic en Overture. También te puede resultar útil. Es ésta:

View bids:

<http://uv.bidtool.overture.com/d/USm/search/tools/bidtool/>

Otra decisión importante al elegir un tema es pensar si vas a promocionarlo en el mercado mundial o por ejemplo en el mercado español solamente. Si quieres enfrentarte al mercado mundial no sólo deberás hacer tu web en inglés sino

que tendrás que competir con muchísima más gente que pretender ganar dinero como tú.

En cambio, **el mercado español** y el mercado mundial pero **en idioma español** son mercados **mucho menos explotados**, porque se basan en países donde el uso generalizado de Internet está aún por llegar. Y además tienes la ventaja de que tú hablas español. Por tanto, no sólo tendrás menos competencia sino que además dominas el idioma que hablan tus visitantes.

El mercado también será más pequeño y el número de visitas será menor, pero probablemente lo podrás aprovechar mejor que el mercado mundial. Yo personalmente centro totalmente mis esfuerzos en el mercado en español.

Una última consideración sobre la elección de tus productos. Uno de los consejos que te suelen dar los expertos en programas de afiliados es que a la hora de escoger la temática de tu web lo hagas pensando en **aquello que más te gusta o que incluso te apasiona**. Vas a tener que pasar muchas horas hablando y escribiendo sobre ese tema, así que lo mejor es que realmente te interese.

En mi opinión, es un buen consejo, pero en la práctica **lo veo difícil de realizar**, ya que debes tener la suerte de que en ese tema encuentres un buen nicho. Porque si no encuentras un buen nicho, por mucho que te apasione será difícil triunfar. Pero **si puedes escoger** entre dos nichos, sin duda **elige el que más te guste personalmente**. Seguro que te funcionará mejor, y lo disfrutarás mucho más.

2.- Crear la página web.

Una vez has escogido el tema al que dedicarás tu página web, y antes de solicitar ser admitido en los correspondientes programas de afiliados, deberás crear tu página web. En la mayoría de programas te exigen disponer de una web antes de apuntarte. En esta sección te voy a enseñar la mejor manera de crear esta página web.

2.1.- Compra un dominio.

El primer paso será pensar el nombre de tu página web y comprarle un dominio de Internet. Si bien es cierto que existen lugares donde puedes alojar tu página web de manera gratuita, sin necesidad de comprar ningún dominio, el problema es que esas páginas tienen direcciones (o URLs) muy difíciles de recordar, como por ejemplo:

<http://www.servidoresgratuitos.com/users/p01234/index.htm>

Una de las cosas que me gustaría transmitir en este libro es la importancia de que los visitantes de tu página web no sólo quieran volver a tu página una y otra vez, sino que sepan cómo hacerlo. ¿Crees que alguien recordará el nombre que te he escrito antes? Créeme, si realmente quieres ganar dinero con esto **deberás comprar un dominio**. Y no uno cualquiera sino uno que además de describir el tipo de página que ofreces también sea fácil de recordar. Es un trabajo que también llevará su tiempo, pero que vale la pena hacer bien. El nombre de tu página será para siempre, así que más vale que sea único, diferente y atractivo. Además de escogerlo bien, deberás tener la suerte de que esté disponible. Como sabrás, los dominios de Internet son únicos. Sólo puede haber una página para cada dominio.

Una cosa importante: compra un dominio “.com”. Olvídate de los dominios “.net”, “.bz”, etc. Si por ejemplo quieres crear una web de productos para mascotas y ves que el dominio “mimascota.com” no está libre, **no compres** “mimascota.net”. Busca otro nombre. ¿Por qué? Muy fácil. Si un usuario entra

en mimascota.net y le gusta la página, cuando al cabo de un mes piense en esa página recordará el nombre de mimascota y probará combinaciones. Así, lo más fácil es que entre en primer lugar en mimascota.com, que probablemente sea una página con contenidos parecidos a la tuya. **Resultado: se quedará en esa página y nunca volverá a la tuya.**

Conseguir un dominio único y atractivo es una de las tareas más importantes del proceso. Tómate tu tiempo. Por suerte verás que resulta bastante divertido. Crear algo único siempre lo es.

Ahora tengo una noticia buena y una mala. La buena es que comprar un dominio es bastante barato: **entre 6 y 9 euros al año**. La mala noticia es que además de comprar el dominio deberás contratar un servicio de alojamiento para él.

2.2.- Contrata un alojamiento para tu web.

Contratar un servicio de alojamiento (o hosting en inglés) **de pago** no es algo imprescindible, pero sí muy recomendable. Existen servidores que te dejan alojar tu página de manera gratuita. Son los que te he comentado más arriba que tienen una URL difícil de recordar.

Una vez tienes tu dominio “.com” propio lo puedes redirigir hacia esa página de nombre raro. Así, tus visitantes pueden recordar el nombre fácil pero tú no tienes que pagar por el alojamiento.

Pero en mi opinión hacer eso es un error. En primer lugar porque la mayoría de estas páginas te pueden cerrar la web en cualquier momento, normalmente por falta de visitas. Además, te obligan a poner su publicidad. En general es una mala idea. **Si realmente quieres ganar dinero con tu página de afiliados lo mejor es que contrates un servicio de pago.** No son muy caros (unos 50 euros al año) y te ofrecen muchos servicios complementarios imprescindibles:

- Direcciones de email con tu dominio. Es muy importante poder escribir a tus visitantes con un email personal @tudominio.com. Esto hace que tus visitantes te vean como un buen profesional.
- Estadísticas de visitas personalizadas. Podrás saber cuánta gente visita tu página, de qué parte del mundo son, a qué horas tienes más afluencia, qué páginas tienen más éxito, y un largo etc.

- Muchos MB de almacenamiento. Podrás crear páginas con mucho contenido sin preocuparte por el espacio.
- Anchos de banda altos. Te permiten recibir un número muy alto de visitas a la vez.
- Servicio de atención al cliente. Vital si tienes algún problema.

No lo dudes. Es una buena inversión, y si todo va bien la recuperarás muy pronto.

Yo siempre compro mis dominios y alojo mis páginas en una empresa americana que se llama Dot5hosting. Puedes visitarla pulsando en este enlace:

<http://Dot5hosting.com>

Tienen precios realmente increíbles, sobretodo comparando los servicios que te dan.

2.3.- Y ahora sí: ¡Crea tu página web!

En primer lugar me gustaría dejar claro que no soy ningún experto en programación web. Pero sé lo suficiente, o mejor dicho, **he aprendido lo suficiente** para crear una página web que resulte atractiva, funcional, agradable de visitar y sobretodo totalmente encarada a la venta de productos o servicios de nuestras empresas afiliadas.

En esta sección no te voy a explicar conceptos básicos de programación web como el código HTML, que se pueden aprender en cualquier libro o en la misma ayuda de programas comerciales de creación de páginas web.

Pero te voy a dar algunos consejos de cómo debe ser una página de afiliados y cuáles son los elementos más importantes para que saques el máximo provecho de cada una de las visitas que obtengas. Para algunos trucos de programación y códigos HTML o PHP puedes visitar el Apéndice 5.

Navegando por Internet he podido ver páginas de afiliados que se limitan a enumerar una lista de enlaces con su link de afiliado. Bien, estas páginas puede que obtengan alguna comisión, pero no es el tipo de página que nos interesa crear. **Ante todo debe parecer profesional**. Que el visitante que

venga buscando información sobre un determinado producto, **vea que por fin ha llegado a una página en la que saben de lo que hablan**. Cuando una persona navega por Internet buscando algo, suele abrir 5 o 6 páginas a la vez y quedarse en la que le parece que se aproxima más a su búsqueda. Así, lo más importante será que nuestra página **capte en seguida la atención** del visitante, le indique que en ese lugar obtendrá **mucha información** sobre ese tema y que **le invite a quedarse** unos minutos leyendo información útil.

Por lo tanto, desde el mismo título, el visitante debe saber de qué va la página web. Puedes echar un vistazo a mi página <http://CitaPerfecta.com>. El título es CitaPerfecta.com, y tiene un subtítulo que reza “Tus citas online empiezan aquí”.

CitaPerfecta.com

Tus citas online empiezan aquí

El visitante sabe desde el primer momento que la página es de citas online. Además, tenemos una carta personal que le explica la temática de la web, subrayando que les presentamos una lista con las mejores páginas web de citas online. Se completa la información con un menú a la derecha en el que presentamos las diferentes categorías de páginas de citas online, un menú superior con las diferentes secciones de la página web, y **sobretudo desde el primer momento ya les presentamos una lista** con las 5 mejores páginas de citas online. Está demostrado que el internauta, si no le gusta lo que ve en la primera página, difícilmente utilizará los menús para ver el resto de secciones. Así que **es importante que en la primera página le ofrezcas ya algunos productos**. De hecho esos serán los más vendidos de tu página, sin duda. Así que puedes aprovechar el espacio de la primera página para colocar los productos que crees que son mejores, pero también aquellos que crees que venderán bien.

Finalmente, en el menú lateral puedes ver que hemos colocado un formulario para que se apunten a nuestro boletín o newsletter. Este es un tema fundamental en las páginas de afiliados. **Debes crear una newsletter**. Tener una lista de correo con las direcciones de tus visitantes te permitirá hacer que vuelvan una y otra vez a tu página, simplemente enviándoles un boletín mensual con todas las novedades de tus productos. Este tema lo trataré más

ampliamente en el punto 4 de este libro, ya que es realmente **uno de los aspectos más importantes para triunfar** con los programas de afiliados.

Volviendo al diseño de la página web, otro tema importante es evitar dar demasiada información visual a tus visitantes. **No debes agobiarlos** ni con efectos visuales, ni con efectos sonoros ni con combinaciones de colores extraños que desvíen su atención de lo realmente importante: los enlaces hacia tus productos.

Aquí tienes una lista de conceptos vitales en cuanto al diseño:

- Utiliza siempre letra negra sobre fondo blanco. El texto debe ser fácil de leer. Evita fondos de colores y formas que molesten.

- Evita colores que desvíen la atención.

- Evita fotografías que ocupen muchos Kbytes. Sólo hacen que la página se cargue más despacio.

- Evita sonidos y música. El visitante no te ha pedido música. No le obligues a escuchar esa canción que a ti te gusta tanto. Y si realmente crees que es importante poner música, coloca siempre un botón para que puedan apagarla.

- Utiliza siempre los colores típicos para los enlaces: [azul y subrayado](#). La gente está acostumbrada a ese código de colores. Si lo cambias es posible que no identifiquen eso como un enlace. Piensa que la mayoría de visitantes pasarán por tu página fugazmente. No les obligues a hacer esfuerzos innecesarios.

- Respecto a los enlaces de afiliados, te recomiendo dos cosas. La primera es que siempre hagas que el enlace se abra en una página nueva del navegador. Así evitas que tu visitante se vaya de tu página prematuramente. Si el enlace no le interesa cerrará la ventana, pero la tuya quedará abierta. Para hacer esto, en el código HTML debes colocar las palabras: `target="_blank"`. De esta manera:

`Nombre del producto`

La segunda recomendación es un código HTML un poco más complejo. Te lo explicaré con un ejemplo. En Tradedoubler los enlaces de afiliado que te proporcionan tienen direcciones algo complicadas, como por ejemplo:

`http://clk.tradedoubler.com/click?p=35308&a=XXXXXX&q=16148104`

En CitaPerfecta.com promociono una página de citas online que se llama Friendscout. La URL normal de Friendscout es <http://friendscout.es>, pero mi enlace de afiliado es:

<http://clk.tradedoubler.com/click?p=35308&a=1209428&q=16148104>

Si a mis visitantes les recomiendo la web de Friendcout con este código,

`Friendscout`

lo que mis visitantes ven es un enlace así:

[Friendscout](#)

Pero lo que pasa **cuando colocan el mouse encima** es que se puede ver en su navegador la dirección real hacia la que les redirijo. Mucha gente lo ve extraño y no se fía del enlace. Suponen que se les quiere engañar de alguna manera. Nada más lejos de la realidad porque nosotros simplemente les enviamos a la dirección correcta, pero con un código diferente que hace que en Friendscout sepan que vienen de parte nuestra.

La manera de evitar esta situación es enmascarar el código real, de manera que ellos vean la dirección <http://friendscout.es> al colocar el ratón sobre el enlace. Es muy sencillo.

Simplemente debemos colocar el código siguiente:

```
onMouseover="window.status='http://Friendscout24.es'; return true "  
onMouseOut="window.status=""; return true
```

Así, el enlace quedará:

```
<a href="http://clk.tradedoubler.com/click?p=35308&a=1209428&g=16148104"  
onmouseover="window.status='http://Friendscout24.es'; return true "  
onmouseout="window.status=""; return true" target="_blank">
```

Puedes usar esta plantilla para tus enlaces de texto:

```
<a href="http://tuenlacedeafiliado"  
onmouseover="window.status='http://loquequierasquevean'; return true "  
onmouseout="window.status=""; return true" target="_blank">
```

Finalmente me gustaría hablarte de la información que vamos a suministrar. Volviendo a mi página de citas online, verás que hago una descripción de cada portal señalando los conceptos interesantes para mis visitantes. Por lo tanto, **antes de presentar un producto**, y siempre que sea posible, **debes adquirirlo tú mismo o por lo menos investigar** mucho sobre sus ventajas e inconvenientes. Es importante que des siempre **información verídica**. No intentes “vender” el producto. Simplemente enumera sus características, tanto positivas como negativas. El lector lo agradece y confía en tu criterio. Cuanta más información des, mejor.

Además de presentar los productos a los que estás afiliados, **debes crear más secciones en tu página web**.

Una web de afiliados de una sola página no es más que un conjunto de enlaces sin ningún orden ni atractivo.

Todo lo que se te ocurra que **puede ser de interés** para tus visitantes debería tener una sección. Piensa que **muchos visitantes no estarán interesados en comprar nada... todavía**. Pero sí lo estarán en leer artículos interesantes sobre tus productos, o en ver las últimas novedades del mercado para comprar en un futuro, o leer las opiniones de otras personas interesadas en el tema, etc. En CitaPerfecta.com tenemos una sección de artículos de opinión, una de consejos para tus citas, una de tienda virtual, etc. En definitiva, debes crear una página que sea atractiva por ella misma, incluso aunque no tuviera ningún producto a la venta. La gente simplemente quiere información. **Dales información y volverán**.

3.- Registrarse en los programas de afiliados.

3.1.- Dónde encontrar los programas de afiliados.

Las primeras empresas que lanzaron programas de afiliados los gestionaban ellas mismas. Visitando su página web podías encontrar el link hacia su programa de afiliados, te explicaban las condiciones y podías solicitar tu admisión. Todavía hay muchas empresas que funcionan así, pero **la mayoría han recurrido a terceras empresas que les gestionan sus programas** de afiliados. Estas gestoras son realmente útiles porque nos permiten a nosotros revisar todas las empresas que ofrecen programas de afiliación a través de ellas, simplemente visitando una página web. Hay muchas de estas empresas intermediarias, pero te voy a dar una lista de las mejores para la promoción de programas en español:

- TradeDoubler: Actualmente es la empresa que gestiona más programas de afiliados en español.

<http://www.tradedoubler.es>

- Zanox: Al comenzar este libro Zanox acababa de empezar su andadura en el mercado español, pero en seguida ha conseguido consolidarse como una empresa imprescindible para promocionar programas de afiliados en español.

<http://zanox.es>

- Commission Junction: La empresa líder en cuanto al mercado mundial. También tiene programas de afiliados que funcionan en España, así que no está de más echarle un vistazo.

<http://cj.com>

Si estás más interesado en el mercado mundial que en el español, sin duda las dos empresas gestoras de afiliados imprescindibles son:

- Commission Junction: <http://cj.com>

- Clickbank: <http://clickbank.com>

Mi recomendación es que te registres en Tradedoubler y Zanox y busques todos los programas de afiliados del sector que has elegido para tu página web. Para que te hagas una idea, éstas son las categorías que ofrece Tradedoubler:

Artes y Entretenimiento
Calidad de Vida
Cars and Transport
Compras
Deporte y Salud
Deportes
Educación y Sociedad
Información y Servicios
Inmobiliaria
Juegos
Music
Negocios y Finanzas
Noticias y Medios
Ofertas de Trabajo
Ordenadores e Internet
Pool programs
Regional
Restaurants
Telecomunicaciones
Viajes y Vacaciones

En cada categoría podrás encontrar muchos programas de afiliados entre los que buscar tu nicho.

3.2.- Tipos de programas de afiliados:

Hay muchos programas de afiliados pero la estructura de las comisiones suelen seguir un mismo patrón, distinguiendo 3 tipos básicos de programas:

1.- Pago por clic: Algunos programas **pagan por cada visitante** que les refieres. Suelen ser cantidades como 0,03 euros por clic. La mayoría de ellos pagan únicamente por visitante único, es decir, sólo cobrarás por aquellas personas que visiten esa página por primera vez.

2.- Pago por registro: La empresa te paga por cada usuario referido desde tu página que se **registre en algún servicio** gratuito de su página, como por ejemplo introducir sus datos personales, rellenar una encuesta, etc. Estos programas son muy recomendables porque a tu visitante no le cuesta dinero y en cambio tú sí recibes comisión.

3.- Pago por venta: Te pagan una comisión cuando un visitante referido por ti realiza **una compra**. Suele ser más difícil conseguir comisiones que en el pago por registro, pero las comisiones obtenidas suelen ser mejores.

3.3.- Aspectos a tener en cuenta:

1.- ¿Pagan comisiones recurrentes?

En muchos programas de afiliados, te darán una comisión única cuando una persona compre un producto. Pero si al cabo de por ejemplo 3 meses esa persona vuelve a comprar en esa página web, a ti no te darán ninguna comisión. En cambio, **en algunos programas obtendrás una comisión cada vez que un mismo referido compre nuevamente**. Es decir, no sólo cobrarás por la primera venta, sino también por cualquier venta posterior que le hagan al mismo cliente. Si puedes escoger, escoge este tipo de programas, ya que a largo plazo podrás ganar mucho dinero con las comisiones recurrentes.

2.- ¿La venta se debe realizar en la misma sesión?

Imagínate que envías un referido a una empresa un viernes. Esa persona echa un vistazo a esa web pero no se decide a comprar hasta el lunes siguiente, cuando vuelve a entrar en esa web y realiza la compra. ¿Vas a cobrar por esa venta? En algunos programas de afiliados no. La venta se debe realizar en la misma sesión. Eso hace que pierdas muchísimas comisiones. Debes fijarte siempre en lo que se llama “**tiempo de cookie**”. La cookie es un código que esa empresa introduce en el ordenador del visitante, indicando de qué afiliado procede. Las cookies tienen un tiempo de vida limitado, más allá del cuál no cobrarás la comisión. Al escoger un programa de afiliados, **comprueba que el tiempo de cookie sea de por lo menos 30 días**. Es importante ya que la mayoría de personas no compran en la primera visita.

3.- ¿Cuál es la cantidad mínima que debes acumular para el primer pago?

En prácticamente todos los programas existe un mínimo de dinero que debes alcanzar en tus comisiones. Comprueba siempre que no sea demasiado alto. Promocionar programas que te dan muy poco y que te exigen acumular mucho antes de pagarte no es una buena idea. Es posible que nunca llegues al mínimo, y en cambio ellos ya han conseguido esas ventas.

Los programas que tengan un mínimo de unos 50 euros son los más recomendables.

4.- Promocionar tu web

Cuando ya tenemos la página a punto y hemos conseguido los enlaces de afiliados sólo falta que la gente venga a nuestra web para que empecemos a ganar comisiones. ¿Cómo atraeremos a los visitantes?

4.1.- ¿Posicionamiento o Pago-por-clic?

Como te he dicho antes, yo apuesto por el pago-por-clic de Google Adwords. Te permite empezar a recibir visitas prácticamente de inmediato. Pero claro está, esas visitas cuestan dinero. Esa inversión deberás recuperarla con tus comisiones.

Por el contrario, si consiguieras colocar tu página en las primeras posiciones de Google no sólo tendrías visitas gratuitas, sino que además esas visitas serían muchísimo más abundantes que con el pago-por-clic. ¿Por qué? Pues porque los usuarios de Google miran fundamentalmente los resultados no promocionados. El porcentaje de clics que tiene un anuncio promocional de la columna de la derecha es de alrededor del 1%. Sólo 1 de cada 100 impresiones te darán un clic. Imagínate los que tendrías si apareces el primero en Google.

¿Por qué entonces recomiendo el pago-por-clic? Pues porque el posicionamiento web es realmente complicado, lleva mucho esfuerzo y sobretodo muchísimo tiempo. Si quieres empezar a comprobar si tu página web da beneficios, lo mejor es comenzar a obtener visitas de inmediato con Google Adwords.

De todas maneras, además de crear campañas de pago-por-clic, será imprescindible que optimices tu página para Google y que vayas posicionando tu página tranquilamente, pensando en un plazo más largo. Si todo va bien, al cabo de los meses (o años si hay mucha competencia) empezarás a recibir visitas desde Google, sin tener que pagar por ellas. En el apéndice 1 te explico las nociones básicas de posicionamiento web. Será bueno que vayas consiguiendo tantos enlaces hacia tu página web como te sea posible, pero siempre enlaces relevantes al contenido de la misma.

4.2.- Pago-por-clic:

Como te he dicho, éste será nuestro caballo de batalla. Hemos de crear campañas de publicidad en Google que sean rentables, lo más baratas posibles y sobretodo que nos den visitas de calidad. Es decir, **debemos atraer hacia nuestra página solamente el tráfico que sea totalmente dirigido** hacia la temática de nuestra página y, a ser posible, sólo de potenciales compradores de nuestros productos. Google Adwords te permite esto. Por eso es tan importante.

Dejadme que haga un inciso: Si te han propuesto participar o has visto alguna página en la que te prometan aumentar el tráfico hacia tu página web entrando en un sistema de intercambio de banners o de banners rotatorios, **¡no lo hagas!** En el mejor de los casos conseguiras un par de visitas al mes, y de éstas, ninguna será dirigida, con lo que no conseguirás ni una comisión. **Lo importante no es tener mucho tráfico, sino tráfico de calidad.** Volveré a insistir sobre este tema en el Apéndice 1.

Y ahora sí, sigamos. Una vez hayamos determinado nuestro nicho y nuestro CPC máximo, deberemos crear nuestra campaña de Google Adwords y pujar por las palabras apropiadas. Deberemos entonces seleccionar un presupuesto diario. Yo te recomiendo **empezar con un presupuesto bajo** que te permita observar cómo se comporta tu página de afiliados y si realmente estás obteniendo ventas. Ésa es la única manera de comprobar si realmente nos podemos permitir ese CPC máximo teórico, o incluso si funciona aún mejor de lo que habíamos pensado. Después de unos días o unas semanas (dependiendo del mercado que hayamos escogido) podremos hacer nuestros cálculos y comprobar nuestros primeros beneficios.

Una cosa a tener en cuenta al calcular nuestros gastos: **el precio de CPC que seleccionamos en Google no incluye el IVA.** Cuidado con eso pues te puede dar algún disgusto si no lo tienes en cuenta, sobretodo porque el IVA que cobran para particulares es del 21% (el IVA de Irlanda).

5.- Conseguir que tus visitantes vuelvan una y otra vez. Crea una newsletter.

Cuando una persona visita nuestra página web pueden suceder **dos cosas**: que le guste o que no le guste.

Si no le gusta se irá y nunca más volverá. Si le gusta, en cambio, navegará un rato por la página y probablemente también acabe marchándose pero con la intención de volver a visitarla otro día. En el mejor de los casos tendrá la precaución de grabar nuestra página en la sección de favoritos de su navegador. En el peor de los casos no lo hará y nunca más volverá, ya sea porque no vuelva a pensar en nuestra página o porque no recuerde la dirección. Nosotros tenemos que hacer todo lo posible para evitar esta situación.

Y lo vamos a hacer de dos maneras. La primera, menos efectiva, es colocando **un botón de “Añade nuestra página a Favoritos”**. Mucha gente lo verá y pensará “buena idea, voy a añadirlo”. En el apéndice 6 te doy un código de javascript para crear este botón. De todas formas, la mayoría de visitantes, por desgracia, no lo verá.

La segunda manera es la realmente importante. Con ella vamos a conseguir que nuestros visitantes vuelvan una y otra vez a nuestra página, y que lo hagan cuando a nosotros nos interese.

Lo que debemos hacer es **crear una newsletter e invitar a nuestros visitantes a que se suscriban**. Ofréceles un boletín semanal, mensual o incluso diario, como tú prefieras, con las últimas novedades en el tema de tu página. Explícales las ventajas de recibir todas las novedades directamente en su dirección de email. Si puedes, además, ofréceles algo a cambio de que se registren. Lo más fácil es un libro electrónico (o eBook) gratis. En el apéndice 7 te explico una manera de crear un eBook tú mismo, con la ventaja de que además puedes insertar en él tus enlaces de afiliados y ganar dinero **incluso sin que entren en tu página web**.

En definitiva, si consigues que te den sus direcciones de email, estás ganando la posibilidad de hacerles regresar una y otra vez. **¿Cómo?** Muy sencillo, envía un boletín mensual con las últimas novedades en tu página, explícales las

nuevas secciones que has abierto e invítalas a visitarlas o cuéntales el último lanzamiento de ese producto que tanto les interesa. Tus visitantes valorarán tu opinión y se dirigirán a tu página para consultarla siempre que les interese. Y lo bueno es que sabrán a dónde ir para encontrarla.

Además, son visitas que no te cuestan ni un céntimo. No lo dudes, **conseguir una buena lista de direcciones es la clave del éxito** a largo plazo de tu página web.

Importante: El formulario para apuntarse a tu newsletter debería estar en tu página web antes de lanzarte a tus campañas de Google Adwords. Desde el primer visitante, deberás darles la opción de darte su email. Si no, estarás perdiendo visitas y dinero.

6.- Comprobar los resultados. Parámetros a medir.

Cuando nuestra web ya está en marcha y estamos pagando anuncios en Google Adwords, es muy importante que mantengamos un control estricto de los gastos que tenemos y las comisiones que vamos consiguiendo. La mayoría de los programas de afiliados, sobretodo si funcionan a través de Tradedoubler o Zanox, nos presentan estadísticas muy completas y prácticamente en tiempo real. Los parámetros que nos dan estas estadísticas nos servirán, además de para controlar si los ingresos globales son superiores a los gastos, para comprobar qué productos funcionan mejor y qué productos están funcionando mal. Los parámetros más importantes son:

- **Impresiones:** El número de impresiones de un determinado anuncio. Son las veces que ese anuncio se muestra. Cada vez que un usuario refresca la página se contabilizará una impresión nueva.

- **Clics:** El número de veces que alguien pulsa sobre un anuncio.

- **Visitas únicas:** Personas que a través de tu enlace visitan por primera vez la página de la empresa a la que estás afiliado. No todos los clics se traducen en visitas únicas, ya que muchos de ellos no será la primera vez que visitan esa página.

- **CTR (Click Through ratio):** Número de clics por cada 100 impresiones de un anuncio. Es una medida del éxito que tiene un anuncio en tu página. Cuánto más alto sea el CTR, se necesitan menos impresiones para conseguir un clic.

- **CR (Conversion rate):** La cantidad de ventas (o registros) conseguidas por un programa de afiliados por cada 100 visitas únicas que les envías. Este parámetro es muy importante para evaluar si un programa de los que anuncias está funcionando bien. Por ejemplo, si envías 450 visitas únicas al programa X, y de ellas obtienes 4 ventas:

4 ventas

----- x 100 = 0,8% el ratio de conversión del programa X

450 V.U.

Los ratios sobre los que suelen oscilar los programas de afiliados están alrededor del 3%. Algunos de los mejores que yo promuevo han llegado a situarse en apetecibles valores del 15%.

- **EPC:** Dinero ganado por cada 100 visitas únicas.

Para saber si un programa está funcionando bien en nuestra página, debemos tener en cuenta todos estos valores, pero sobretodo los de CTR y CR. Un CTR alto nos indica que a tus visitantes les gusta ese anuncio, ya que clican mucho en él. Un CR alto nos indica que los visitantes que llegan a la página de ese programa, suelen comprar en él.

Al comparar 2 programas deberemos fijarnos sobretodo en el parámetro de conversión (CR), ya que si un programa tiene una conversión baja, puede llegar a ser una buena idea desprendernos de él, ya que mantenerlo en la página hace que nuestros visitantes tal vez se dirijan a él en vez de a otro con un CR más alto.

En este sentido, el programa a evitar es uno con un CTR muy alto pero un CR muy bajo. Si muchos de nuestros visitantes se dirigen a él, pero ninguno compra... mejor desprenderse de él.

Nota importante: Google Adwords nos proporciona una herramienta increíble para comprobar si las visitas que llegan a nuestra página a través de sus anuncios se convierten o no en compradores. Se trata de un pequeño código de HTML que debemos insertar en nuestras páginas web.

En realidad no está pensado para páginas de afiliado sino para páginas que venden algún producto, ya que colocando el código en la página a la que los usuarios llegan después de realizar una compra (página de agradecimiento) Google nos indica si aquella persona llegó a nuestra página a través de sus anuncios, y no sólo eso, sino que además nos indica a través de qué palabra de búsqueda lo hizo.

¿Cómo podemos aprovechar esta herramienta en nuestra página de afiliados? Al no vender nada en nuestra propia web no existe esa página de agradecimiento, pero podemos colocar el código en la página a la que llegan los usuarios que se registran a nuestra newsletter. Así, sabremos qué palabras

utilizan para llegar a nuestra página aquellos que luego demuestran más interés por ella. Será importante para refinar nuestras campañas de Google Adwords y eliminar aquellas palabras que no nos están proporcionando nuevos registros en nuestra newsletter. Esta herramienta se llama “**Seguimiento de conversiones**”. No lo dudes, útilízala.

7.- Recoger los beneficios. Cuánto esperar.

Una de las preguntas que me suelen hacer, y que yo mismo me hacía cuando empecé con mis primeras páginas de afiliados es: ¿cuánto tiempo hay que esperar para recoger beneficios? ¿Cómo sé si una página funcionará o no?

La verdad es que cuando encuentras un buen nicho, y tienes un buen producto, todo empieza a funcionar muy pronto. Por ejemplo, mi página CitaPerfecta.com empezó a funcionar y dar beneficios reales al cabo de 2 semanas de funcionamiento. Los primeros días conseguí comisiones que sirvieron para ganar unos pocos euros o para cubrir los gastos de Google Adwords, pero después de una semana ya empecé a comprobar que los beneficios diarios eran considerables (5-10 euros al día). Como ya te dije, con este método no ganarás miles de euros de la noche a la mañana, pero sí se puede conseguir fácilmente una página que empiece a dar unos ingresos extra cada mes.

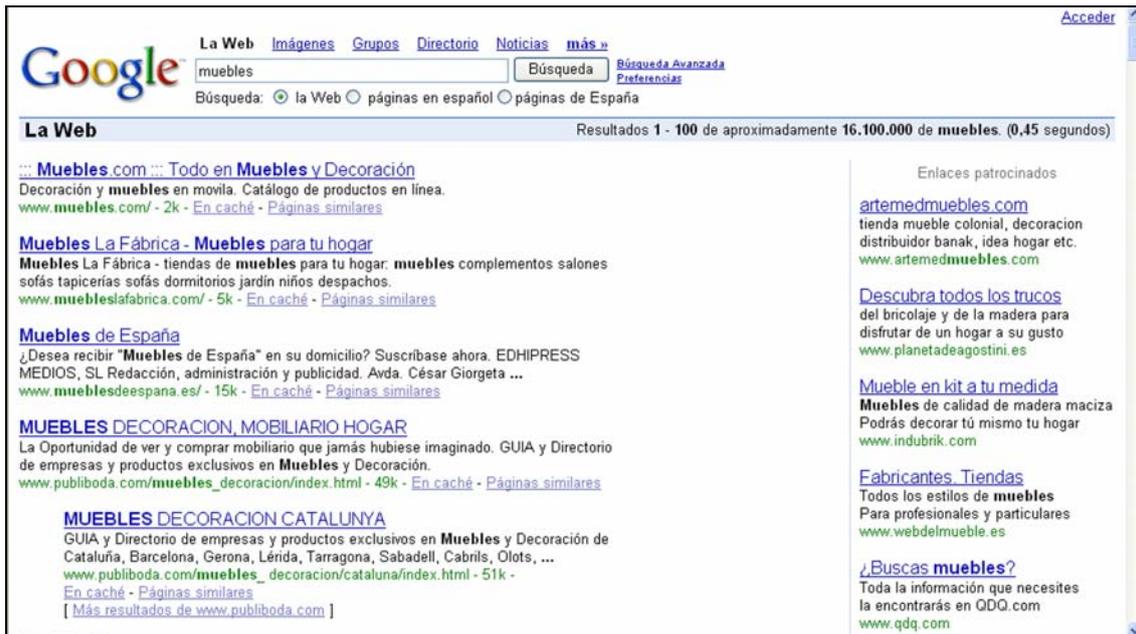
Pero lo bueno es que si sigues trabajando en ella vas a conseguir que las visitas aumenten, que los gastos se reduzcan y que las comisiones crezcan... hasta dónde tú puedas y el mercado lo permita. Conseguir que una página dé 3000 o 4000 euros al mes no es descabellado, y lo mejor de todo es que cuando ya los da es precisamente cuando tú puedes relajarte y trabajar en ella no más de dos horas al día, o incluso menos.

Otro punto importante: Si bien tu campaña de Google Adwords vas a empezar a pagarla desde el primer mes, es muy posible que las primeras comisiones que obtengas no te las empiecen a pagar hasta 2-3 meses después. Tradedoubler y Zanox tienen un retraso similar, pues deben esperar a que los anunciantes les paguen las comisiones antes de pagártelas a ti. Ten esto en cuenta para no gastar más de lo que puedas.

Apéndices

APÉNDICE 1.- Google. Cómo funciona.

El gran éxito de Google se debe a su método para obtener las páginas más relevantes para las palabras que busca el usuario. En primer lugar vamos a familiarizarnos con el entorno de Google. En esta imagen puedes ver los resultados que muestra Google.es para la palabra “muebles”.



Los resultados de la izquierda son las páginas más relevantes según Google para la palabra “muebles”. Es decir, de entre los 16.100.000 de páginas que ha encontrado para esa palabra, www.muebles.com es la más relevante.

¿Cómo determina Google la relevancia de las páginas? En pocas palabras, se basa en el contenido de las páginas y en el éxito que tienen esas páginas en Internet. Este éxito se mide en la cantidad de páginas externas que tienen un enlace hacia ella. Es decir, si hay muchas páginas que la recomiendan a sus visitantes, será que es una buena página.

Para saber en todo momento cómo está valorando Google tu página, descárgate la barra de Google para tu navegador. En ella aparece un pequeño contador de la importancia que le da Google a la página que estás visitando. Es lo que se conoce como PageRank, y se mide en una escala de 0 a 10. Ésta es la imagen de la barra de Google:



Al colocar el cursor sobre el marcador de PageRank, aparece un cuadro de texto que te da el valor numérico del PageRank:



Volviendo a nuestro problema, si quieres aparecer bien posicionado en Google, tu página no sólo tendrá que tener un contenido relevante para la palabra de búsqueda, sino que además deberá tener enlaces en otras páginas externas. Esto es así siempre que tu página esté compitiendo con muchas otras páginas para ese tema.

Si fueras la única persona que trata un determinado tema, aparecerías el primero sin problemas. Es decir, si tu página trata sobre “ositos de peluche con vestido de marinero”, probablemente será la primera en Google para la búsqueda “ositos de peluche con vestido de marinero”, pero en cambio es muy probable que ni siquiera aparezca cuando busquen “ositos de peluche”, debido a la competencia mucho mayor para esas 3 palabras exclusivamente.

Conclusión: si has dedicado tu página de afiliados a un tema con mucha competencia, olvídate de aparecer en la primera página de Google, por lo menos en el primer año. Posicionar tu web en Google es muy difícil y requiere muchas horas de dedicación y trabajo poco gratificante. Aquí te resumo algunas de las tareas que deberás hacer para posicionar tu página:

1.- Buscar un nicho.

Debes optimizar tu página para palabras que no tengan demasiada competencia pero que sí tengan bastantes búsquedas mensuales en Google. Por ejemplo, si vendemos teléfonos móviles, es probable que haya muchísima competencia para las palabras “teléfonos móviles”. Si optimizamos nuestra páginas para ellas, seguramente tardaremos muchos años en aparecer en las primeras posiciones, o incluso puede que nunca lleguemos a conseguirlo. Pero en cambio, es posible que si nos centramos en otras palabras relacionadas

pero que tengan menos competencia, podamos algún día llegar a aparecer para esas palabras. Quizá podemos optimizar la página para “teléfonos portátiles”. Evidentemente, esto es un ejemplo. No tengo ni idea de cómo está el mercado de los teléfonos móviles.

En definitiva, cuando hayamos determinado las palabras para las cuáles optimizaremos nuestra página, debemos crear un texto en el cuál aparezcan esas palabras tantas veces como sea posible, pero siempre en frases que tengan sentido. No sólo Google penaliza a las páginas que repiten infinitas veces una palabra, sino que tus visitantes también te “penalizarán” si no entienden el contenido.

Además de colocarlas en el texto, también debemos colocarlas en el título de la página y en los META TAGS. Siguiendo el ejemplo anterior, nuestro código podría ser:

```
<title>Teléfonos portátiles. Las mejores webs de teléfonos portátiles.</title>  
<META NAME="DESCRIPTION" content="Compra teléfonos portátiles con nuestra lista de los mejores servicios de teléfonos portátiles">  
<META NAME="KEYWORDS" CONTENT="teléfonos portátiles, telefonía móvil, móviles, teléfonos móviles ">
```

Como te he dicho, es simplemente un ejemplo. Algo me dice que no deben haber demasiadas búsquedas de “teléfonos portátiles”.

2.- Darla de alta en Directorios.

Una de las mejores maneras de empezar a tener enlaces hacia tu página web es darla de alta en directorios de Internet. La mayoría son gratuitos y te aceptarán tu web en seguida. Aquí tienes una pequeña lista de alguno de ellos:

<http://kedi.us.com>

<http://www.weboscope.com>

<http://directorio.compartimos.net>

<http://www.dondebuscar.net/>

<http://directorio.yamper.com>

<http://www.directoriobus.com>

<http://www.davilac.net>

<http://www.yaaqui.com>

<http://www.directorio-web.org>

<http://www.deltiron.com>

<http://www.todopy.com/directorio>

<http://www.abcdirectorio.com>

<http://www.indagando.com>

<http://www.xeoweb.net/>

<http://www.portal-web.org>

<http://www.tagoror.com>

<http://www.avizora.com>

<http://www.mundoenlaces.com>

<http://www.adonde.com>

<http://www.todopaginas.com>

<http://www.xeoweb.biz>

<http://www.guiaway.com/>

<http://directorio.navegalis.com>

<http://directorio.logicsystemdata.com>

<http://www.sawebosos.com>

<http://polse.org/cgi-bin/buscador/>

<http://www.elrellano.com>

En alguno de ellos te perderán que les pongas un enlace recíproco en tu página web, por lo que sería bueno que crearas una sección de enlaces donde colocarlos todos por temática.

Conseguir enlaces en páginas externas será también importantísimo para que Google pase por tu página por primera vez, y la indexe en sus bases de datos. Verás, el robot de Google (llamado Googlebot) viaja por la web saltando de enlace a enlace, y registrando todas las webs nuevas que encuentra. Si no existe ningún enlace hacia tu página, Googlebot nunca te encontrará. Evidentemente también existe la posibilidad de enviar tu página a Google para que la indexe. En Google encontrarás el formulario para hacerlo, pero son tantas las páginas que reciben cada día que el plazo de espera para que lleguen a tu solicitud es muy largo. Lo mejor es tener enlaces externos cuanto antes, créeme.

3.- Buscar páginas de temática parecida y pedirles que pongan un enlace hacia tu página.

Los enlaces relevantes son la clave para el posicionamiento web. Así que si consigues que en páginas que tengan una temática parecida a la tuya te pongan un enlace, tendrás mucho conseguido. Si además éstas tienen un buen PageRank, mejor. El intercambio de enlaces con estas páginas es interesante.

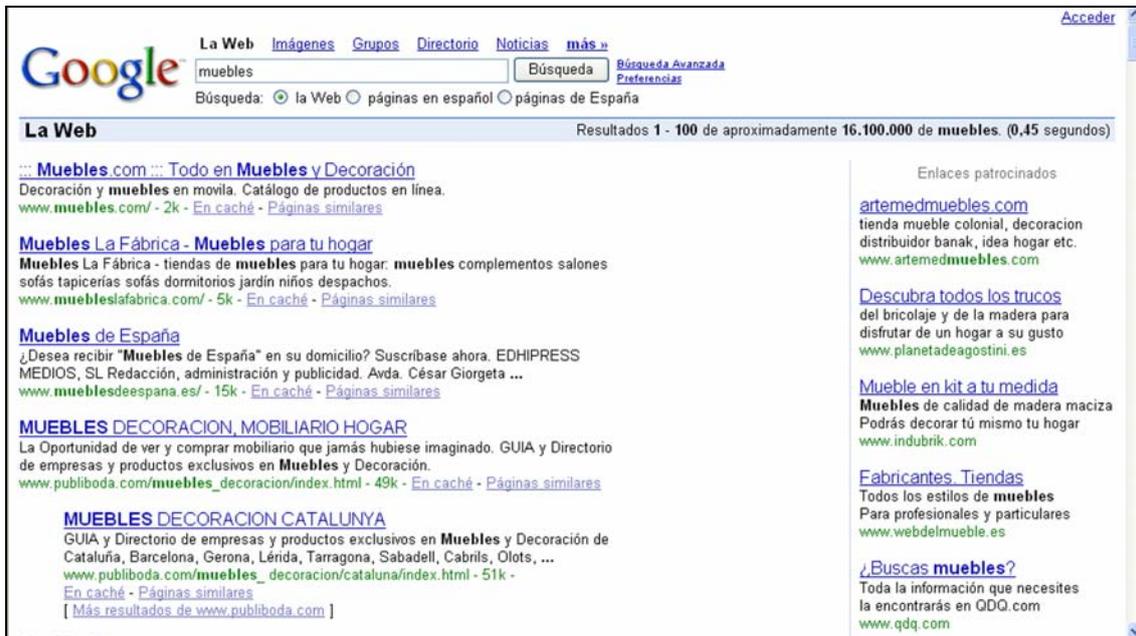
Nota: Insisto en mi comentario del capítulo 4. **Olvídate** de todos los programas de intercambio de enlaces que te aseguren muchas visitas simplemente por intercambiar enlaces con otras páginas que no tienen nada que ver con la tuya. No conseguirás ni una visita y a Google no le gustan estos enlaces.

4.- Esperar.

Además de todo lo anterior, Google también valora la antigüedad de una página, así que el posicionamiento requiere mucho tiempo. Como te he dicho, yo recomiendo el pago-por-clic, pero vale la pena optimizar bien tu página web para que se vaya posicionando en Google con el tiempo.

APÉNDICE 2.- El pago por clic de Google: Google Adwords.

Existe otra manera de aparecer en Google y obtener tantas visitas cómo tú quieras. Volvamos a la imagen anterior:



Verás que en la parte de la derecha hay una columna de resultados llamados “Enlaces patrocinados”. Estas páginas aparecen no porque sean muy relevantes para la palabra “muebles” sino porque pagan por aparecer ahí. Ésta será la clave para que tu web aparezca en Google.

Estos enlaces patrocinados se llaman Google Adwords. Funcionan mediante el sistema de pago-por-clic. Significa que esas páginas le pagan a Google una cantidad de dinero por cada persona que clica en su anuncio. Si nadie clica, no pagan nada.

Esta estrategia será la que más nos interesará a nosotros para obtener visitas prácticamente desde el primer día en que nuestra web esté en funcionamiento. **La mala noticia es que esas visitas nos costarán dinero.** Cuánto dinero dependerá del sector de mercado que hayamos escogido y de la competencia que tengamos, porque en los enlaces patrocinados de Google, **cuanto más pagues por cada clic más arriba aparece tu anuncio.**

Conocer bien cómo funciona Google Adwords será crucial para elegir la temática de nuestra web.

Para empezar a utilizar Google Adwords, lo primero será abrir una cuenta. Puedes hacerlo de manera gratuita en la dirección:

<https://adwords.google.es/select/>

Para empezar te aparecerá una pantalla así:

Bienvenido a AdWords

El asistente para la suscripción le ayudará a crear su propia campaña publicitaria en cuatro sencillos pasos: selección de clientes, redacción del anuncio, elección de las palabras clave y definición del gasto máximo. Pruébalo sin ningún compromiso: sus anuncios no se publicarán hasta que verifique su cuenta y envíe sus datos de facturación. Obviamente, puede modificar sus anuncios o detener su campaña en cualquier momento.

Seleccionar clientes por idioma

¿Qué idiomas hablan sus clientes?

Para seleccionar varios idiomas, mantenga pulsada la tecla *control* o la tecla *comando*.

Español
 Alemán
 Chino (simplificado)
 Chino (tradicional)
 Coreano
 Danés
 Finlandés
 Francés

Seleccionar clientes por ubicación

¿Cuál es el tamaño del área en el que desea que aparezca su anuncio? Elegir uno:

- Países y territorios** - Sus anuncios aparecerán en las búsquedas que se realicen en cualquier parte de las ubicaciones que haya elegido.
- Regiones y ciudades** - Sus anuncios aparecerán en las búsquedas que se realicen dentro de las regiones y ciudades que haya elegido.
(No está disponible en todas las ubicaciones.)
- Personalizado** - Sus anuncios se mostrarán en las búsquedas realizadas dentro de un radio concreto de su empresa o de otra ubicación que elija.

Continuar »

Como ves, puedes escoger el idioma que hablan los posibles visitantes a tu página web, así como los países o incluso territorios donde se mostrarán tus anuncios. Google Adwords es así de potente.

El siguiente paso es crear un anuncio de texto:

Crear un anuncio

Ejemplo de anuncio corto:

[Crucero de lujo a Marte](#)
 Visite el planeta rojo a lo grande.
 ¡Diversión a baja gravedad!
[www.ejemplo.com](#)

Cabecera: Máximo de 25 caracteres

Primera línea descriptiva: Máximo de 35 caracteres

Segunda línea descriptiva: Máximo de 35 caracteres

URL visible: [\[?\]](#) http:// Máximo de 35 caracteres

URL de destino [\[?\]](#) http:// Máximo de 1024 caracteres

Tómate tu tiempo para crear un anuncio atractivo. Más adelante te daré algunas claves.

Posteriormente te permiten introducir las palabras clave por las cuáles se mostrará tu anuncio. Es decir, aquellas palabras que si son introducidas en Google por algún usuario, harán aparecer tu anuncio en la columna de Enlaces Patrocinados.

Seleccionar palabras clave

¿Quién verá su anuncio?
 Su anuncio se podrá visualizar cuando la gente realice búsquedas en Google con las palabras clave que ha elegido aquí. Elija cuantas palabras clave desee, siempre que estén estrechamente relacionadas con el producto que está anunciando. [Lista de ejemplos](#)

Introduzca cuantas palabras o frases específicas desee, una por línea:

citas
 citas online

Palabras clave de muestra basadas en una exploración de su sitio
 Si describen su producto o servicio, haga clic en 'Añadir'. (Consulte nuestra [renuncia de responsabilidades](#).)

Haga clic en las categorías para ver palabras clave:

- ▶ [Categoría: busco pareja](#)
- ▶ [Categoría: citas](#)
- ▶ [Categoría: pareja](#)
- ▶ [Categoría: amor](#)
- ▶ [Categoría: busco](#)
- ▶ [Categoría: amigo](#)
- ▶ [Categoría: Palabras clave varias](#)

¿Desea más información?
 Introduzca un término para ver palabras clave relacionadas:

▶ [Tipos de concordancia de palabras clave: \[?\]](#)

El siguiente paso es escoger nuestro presupuesto diario (el dinero máximo que nos queremos gastar al día) y el precio máximo que estamos dispuestos a pagar por cada clic, o Coste-por-Clic (CPC):

Seleccionar una moneda
<p>Pagar las facturas de esta cuenta mediante: <input type="text" value="Euros (EUR €)"/> Ver opciones de pago</p> <p>Con ello especifica el modo en que usted efectuará sus pagos con nosotros, no el modo en que llevará a cabo las transacciones con sus clientes.</p> <p>Nota: Esta opción no se podrá cambiar una vez que haya activado su cuenta.</p>
¿Qué cantidad máxima le gustaría invertir, de media, por día?
<p>El presupuesto diario [?] controla sus costes. Cuando se alcance el límite diario, por lo general su anuncio dejará de publicarse durante el resto del día. (El presupuesto controla la frecuencia de su anuncio, no su posición.) Aumente o reduzca su presupuesto tantas veces como considere necesario.</p> <p>Introduzca su presupuesto diario: € <input type="text"/></p>
¿Qué cantidad máxima está dispuesto a pagar cada vez que un usuario hace clic en su anuncio?
<p>La posición de su anuncio viene determinada por su coste por clic (CPC) máximo [?]. El CPC máximo representa el precio más alto que está dispuesto a pagar cada vez que un usuario haga clic en su anuncio. Podrá cambiarlo tantas veces como considere necesario.</p> <p>Introduzca su CPC máximo: € <input type="text"/> (Mínimo: €0,01)</p> <p>Un CPC más alto hace que el anuncio ocupe una posición superior y que, por lo general, obtenga un mayor número de clics.</p>

En Google Adwords tú decides cuánto quieres pagar como máximo por un clic. También decides cuánto dinero quieres gastarte al día. Así, controlas tu presupuesto en todo momento. El precio mínimo por clic es de 0,01 euros. Es un precio muy interesante porque te asegura 1000 visitas por sólo 10 euros.

El problema es la competencia que vamos a tener por poner anuncios patrocinados. El resto de anuncios que pujan por las mismas palabras que nosotros, son nuestra competencia directa. El que tenga un CPC más alto aparecerá más arriba en los enlaces patrocinados.

Así, si fijamos un CPC demasiado bajo es posible que nuestros anuncios no se muestren. Para decidir qué CPC nos interesa será vital saber cuántos anuncios hay para una determinada palabra, y cuánto están pagando esos anuncios por aparecer en la primera página.

Una vez selecciones el CPC y el presupuesto diario, sólo te quedará registrarte con tus datos para poder empezar a utilizar Google Adwords. Cuando lo hayas

hecho, puedes utilizar las herramientas de Adwords. Una de ellas es el “**Estimador de tráfico**”, que como ya te he explicado en el capítulo 1, nos servirá para escoger nuestro nicho y nuestro CPC óptimo.

APÉNDICE 3.- Los puntos más importantes de una página de afiliados

Al crear una página web de afiliados hay una serie de puntos que son vitales para que la página funcione. Si consigues cumplirlos, tu página web seguro que te da unos buenos beneficios cada mes. Son éstos:

1.- Consigue un buen producto.

Encuentra tu nicho, no importa lo que tardes. Todo el tiempo que inviertas en encontrarlo lo recuperarás en dinero cuando la web funcione. Si te lanzas con la primera idea que tengas es probable que lo laments más tarde. Recuerda: paciencia, paciencia y más paciencia.

2.- Consigue un buen nombre para tu dominio.

No sólo debe describir perfectamente la temática de tu web, sino que lo más importante es que sea un nombre atractivo y fácil de recordar. Un nombre divertido, poe ejemplo, es fácil de recordar.

3.- Crea un buen contenido para tu web.

No basta con colocar tus enlaces de afiliado. Debes crear una web con el mejor contenido posible y con tantas secciones como puedas. Tu página debe tener atractivo por ella misma. Consigue que a la gente le guste tu página y volverán una y otra vez.

4.- Crea una newsletter.

Que tus visitantes se unan a tu lista de correo es la clave para el éxito a largo plazo de tu página web. Conseguir visitas asiduas es importantísimo. Si no les envías información periódica a tus visitantes, es como si no los hubieras tenido nunca. Por lo tanto, conseguir sus direcciones de correo es vital. Ofréceles algo a cambio. Pero sobretodo, envía newsletters de calidad. Si no lo son, se borrará de tu lista y los perderás para siempre.

5.- Crea campañas de publicidad rentables.

Estudia bien el mercado antes de lanzar una campaña de Google Adwords. Pujar por las palabras adecuadas marca la diferencia entre que tu página web de afiliados triunfe o fracase. Busca bien tu nicho.

6.- Contabiliza el éxito de tu página en todo momento.

Apostar por las palabras de Adwords que funcionan bien y eliminar las que funcionan mal, o saber qué programas te están dando beneficios y de cuáles debes prescindir, será importantísimo para sacar el máximo provecho de tu web de afiliado. Por lo tanto deberás llevar un control estricto de todos estos factores.

7.- Mantente al día.

Deberás estar siempre informado de los nuevos productos relacionados con tu sector que aparecen en el mercado. Comprueba regularmente si existen campañas de afiliados nuevas en Tradedoubler, Zanox, etc.

5.- Cuando consigas beneficios...

¡Relájate, lo has conseguido! Ahora ya puedes disfrutar de tu éxito y vivir ese tiempo libre que te proporciona una página web de afiliados que funciona. Empléalo en lo que más te guste o... busca un nuevo nicho para tu nueva página web.

APÉNDICE 4.- Errores más frecuentes

Cuando empiezas en cualquier actividad es normal cometer errores. Y los programas de afiliados no son una excepción. De hecho, el principiante suele cometer muchos errores. Éstos son algunos de los que yo mismo cometí. Espero que esta lista te sirva para no hacer lo mismo:

1.- Comenzar tu campaña de Adwords con la página sin terminar o con pocos productos. Lo único que consigues queriendo precipitar las cosas es crearte unos gastos que no recuperas. Paciencia...

2.- Lanzar tu página sin formulario para la newsletter. Resultado: pagas por personas que visitan tu página y nunca vuelven. Más gastos innecesarios.

3.- Crear páginas increíblemente rebuscadas, coloristas y sonoras. Resultado: visitas que huyen despavoridas, gastos enormes.

4.- Crear una página web pensando que has encontrado un nicho increíble y darte cuenta de que las palabras de ese nicho están prohibidas en Google Adwords.

5.- Elegir programas de afiliados confusos, que no sabes cuánto te van a pagar o que tengan un mínimo de dinero a alcanzar muy alto. Resultado: comisiones que nunca cobras. Además, desvían la atención de tus visitantes de los productos realmente buenos.

APÉNDICE 5.- Algo de programación en PHP. Códigos útiles

Hoy en día, crear tus páginas web en lenguaje HTML simple limita mucho tus posibilidades. Lo mejor es crear páginas dinámicas en ASP, PHP, javascript, etc.

Yo utilizo habitualmente PHP. No soy ningún experto, sino que he ido aprendiendo a medida que he necesitado alguna “cosa rara” en mis páginas web.

El único problema para utilizar PHP es que necesitas que el servidor donde se aloja tu web acepte PHP. Antes de comprar un alojamiento, comprueba si dispone de PHP o ASP. Es importante. El que yo te recomiendo, <http://Dot5hosting.com>, acepta páginas en PHP.

A continuación te presento algunos códigos en PHP o en javascript que te serán muy útiles a la hora de crear tus páginas web de afiliados:

- Menú externo:

Una de las cosas importantes al crear una página de afiliados es que tu web disponga de varias secciones, cuántas más mejor. En todas ellas debe existir un menú para navegar por la web. El menú suele ser idéntico en todas las páginas de una web.

En mis primeras páginas web HTML solía colocar el mismo menú en todas las páginas. Ésto hacía que si en algún momento decidía hacer un cambio en el menú, por pequeño que éste fuera, tuviera que ir página por página cambiándolo. Pero construyendo tus páginas en PHP, simplemente con un pequeño código, puedes hacer que el menú esté en un fichero externo y que sea común para todas las páginas. Así, los cambios los haces simplemente en el archivo “menu.htm” externo y se aplican a todas las páginas. Para hacerlo, en el código fuente de tus páginas, allí donde debería ir el menú, inserta el código siguiente:

```
<?php include (“menu.htm”) ¿>
```

Donde menu.htm es el nombre del archivo que contiene el menu. ¡Y ya está! Cuando el compilador procesa el código PHP inserta el contenido de "menu.htm".

- Botón "Añadir a favoritos":

Añade un enlace para que tus visitantes puedan añadirte a sus páginas favoritas. Con este script de javascript podrás hacerlo fácilmente. Este y muchos otros scripts gratuitos puedes encontrarlos en la página web:

<http://javascript.internet.com>

Si lo utilizas, por favor, pon todo el código que te ofrecen, incluyendo los comentarios de texto. Ya que nos lo regalan, es lo mínimo que podemos hacer:

```
<SCRIPT LANGUAGE="JavaScript">
<!-- This script and many more are available free online at -->
<!-- The JavaScript Source!! http://javascript.internet.com -->
<!-- Original: Prakash -->
<!-- Web Site: http://www20.brinkster.com/mahathmaonline/bookmark.html -->
<!-- Begin
function addbookmark()
{
bookmarkurl="http://tuURL"
bookmarktitle="El Título que tú quieras"
if (document.all)
window.external.AddFavorite(bookmarkurl,bookmarktitle)
}
// End -->
</script>
```

El código anterior es la función de javascript que añade en la sección de favoritos del usuario la URL y el título que tú quieras. Colócalo en el código fuente de tu página. Para crear el enlace en tu menú, debes colocar el código:

```
<a href=javascript:addbookmark()>Añadir a favoritos</a>
```

Tus visitantes verán un enlace así:

[Añadir a favoritos](#)

Y al clicar encima se ejecutará la función y añadirá tu página a la sección de favoritos del usuario.

- Bases de datos:

Es posible que te interese utilizar bases de datos que almacenen información en tu servidor. Por ejemplo, yo utilizo una base de datos para almacenar las direcciones y los nombres de las personas que se registran en mi newsletter. Así, deberás aprender algunas nociones básicas de uso de bases de datos. Si tu base de datos funciona con MySQL, aquí tienes un código PHP para conectar a la base de datos, abrirla e insertar datos en ella.

```
$link = mysql_connect("localhost","tunombredeusuario","tucontraseña")
or die ("no se ha podido conectar");
mysql_select_db("nombredebasededatos")
or die("Error al tratar de seleccionar esta base");
$sql = "INSERT INTO nombredelatabla (nombre, email) ";
$sql .= "VALUES ('Pepito', 'pepito@mail.com)";
$result=mysql_query($sql);
mysql_close($link);
```

En esta tabla hay dos campos (“nombre” y “email”). Deberás rellenar las palabras en rojo con las características de tu base de datos.

El código anterior introduce en la tabla un registro nuevo con los valores “Pepito” para el campo nombre y “pepito@mail.com” para el campo email.

APÉNDICE 6.- Crea un eBook con tus enlaces de afiliado y regálalo.

En el capítulo 4 de este libro hemos comentado la importancia de crear una newsletter para conseguir que nuestros visitantes continúen visitando repetidamente nuestra web.

Una cosa importante para que se suscriban a nuestro boletín, además de crear uno que sea interesante, será regalar algo a cambio de que se suscriban. El mejor regalo es sin duda un eBook, ya que es barato, se puede enviar por correo electrónico y al usuario le llega inmediatamente.

Dependiendo del tema que trates en tu web de afiliado es posible que consigas eBooks relacionados y que tengan licencia para ser distribuidos gratuitamente. Simplemente visita páginas de eBooks y busca el que más te guste.

Pero mi recomendación personal es que crees tú mismo el eBook. Podrás firmarlo como autor y tus visitantes podrán comprobar cuánto sabes acerca del tema que estás tratando. Su confianza en ti aumentará, créeme. Y lo mejor de todo es que además podrás ganar dinero con tu eBook. ¿Cómo? Muy sencillo. Además de hablar del tema que hayas escogido, podrás insertar en tu eBook tus enlaces de afiliado, ya sea en forma de anuncios gráficos o en forma de enlaces de texto. Como ejemplo, puedes descargarte el eBook que regalo a los suscriptores de CitaPerfecta.com. Puedes encontrarlo en la dirección:

“Cómo conocer gente en la era de Internet”

<http://www.citaperfecta.com/conocergente.exe>

Además de dar consejos sobre las citas online, también repaso algunos de los portales que existen en internet para conocer gente, y en todos ellos les coloco mi enlace de afiliado.

Además, les invito a que compartan el libro con sus amigos. Así, cuanta más difusión del libro, más visitas hacia mi página, e incluso más comisiones directas. Coloca siempre un enlace hacia tu web en todas las páginas del eBook.

Nota importante: Antes de colocar tus enlaces de afiliado en el eBook, comprueba que la empresa a la que estés afiliado acepte el email marketing, ya que si no, esos enlaces no te servirán fuera de tu página web.

En cuanto a cómo crear el eBook, puedes hacerlo en formato Adobe PDF (como el eBook que estás leyendo ahora mismo) o mediante programas comerciales como eBook Gold, el que utilicé para crear el libro de citas online. Si te interesa hacerlo así, puedes visitar la página de eBook Gold en:

<http://eBookGold.com>

APÉNDICE 7.- ¿Contiene este libro enlaces de afiliados?

Una de los comentarios más habituales que me han hecho sobre este libro es el siguiente:

“¡A mí no me engañas! ¡En este libro recomiendas servicios o páginas web que te dan una comisión!”

Verás, en este libro hay muchos enlaces. Algunos son de afiliado pero la mayoría no lo son. Yo recomiendo los productos o servicios que considero interesantes para tí. Si alguno de ellos me da una comisión, sería tonto de no utilizarlo, ¿no?

Pero puedes creerme en una cosa: **jamás recomendaría uno de estos servicios si no creyera que es útil o si yo mismo no lo estuviera utilizando.** No intento engañar a nadie.

Recomendar productos que tú mismo no usarías no sólo es deshonesto sino que además sólo consigues que tus lectores pierdan la confianza en ti cuando prueban ese producto. No lo hagas nunca.

APÉNDICE 8.- Bibliografía recomendada.

Si quieres profundizar aún más en los negocios de afiliados, te recomiendo fervientemente estos dos libros:

- The Super Affiliate Handbook, por Rosalind Gardner.

Rosalind Gardner es sin duda la mejor Super Afiliada del mundo. Con sus páginas de afiliada consigue ganar cifras astronómicas. Domina a la perfección el mercado mundial. Se podría decir que su manual es la Biblia del afiliado. Vale la pena leerlo.

<http://superaffiliatehandbook.com>

- Google Cash, por Chris Carpenter.

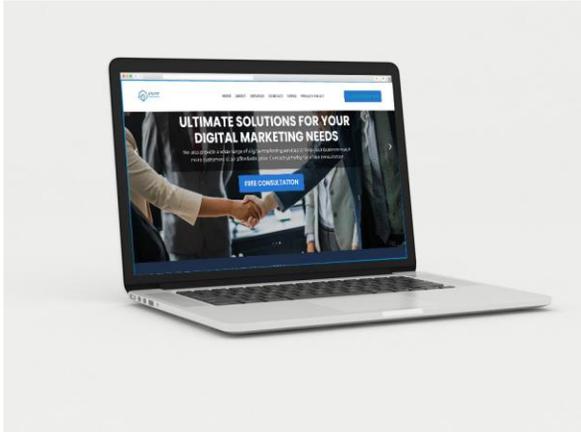
Chris Carpenter ha dado un paso más allá en el negocio de los afiliados. Descubrió un método para ganar mucho dinero con los programas de afiliados, sin ni siquiera tener página web. Aprende de él mismo su método en este libro, que además te enseñará todos los secretos de Google Adwords.

<http://Googlecash.com>



[ISTRENDYNOW.COM](https://www.istrendynow.com)

La mayor tienda de software en línea.
Encuentra software para creación y edición de gráficos, audio y video, cursos, plantillas para sitios web, aplicaciones para Inteligencia artificial, criptomonedas y mucho, mucho más



[JAYATMARKETING.COM](https://www.jayatmarketing.com)

Olvidate de la censura de las redes sociales, promociona tus servicios o tus productos en tu propio sitio web, deja de pagar cuotas en sitios como Onlyfans, Hotmart, Amazon o Mercado libre y vende desde tu sitio web con total libertad



Unete a Nuestro Grupo Whats
"Gana Con Internet"

Haciendo clic o Leyendo el código
QR

[UNIRME AL GRUPO](#)



[Descarga Más Guías Aquí](#)