

3 LLAVES

PARA GENERAR
GRANDES COMISIONES



**PAQUETES VIP
PODER**

MAINTENANT ZEN

Reporte especial

Por: Jimmy D. Brown Benchmark Publishing, LLC

AVISO: puede regalar este informe siempre que no realice cambios en él ni haga declaraciones falsas con respecto al contenido que contiene.

Déjame enviarte una manera efectiva de promocionar tu enlace de afiliado cada semana... ¡en solo 1-3 horas!

¡Dígame qué recursos "adicionales" (tutoriales en video, listas de verificación, plantillas, etc.) desea crear de forma personalizada!

¡Todas las principales estrategias de tráfico de afiliados son tan simples que los novatos sin experiencia pueden ver los resultados!

Clave #1: Captar primero al suscriptor.

Bienvenidos a este informe especial. Soy Jimmy D. Brown y seré su guía turístico.

Vamos a entrar en el meollo del asunto hoy con un concepto fundamental que seguramente aumentará el tamaño y la consistencia de sus cheques de comisiones de afiliados sin importar qué programa elija promocionar.

Clave #1: Captar primero al suscriptor.

Esta es la cantidad de personas que promocionan su oferta favorita...

Simplemente anuncian su enlace de afiliado y envían a los visitantes directamente al sitio web donde les espera la carta de ventas del producto.

Dos preguntas rápidas para usted con respecto a esta práctica:

- 1) ¿Quién obtiene el beneficio final?
- 2) ¿Qué pasa con los que no compran?

Piensa un momento en ello.

Cuando envía un visitante a la página de ventas, ¿quién se beneficia de su esfuerzo? Te daré una pista: NO ERES TÚ.

Es el dueño del producto. Por qué ?

Porque si es un comercializador, tiene algún tipo de LISTA a la que los visitantes pueden suscribirse.

Y luego pueden promocionar a ese seguidor una y otra vez. Y no solo por sus productos, sino también por los productos de otras personas.

BARRA LATERAL: Sin duda, probablemente gastarán las primeras ofertas de seguimiento promocionando su propia oferta y probablemente ganará una comisión de las referencias, todos saben que el valor real está en las ofertas a largo plazo enviadas. Todas esas ofertas de futuro que envían para promocionar otras cosas te dejan al margen.

E incluso si fueron sus esfuerzos los que les consiguieron ese suscriptor, no le pagarán ni un centavo por todas esas ventas futuras.

Pasemos a la segunda pregunta...

La carta de ventas promedio obtiene alrededor del 2% de conversión. Esto significa que 98 de cada 100 personas que envías al sitio NO comprarán. ¿Qué les pasa a estas personas? O se van con las manos vacías y no se les vuelve a ver, o se apuntan en la lista y se les ofrecen varias ofertas. De cualquier manera, no te ayudará a largo plazo.

Eso es mucho esfuerzo desperdiciado, ¿no? Su inversión de tiempo y dinero para lograr que los visitantes hagan clic en su enlace de afiliado le devuelve relativamente poco dinero.

Afortunadamente, hay una mejor manera. Una manera mucho mejor. Y esa es la clave #1: "capturar primero al suscriptor".

Esta es la mejor manera de promocionar su enlace de afiliado...

- 1) Cree una lista en su sitio.

Esto puede ser regalar un informe gratuito, publicar un boletín periódico, ofrecer un minicurso (como el que está leyendo), compartir artículos, etc. Puedes hacer lo que quieras. Solo asegúrate de que sea...

TIENE: Información deseable que atraería suscriptores.

B. Que esté muy relacionado con la oferta que estás promocionando como afiliado.

Una vez que su lista esté establecida y en su lugar, haga esto...

2) Promocione su lista EN LUGAR de su enlace de afiliado.

Su objetivo principal debe ser construir SU lista en lugar de la de otra persona. De esta manera, USTED puede promocionarles ofertas una y otra vez a largo plazo.

3) Redirigirlos a tu enlace de afiliado.

Configure su lista para redirigir al nuevo suscriptor a una página de agradecimiento que confirma su suscripción y le informa que revise su correo electrónico para ver el primer número/primer curso/primer enlace de descarga, etc. Incluya un enlace en negrita que diga "Haga clic aquí para continuar". ¡Este enlace en negrita debe ser su enlace de afiliado!

NOTA: La mayoría de las herramientas de administración de listas le darán instrucciones completas sobre cómo configurar este sistema. Si el suyo no lo hace, contrate a un técnico de Elance.com para que lo haga por usted.

Envíeme un correo electrónico para una recomendación de bajo costo si lo necesita. Ahora, ¿qué tienes en su lugar?

¡Estás construyendo TU lista!

¡Estás construyendo TU marca! (Es decir, su nombre, nombre de dominio, nombre de la lista)

¡Está construyendo SU credibilidad! (A través del contenido que compartes)

Y escucha atentamente...

SIEMPRE los lleva a la página de ventas de productos de afiliados como pretendía originalmente.

Solo que ahora los tienes en una lista.

4) Seguimiento de la conversión a largo plazo.

Una vez que los nuevos suscriptores se unan a su lista, depende de usted construir una relación con ellos.

Bríndeles excelentes artículos y otro contenido que promueva su oferta principal.

Y no te detengas allí. Promocione otras ofertas que están vinculadas a generar ingresos durante meses o incluso años por venir.

En la siguiente sección, hablaremos más sobre esto cuando veamos la clave #2, así que no entraré en detalles aquí.

Solo recuerda

Debe capturar PRIMERO la suscripción.

Nunca envíe visitantes directamente a la página de ventas del producto o servicio que está promocionando como afiliado. Siempre asegúrese de ponerlos en una lista primero. De esta manera, USTED obtiene el máximo beneficio de su inversión de tiempo y dinero.

Clave #2: Presente la oferta.

Nos basaremos en lo que hemos visto antes, pero antes de eso, quiero hacerle una pregunta simple...

¿Qué opinas del marketing de afiliación?

1) Solo tengo curiosidad en este punto.
2) Me gusta el concepto y estoy algo interesado.
3) ¡Muéstrame exactamente cómo hacerlo y estoy dentro!
¿Cuál de estas respuestas describe mejor su situación actual? Pista: no hay respuestas "incorrectas".
Me gustaría sentarme en tu sofá y charlar contigo.

Si tienes "curiosidad", está bien. Creo que a medida que continúe estudiando marketing de afiliación, encontrará que realmente es la forma más fácil de recibir pagos en línea para aquellos que no tienen experiencia ni capacitación. Y también es la forma más rápida de empezar. La curva de aprendizaje es muy sencilla en comparación con las otras opciones. Tómese el tiempo de leer este informe, visite el sitio y satisfaga su curiosidad en este punto.

Si estás "algo interesado", es hora de motivarte. Evidentemente, conoce los méritos del marketing de afiliación, pero aún no se ha comprometido a involucrarse más.

¿Qué te detiene? Recuerdo lo que dijo una vez Wayne Gretzky, un gran jugador de hockey:

"El 100% de los tiros que no haces, no entras".

Eso no significa que debas aceptar ciegamente golpes aleatorios en la vida. Es una receta para el desastre. Pero, hay mucho de verdad en esa frase en cuanto a tiros calculados. Has visto lo suficiente como para saber que el marketing de afiliación funciona. Encuentras valor en mi contenido.

Has leído la página de ventas de Afiliados y sabes que tengo lo que se necesita. Si buscaste mi nombre en Google.com, viste que tengo una excelente reputación en el sector y que llevo haciendo este trabajo desde 1999. Es un movimiento "calculado", ¿no crees? Es hora de tomar el tuyo.

Si está "motivado", entonces realmente no hay nada más que discutir. Empecemos.

Hoy. Ahora. Voy a mostrarte exactamente cómo hacerlo, semana a semana. Si usted es el tipo de persona que está lista para tomar medidas y hacer las cosas, no hay que pensarlo dos veces. Definitivamente te mostraré cómo. Y llegarás allí. Únete a nosotros ahora antes de que me parezca un poco más a Larry The Cable Guy. Git-R-Hecho.

Sea cual sea su opinión actual sobre el marketing de afiliación, me encantaría que se uniera a mí en Affiliatenaire. Confío en que puedo ayudarlo a ganar cheques de comisiones de afiliados cada vez más grandes enviándole nuevas lecciones semana tras semana. Juntos dirigiremos el tráfico a su sitio, las personas harán clic en su enlace de afiliado y las ventas de referencia se le acreditarán. Y ahora, sin más comentarios...

Clave #2: Presente la oferta.

¿Cuál es la forma más efectiva de hacer que las personas que se registran en su lista siguiendo la clave de ayer comprendan realmente el producto o servicio que está promocionando como afiliado?

La respuesta: presentar la oferta.

Si queremos hablar de "preventa", debemos empezar por SABER de qué estamos hablando.

Lo que lleva a la pregunta...

"¿Qué es la venta anticipada?"

En los años que he estado en línea, no he encontrado una mejor definición de "venta anticipada" que la que da Ken Evoy.

Ken, al describir la técnica de "venta anticipada" en el marketing de afiliación, dice...

Definición

"La PRE-VENTA efectiva es la presentación de contenido editorial de primer nivel, incorporando

naturalmente los beneficios de un producto o servicio en la medida en que se relacionan directamente con las necesidades únicas de su público". - Ken Evoy

Lo que Ken enseña es simplemente esto

Debe proporcionar contenido valioso que lleve a sus lectores a confiar en usted.

Junto con esta valiosa información, incorpora recomendaciones de productos y servicios que se relacionan directamente con la información que proporcionó, con especial énfasis en los BENEFICIOS de esos productos y servicios.

Está utilizando un sistema de dos pasos que funciona muy bien con el marketing de listas... Paso 01: Proporcione.

Paso 02: punto.

Pour amener le lecteur à réagir comme vous le souhaitez - c'est-à-dire à acheter un produit ou un service par le biais de votre lien d'affiliation, à dire "oui" à l'offre que vous proposez dans le contenu - usted debe

(a) PROPORCIONARLE información creíble, comprensible y útil que

(b) hacer que tome la decisión de gastar dinero.

Así es como consigues que comprendan. Usted proporciona contenido útil que apunta a alguna oferta... destacando específicamente los BENEFICIOS de esa oferta.

Ejemplo

Puede hacerlo a través de un artículo de boletín informativo o un curso electrónico, que es una serie de artículos relacionados entregados secuencialmente por una respuesta automática, o mediante un informe especial como este que está escribiendo.

un informe especial como el que está leyendo.

No es algo fácil de lograr.

Da demasiada información y no necesitarán comprarte nada. Brinde muy poca información y no confiarán lo suficiente en usted (que es la clave para la venta anticipada) como para creer que deberían comprarle algo.

Entonces, ¿qué es "suficiente, pero no demasiado" cuando se trata de su información?

Desde que comencé a distribuir contenido gratuito, he estado usando una frase que acuñé para describir "suficiente, pero no demasiado".
Y esa frase es...

"Útil, pero incompleto".

Simplemente significa esto: el contenido en sí mismo es útil para el lector. tiene valor Es beneficioso en sí mismo. Enseña, entrena, educa. En otras palabras, el lector obtiene algo que puede usar con solo leerlo. Esta es la parte "útil" de la ecuación. Pero falta algo. La información se puede MAXIMIZAR respondiendo a una oferta contenida en el contenido. Es bueno... pero podría mejorarse consiguiendo algo más.

Déjame darte algunos ejemplos...

EJEMPLO 1

"7 maneras fáciles de diseñar un jardín gratis" sería información útil para alguien interesado en el diseño de jardines. Dentro de este contenido (ya sea un artículo o una serie de 7 artículos, no importa) podría haber una oferta para un libro electrónico llamado "101 maneras fáciles de diseñar su césped gratis".

¿Ves cómo funciona? El contenido en sí es útil... pero también está incompleto. Solo se comparten 7 consejos de paisajismo, mientras que hay 101 disponibles.

¿Crees que es probable que el lector compre la colección de \$29,00 si los 7 consejos de contenido gratuitos le fueran útiles? Por supuesto que lo hará.

EJEMPLO 2

¿Qué tal un artículo o un curso en línea titulado "7 formas seguras de obtener ganancias mensuales con respuestas automáticas"? Esta es información útil para tener. Pero, ¿qué falta?

El autoresponder en sí, ¿verdad? Por lo tanto, el contenido debe promocionar un servicio de respuesta automática como una oferta.

Esa es la idea del upselling...proporcionas información útil que te califica como alguien "in the know". Alguien en quien se puede confiar. Y te mezclas, naturalmente, con ofertas a las que el lector puede responder. Nuevamente, resalte los BENEFICIOS de los productos o servicios que recomienda.

El contenido lleva al lector a una oferta. Sugiere y apunta.

Ahora, como afiliado, déjame darte tres sugerencias rápidas de contenido que puedes usar para "pre-vender"...

1) Contenido extraído.

El creador del producto que está promocionando como afiliado puede permitirle "recortar" pequeñas porciones del producto pagado para ofrecerlo a su lista de forma gratuita. Si acepta hacerlo, es una excelente manera de mostrar el valor de la información provista en la oferta que está promocionando. Entonces es fácil hacer comentarios como...

Este contenido se ha utilizado con permiso del autor y está disponible en su totalidad en... Este es solo uno de los 27 métodos que comparte en el curso disponible en... Puede obtener una explicación completa paso a paso de cómo usa esta estrategia simple en su libro en...

2) Contenido de la entrevista.

Ponte en contacto con el creador del producto que estás promocionando y pídele que responda 3 o 4 preguntas relacionadas con este producto. Luego puede usar esas respuestas como base para un artículo para compartir con su lista.

Nuevamente, esto le brinda una oportunidad fácil de educar a los lectores sobre todo el producto. Proporcionar e indicar.

3) Contenido de los estudios de casos.

La mejor opción es probablemente explicar a tus lectores cómo te afectó directamente el producto que estás promocionando. ¿Cómo usó el producto y cuáles fueron los resultados específicos?

Un simple estudio de caso de su propia experiencia con el producto que está promocionando es una de las formas más efectivas de aumentar las ventas.

Por qué ?

Porque al final del día, todos realmente quieren saber esto: ¿funcionó? Piensa un momento en ello. ¿Qué es lo primero que le preguntas a alguien que obviamente ha perdido peso desde la última vez que lo viste?

* * Como hiciste ? **

Cuando responde a esta pregunta nombrando un producto como la fuente de "cómo lo hizo", tiene un ganador.

Esto es lo que significa "pre-vender la oferta". Utiliza contenido "útil, pero incompleto" para proporcionar valor y apuntar a una oferta.

Entonces tenemos la tercera pieza del rompecabezas por venir...

Clave #3: Crear un incentivo.

En esta sección final, le mostraré cómo hacer que la lista de la que hablamos en la Clave n.º 1, junto con el contenido de preventa del que hablamos en la Clave n.º 2, se fusionen para formar el punto culminante perfecto de un " Decisión de compra".

Pero primero, permítanme responder dos preguntas comunes que muchas personas se han hecho sobre el marketing de afiliación mientras visitan Affiliatenaire...

PREGUNTA 1

"¿Quieres decir que solo tengo que hacer las tres claves y luego promocionar mi enlace de afiliado?"

La respuesta corta es sí". Y es todo. Todo lo que necesita hacer es implementar las tres claves de las que hablamos en este informe y, a partir de ahí, solo es cuestión de lograr que la mayor cantidad de personas posible ingresen a su sitio y hagan clic en su enlace de afiliado.

PREGUNTA 2

"¿Cómo se supone que debo promocionar mi enlace de afiliado?"

Hay muchas maneras de promocionar su enlace de afiliado. Algunos funcionan, otros no. Algunos cuestan mucho dinero, otros son gratuitos o tienen tarifas mínimas. Algunos son complicados, otros son fáciles.

El truco está en encontrar cuáles funcionan, cuáles son gratis y fáciles, cuáles no funcionan, cuáles cuestan mucho dinero y cuáles son complicados.

Aquí es donde entra el Afiliado.

Como miembro, recibirá una lección semanal que le enseñará cómo promocionar su enlace de afiliado. Cada semana, durante 52 semanas, recibirá una lección "paso a paso" que lo guiará a través de la idea de la promoción.

Aquí está la cosa, y seré honesto contigo al respecto desde el principio:

Nada de lo que te enseñe en esta serie funcionará para ti SIN aprender a comercializar.

Eso sí, hay contenidos de calidad en estas tres claves. Y es contenido que es increíblemente efectivo para hacer que la gente compre.
PERO...

Esto solo funcionará si sabe cómo hacer que la gente visite su sitio en primer lugar.

De lo contrario, todo lo que tienes son las tres llaves en su lugar acumulando polvo... porque nadie las ve.

Así que sigue leyendo este informe. Será invaluable para usted. Pero, al mismo tiempo, debe darse cuenta de que DEBE (¡requerido, requerido, necesario!) aprender cómo atraer a la mayor cantidad de personas posible a su sitio, unirse a su lista y, en última instancia, hacer clic en el enlace de su correo electrónico. .

Y es por eso que creo que lo mejor para usted es obtener una membresía de Affiliatenaire lo antes posible, mientras aún esté disponible. (Pista: ni siquiera puedo garantizar que estarán disponibles cuando regreses al sitio hoy).

Ahora en esa clave final...

Clave #3: Crear un incentivo.

¿Por qué algunos afiliados venden más que otros?

Esta no es una pregunta capciosa. Adelante, piénsalo solo por un segundo. De hecho, tome lápiz y papel y anote algunas ideas. Voy a esperar.

<Pausa de 5 minutos -- En serio, haz tu lista>

Bien, ya tienes tu lista, ¿verdad? Si nada más, has hecho una lista mental. ¿Y cuáles son las razones que encontró para responder a la pregunta "¿por qué algunos afiliados venden más que otros?".

Respondiste con una de estas respuestas...

- Tienen una gran lista de correo.
- Tienen un sitio web de alto tráfico.
- Tienen una reputación bien conocida.
- Tienen un gran presupuesto publicitario.
- Tienen una red influyente.

Su lista probablemente incluye una o más de estas respuestas.

Y tu no estas solo.

Y tampoco te equivocas. Todas estas son respuestas plausibles que explican por qué algunos afiliados venden más que otros.

Quiero que revises esta lista. Y quiero que lo vean, porque hay un denominador común importante que quiero señalar.

¿Lo ves?

En CADA una de las razones enumeradas anteriormente, el Afiliado tiene una ventaja competitiva sobre el Afiliado promedio. Ya sea una lista grande o un sitio web de alto tráfico, el hecho es que los mejores afiliados no compiten en igualdad de condiciones. Tienen algo que la mayoría de los afiliados no tienen:

**** Una ventaja ****

Entonces, ¿cuál es tu ventaja? ¿Cómo puede hacer que sus suscriptores realicen pedidos a través de su enlace de afiliado?

Y, ¿cómo puedes lograr que lo hagan AHORA? Es simple, de verdad:

Creas un incentivo.

En otras palabras, está ofreciendo un artículo valioso de forma gratuita a todos los que soliciten el producto recomendado a través de SU enlace de afiliado.

BARRA LATERAL: Incluso puedes hacer que la gente actúe AHORA creando un poco de urgencia. "Esta oferta solo es válida para los primeros 25 que ordenen". ¿Ves lo fácil que es?

Los especialistas en marketing fuera de línea han estado haciendo esto durante años, ¡y funciona muy bien!

Entonces, ¿por qué no seguir su ejemplo y utilizar la misma técnica para su negocio afiliado?

He estado enseñando este concepto durante años y se ha vuelto casi fuera de control, con personas que ofrecen incentivos que valen más que el producto en sí mismo en algunos casos.

Pero la verdad es esta: está impulsando las ventas como nunca antes.

Déjame darte un ejemplo del mundo real. Suponga que está buscando comprar un automóvil nuevo y va a varios concesionarios diferentes.

Todos ellos tienen EXACTAMENTE el mismo coche que quieres comprar. Todos los precios son EXACTAMENTE iguales. Todos los factores son iguales, excepto uno...

* * * Uno de los distribuidores le ofrece un bono.

¡Si le compras el vehículo a él, te da gasolina para un año!

Ahora te pregunto, ¿a cuál de los concesionarios vas a hacer tu compra? Si elige a alguien que no sea el distribuidor que ofrece la gasolina gratis, ¡probablemente no debería conducir en la carretera!

Obviamente, en igualdad de condiciones, querrá comprar en el concesionario que le brinde MÁS por su dinero.

Los programas de afiliados se parecen mucho a los concesionarios de automóviles, al menos en un aspecto. Cada afiliado de un programa en particular ofrece exactamente el mismo producto al mismo precio. Todos los factores relacionados con el programa de afiliados son básicamente los mismos para todos los afiliados.

Entonces, ¿quién va a hacer la venta?

¡Quienquiera que ofrezca el incentivo extra, ese es quién!

El que crea la ventaja, la oferta exclusiva.

¿Por qué alguien debería comprar a través de SU enlace de afiliado cuando hay potencialmente miles de otros afiliados que promocionan la misma oferta?

¿Quiere vender más que otros afiliados? ¿Quiere superarlos aunque todos estén promocionando el mismo producto al mismo precio? ¿Quiere crear una ventaja que le permita jugar en igualdad de condiciones con los "grandes" que tienen grandes listas y grandes presupuestos?

Ofrece más.

Necesitas crear un incentivo. Una razón única y exclusiva por la que las personas deberían realizar pedidos a través de SU enlace de afiliado y no de uno de sus competidores.

Es tu ventaja. Necesitas algo que convenza a la gente para que te compre.

Ahora, hay varias cosas que puedes hacer...

Crear un informe especializado. Ofrece apoyo u orientación. Proveer un servicio. Hacer un reembolso.

Ofrezca un producto gratuito propio. Trabajo independiente. Anúnciate gratis.

Hay muchas, muchas cosas que puedes ofrecer. Que te parecen estas dos geniales sugerencias...

1) Compre una licencia para un producto valioso.

Hay muchísimos productos existentes que están disponibles con una licencia (ya sea una licencia de derechos de reventa o una licencia de derechos de etiqueta privada) que puede obtener y luego REGALAR como incentivo para que las personas hagan pedidos a través de su enlace.

de afiliación. Invierta un poco de dinero por adelantado y obtendrá dividendos durante meses o incluso años.

2) Contrata a un escritor fantasma para crear un incentivo.

¿Quieres tu propio incentivo exclusivo? Contrate a un escritor fantasma para crear una serie de artículos, un informe, contenido para un sitio de membresía o incluso un producto completo. Luego, ofrézcalo como un incentivo gratuito para que la gente haga un pedido.

EJEMPLO

Haz las matemáticas...

Suponga que se ha unido a Affiliatenaire y lo está promocionando.

Ganará \$ 13.50 por MES en comisiones residuales por cada persona que se registre a través de su enlace de referencia.

¿Por qué no contratar a un escritor fantasma para crear un informe de marketing de afiliación de 10 páginas? Probablemente le costará \$ 150-200.

Solo serán necesarios 15 patrocinios para que este reportaje se autofinancie en comisiones. (15 X \$13,50 = \$202,50)

Pero, eso es sólo para el PRIMER MES. Si se mantienen activos el segundo mes, **DUPLICARÁS TU INVERSIÓN** en comisiones.

¿Y si se quedan 3 meses? O 12 meses?

Y no olvides que es solo para 15 referidos. Puede continuar ofreciendo este incentivo en **TODAS** las eras para ganar tantas referencias como sea posible de por vida.

Es dinero bien gastado, amigos.

Ahora, reunamos todo lo que hemos visto hasta ahora para obtener una descripción general de cómo obtener grandes comisiones de afiliados...

- 1) Captura primero al suscriptor. Después,
- 2) Presentar la oferta. Después,
- 3) Crear un incentivo.

Luego simplemente repite el proceso promocionando **OTRAS OFERTAS** a tu lista existente

-y- agregar nuevos suscriptores a la lista existente.

Esta es la forma efectiva de hacer que la gente compre. ¡Y así es como obtienes grandes cheques de afiliados!

Ahora, como dije antes, todo esto no sirve de nada si no sabes cómo promocionar.

Lo último que necesitas es un pueblo fantasma para un enlace de afiliado.

Entonces, lo que debe hacer ahora es observar de cerca la Membresía de Affiliatenaire afiliación.

Es su programa de capacitación paso a paso semanal que lo promocionará (¡en su mayoría gratis!) para su sistema de enlaces de afiliados.