

PASAPORTE PODCAST - Greydaliz Rivera

EPISODIO 40: Cómo hacer dinero con Afiliados

09 de mayo de 2021

[Música]

Greydaliz:

[00:00:01] ¡Bienvenida! Yo soy **Greydaliz** y esto es **Pasaporte Podcast**, un espacio para ti, que estás enamorada del **podcasting** y quieres sacarle el máximo provecho a la creación de contenido de audio para el beneficio de tu negocio y estilo de vida. ¡Sí! Porque el trabajar desde casa, o cualquier parte del mundo, haciendo buen dinero, e impactando vidas, es posible gracias a un **podcast**. Así que prepárate, porque aquí, y ahora, voy a enseñarte cómo hacerlo. [Sonido de olas del mar]

[00:00:43] ¡Alooooooó! Sucede que hoy es el **Día de las Madres**, hoy voy a tener de hecho un compartir aquí en casa con mi familia. Felicidades a todas las madres **podcasteras**, y si de casualidad tú estás escuchando este episodio en el futuro, no te preocupes, que todos los días es Día de Madres y las madres tampoco pasan de moda, como tampoco pasa de moda el tema que voy a presentarte en el día de hoy: **afiliados, marketing de afiliados**. Vamos a hablar de dinero, cosa que me encanta, sobre todo, como **podcaster** que le puedo sacar mucho, mucho provecho porque yo creo que no existe nada más emocionante que **monetizar a través de un podcast**, no lo creo, así que de eso voy a hablarte hoy, **marketing de afiliados**, pero antes...

[Música]

[00:01:32] Debes saber que todo el contenido de valor que estás a punto de conocer se complementa perfectamente con lo que he creado para ti dentro de mi **Programa de Formación para Podcasters, Lanza tu Podcast**, donde te enseñé el paso a paso para **lanzar un podcast de éxito** desde el día uno, y una vez lo lances, hagas las mejores prácticas para que te consolides como la mejor **podcaster** de tu sector. Si te registras en lanzakupodcast.com/webinar vas a poder confirmar que **Lanza tu Podcast** y **Greydaliz Rivera**, somos perfectos para ti. Claro que te voy a dejar el enlace y toda la información en las notas del programa. [Sonido de efectos especiales]

[00:02:12] Bueno, bueno, bueno, bueno, en arroz y habichuelas que esto de **email marketing, marketing de afiliados**, cosa que a mí me fascina muchísimo, porque se trata simplemente de un vehículo, es una

estrategia de marketing, en la que tú vas a promover una marca, un producto, un servicio, un evento de x marcas, con unas personas. Y cuando esas personas hagan una compra, por cada compra efectiva tú vas a recibir un porciento, una comisión, que a veces es desde 1% hasta un 75%. Así que es súper lucrativo. Lo mejor del **marketing de afiliados** es que no requiere mucha preparación, es súper simple de hacer, de tu parte no tienes que tener un producto, crearlo, bregar con el servicio al cliente, envío, pedido, o sea, no te complicas la vida y al mismo tiempo puedes empezar con una audiencia bien pequeña. Y de hecho, otra de las cosas que me encanta del **email marketing**, es que es algo que por conducta humana ya hacemos por naturaleza. Te explico, por ejemplo, tengo una hermana que ella es costurera y ella todo el tiempo está recomendando que si esta máquina de coser, o estas telas, o estos patrones o estas herramientas, y un día me dijo: *Oye, ven acá, yo voy a hacer algo para ganarme chavos porque si yo siempre estoy recomendando esas máquinas debe haber alguna manera de que yo pueda ganarme algo cuando la gente las compra; yo, claro, claro que sí hermana mía, **marketing de afiliados***. Así que ahora, por cada vez que a ella alguien le pide una recomendación de una máquina, o algún tipo de servicio, producto, pues ella tiene ese enlace en donde las personas pueden comprar ese producto, y como te digo, por cada venta efectiva ella va a estar recibiendo una parte. Lo cual es súper justo y, como te dije, esto es algo que hacemos por naturaleza, o sea, cuántas veces tú has ido a un restaurante, o a un parque de atracciones, o a un lugar, o has comprado un producto o un servicio, y tú tienes que, como que, si no te lo sacas de adentro como que explotas, tienes que ir a recomendarlo, o decirle a todo el mundo cómo fue tu experiencia, por qué te gustó o cuánto te gustó, ¿verdad?, pues ya que tú haces ese tipo de esfuerzo ¿por qué no ganarte algo a cambio? Es súper justo, como te dije, y lo mejor de todo es que cuando tú eres **podcaster**, tú te conviertes en una persona relevante, tú te conviertes en una persona cuyo criterio, valores, opinión, es bien valorada por las personas que te escuchan. Yo siempre lo digo te conviertes como una especie de rockstar.

[00:04:43] Así que, de repente, el **marketing de afiliados**, no le sacamos tanto provecho cuando lo que tenemos es como que pues, nuestras amistades y familia que les podemos decir: *mira, me encanta este servicio o este producto*, pero cuando tenemos una plataforma tan potente como el medio del **podcasting**, podemos sacarle mucho provecho. Porque digamos que, por ejemplo, si tú eres músico, o sea, cualquier tipo de equipo, o de que si los pedales, que si los micrófonos y cuestiones que tú uses, la gente va a querer saber específicamente cuáles son los que tú usas porque, vuelvo y te digo, tu criterio para ellos es muy importante. Lo igual si eres un gamer, qué plataforma usas, o qué tipo de... o sea, todo lo que tú uses para jugar. Cuando haces un buen trabajo también de creación de contenido la gente va a querer conocerlo. Sí también hablas de deporte o si, por ejemplo, yo que estoy

más enfocada a hablar de **podcasting**, o de negocios, qué compañías, qué tipo de servicios, software, libros yo uso, pues la gente está bien atenta, porque de alguna manera, si ellos admiran mi trabajo, saben que lo que yo ofrezca va a ser de la línea o de la misma calidad de mí, [Risa] de mí como persona. Y ésta es la parte bien importante, yo creo que en el **marketing de afiliados** como vendedores, como personas, es fundamental, o sea, no quiero ni dedicar mucho tiempo a decir algo que para mí me parece obvio, sobre todo, si tú estás escuchando este **podcast**, que nos encanta hacer las cosas bien hechas. El **marketing de afiliados** es precisamente algo que tú haces cuando es un producto que te gusta y tú usas y quieres recomendar, no es algo que tú haces simplemente por ganarte un par de pesos, que quizás no van a hacer una diferencia porque tu reputación está en juego. Así, a mí, por ejemplo, no me interesa estar promoviendo casi nada, yo de hecho también soy minimalista, así que lo que uso es muy poco y las cosas que uso, que llevo un tiempo probándolas y me encantan, pues sí, las puedo decir con mucha seguridad. Cuando llevo un tiempo usándolas porque, por ejemplo, yo que tengo el cabello rizo, la de productos que he probado, que la primera semana o la primera vez de uso, es como que *¡wow! ¡qué maravilla!*, y de repente, cuando ya llevas unas cuantas veces usándolo uhhh, esto ya no es tan bueno. Pero cuando encuentras un producto que te encanta a largo plazo pues mira sí, vale la pena entonces recomendarlo, porque puede ser positivo para todas las partes. Y de seguro, como te dije, si a ti te gusta, son muchas personas las que van a querer hacer clic en este enlace.

[00:07:06] Y podemos ponernos bien estratégicas como **podcaster**, por ejemplo, si tú eres chef, dentro de tu plan de creación de contenido puedes crear 10 episodios específicamente para hablar sobre estos equipos que no pueden faltar en tu cocina. Y que tal, si tú, ¿verdad? tienes ese enlace de afiliados y buscas una empresa que te guste, o sea, que puedes organizar tu contenido una forma bien estratégica, que puede ser bueno tanto para quién está escuchando el episodio como para la marca que vas a estar promoviendo, como para tu negocio. Que es precisamente, vuelvo y te digo, lo mejor del **marketing de afiliados** es que ganan todas las partes, sobre todo, quien puede ganar también más es tu cliente, tu oyente, porque muchas veces podemos darle un descuento o podemos añadir valor a la oferta. Cuando alguien compra a través de un enlace podemos añadirle también valor, voy a decirte específicamente cómo, en un momentito, pero te quiero adelantar, sobre todo, si tú estás empezando en esto que tiene que ver con el **marketing de afiliados** *¿Cómo lo hago Greydaliz? ¿Cómo lo hago?* El primer paso, básicamente te lo dije hace un momento, tienes que identificar esos productos que tú amas, en letras mayúsculas bold, **AMAS**, no que te gustan un poquito, no que tienen un buen margen para ganar, o sea, productos que literalmente tú amas porque, como te dije, tu reputación está en juego. Después de ese importantísimo paso, el segundo paso es ponerte en contacto con el negocio o la marca.

Muchas veces estas marcas tienen ya preparada una plataforma de **estrategia de marketing de afiliados** en su página web, por ejemplo. Y el caso de que, por casualidad, es un negocio pequeño o todavía no tienen esa infraestructura hecha, de repente tú puedes contactarlos directamente. Y número 3 finalmente se te da, anúncialo en todas las plataformas que tú más puedas, incluyendo tu **podcast** y, por supuesto, dentro este consejo siempre busca que sea de una forma simple, no le compliques la vida a tus oyentes diciéndole *mira, haz esto, busca aquello, sube aquí, entonces vas aquí*, no, no, no, no, tiene que ser a través de un enlace, de hecho, de un enlace que sea fácil para aprenderse. Tienes que, entonces, organizarte tu plan con tu equipo de trabajo o tú misma, y encargarte entonces de crear un enlace de una forma atractiva. Por decirte una herramienta, que también me gusta mucho, hay un plugging para **Wordpress**, que se llama **Pretty Link**, te dejo el enlace en las notas del programa. Y éste lo que hace es que tú puedes crear un enlace, de repente, convertir un enlace de esos que son imposibles de aprenderte, en un enlace bien fácil de aprender. Y que las personas puedes referirlos ahí, como por ejemplo, visita el enlace bonito.com [Risa] así de sencillo, y de esa manera las personas van a recordar ese enlace de una forma más fácil, y por supuesto, esto va a tener ventajas para ti también como afiliado.

[00:09:48] Algo que me encanta decir, sobre todo a mi comunidad, es importante y que, ¿verdad?, vivas el **marketing de afiliados** como una embajadora. Hay un montón de personas que hacen **estrategias de email marketing**, esto es como todo en la vida, hay quien hace **podcasting** por amor al arte, hay quien hace **podcasting** al garete, y hay quien hace el **podcasting** de una forma bien hecha. Yo estoy hablándoles a las personas que hacen el **podcasting** de una forma bien hecha. Y para mí, lo bien hecho es que tú te conviertas en un embajador, en una embajadora de esa marca, y que lleves esa **relación de afiliados** con esa marca a otro nivel. Por ejemplo, podrías hacer reseñas explicando por qué te encanta ese producto, podrías crear tutoriales mostrando cómo se usa ese producto, podrías crear las páginas de captura, páginas de aterrizaje específicas, sobre información, educando con todo lo que tiene que ver con ese producto, cómo usarlo, lo que sea. Puedes crear también, por ejemplo, información que le ayude, que ayude a tu oyente en la toma de decisiones sobre ese producto. Puedes crear bonos, a mí esto me encanta, puedes crear bonos adicionales a personas que compren ese tipo de servicio o producto, eso puede ser súper bueno. Puedes hacer una estrategia completa de anuncios, por ejemplo, incluso en **Google Ads** o **Facebook Ads**, porque, vuelvo y te digo, para ti es un ganar-ganar también, así que tú quieres llevar esta relación con la marca a otro nivel. Y podrías también crear una especie de contenido en el que tú puedas hablar sobre productos que usas, y de esta manera, vas a estar compartiendo tus afiliados. De repente podrías crear, por ejemplo, dentro de tu newsletter, una carta que vas a estar

enviando una vez al mes, o una vez a la quincena, o una vez a la semana, hablando sobre estos productos, estas películas, estos eventos, estos sitios, estos lo que sea, que usaste esta semana, o que quieres recomendar porque llevas un tiempo usándolos y te gusta, o sea, puedes dar un paso más allá consciente, y esto es bien importante que lo tengas en tu mente, que el **marketing de afiliados** es una manera de servir a tu comunidad a través de un producto, que a ti no te interesa crear, pero que sabes que en el transcurso de su vida como músico, como gamer, como **podcaster**, como dueños de negocios, van a necesitar. Así que vuelvo y te digo, si lo haces de la forma correcta es un ganar-ganar para todas las partes. Y tú tienes que convertirte, como te dije, en una embajadora y crear estrategias y hacer un trabajo como si fuera un producto para ti misma.

[00:12:23] Y me encanta, sobre todo, porque el **marketing de afiliados** puede ser súper lucrativo, y a veces yo pienso que puede ser hasta más lucrativo que una estrategia de, por ejemplo, tener publicidad, alguna marca, o algún producto o servicio que hiciste una colaboración para hospicio, puede ser mucho más beneficioso, te voy a decir en breve por qué, y sobre todo, puede ayudarte a llevar esa relación con esa marca que tú amas a otro nivel ¿verdad? ¡Gracias! [Risas]. Así que crea de una forma bien estratégica todo lo que tiene que ver con tu **plan de afiliados** [Sonido repique de alarma]

[00:13:00] Y espérate, espérate campanita que no he terminado. Quiero compartir con ustedes cómo he vivido yo lo que tiene que ver con el **marketing de afiliados** y cómo lo voy a estar viviendo próximamente. Yo conocía del marketing de afiliados, de la forma que no te estoy recomendando que lo hagas, por eso como que nunca me sentía atraída a hacerlo, eso sí, en mis inicios cuando yo empecé con mi primer **podcast Bicha Cool Daily**, pues sí, yo recomendaba ciertas cosas que ya yo sé que todavía, por ejemplo, hoy en día adoro. Muchos, por ejemplo, productos que uso a través de **Amazon**, así que tengo un **enlace de afiliado con Amazon**. Amazon puede ser una excelente herramienta. Hay muchos, qué sé yo, libros, productos, que compramos a través de Amazon y podemos ganar una comisión de ese tipo de servicio, no es mucho, pero a largo plazo hace su efecto. Yo, por ejemplo, amo leer, te puedo decir con mucha alegría que estoy leyendo más o menos 3 libros a la semana hoy en día. *¿Cómo lo estoy haciendo?* [Sonido chasquido con la boca] *qué te puedo decir* [Risas] me he convertido en una fast learner, anyway. Así que para mí recomendar plataformas como **Audible**, por ejemplo, es súper coherente con lo que yo hago constantemente, me encanta leer, me encanta consumir contenido de audio, así que lo uso mucho, mucho, mucho, a nivel intermedio. Pues yo he empezado a compartir equipos, softwares, productos que yo uso, sobre todo, yo que tengo una comunidad, también a través de mi academia **Lanza tu Podcast**, [Sonido aclarar garganta] perdón, así que me encanta también

promover lo que yo también sé que me funcione en cuestión de programas, servicios, productos y también, por qué no, en cursos, soy una estudiante, pero uf empedernida, me encanta estudiar. Y me paso estudiando mucho y reconozco que no todo el mundo tiene plataformas para estudiar, o no todo el mundo tiene buenos cursos, así que cuando yo encuentro esos cursos o programas que me encantan, me gusta mucho acercarme, que es algo que estoy llevando ahora al próximo nivel. Con marcas, con educadores, con influencers, con personas que a mí me gustan mucho y que quieran hacer una estrategia, como te dije, como me gusta a mí.

[00:15:03] Es como una embajadora de esas marcas y esos productos que yo sé que mis clientes van a necesitar, o le pueden sacar mucho provecho. Pero que yo no quiero crear eso, así que pues, como te digo vuelvo otra vez, este **podcast** es auspiciado por la palabra ganar-ganar por todas partes porque eso es lo que precisamente quiero hacer. Y sobre todo, algo que te quiero decir del **marketing de afiliados**, esto de ser una vivíte cualquier parte, o sea, cualquier parte de marketing en tu negocio como una persona pasiva, pero para mí lo mejor es que tú también estés pensando, y ojalá que este episodio te esté sirviendo para dañarte la cabeza, ¿cuál es ese tipo de estrategia también de afiliados que tú quieres tener como marca y negocio? ¿ok? Así que eso es algo que también yo estoy desarrollando, mi estrategia de afiliados, pero yo como dueña de negocios. Y quiero que tú también lo tengas en mente porque, como te digo, no se trata solamente de los afiliados, no es algo que tú buscas para promover los productos de otros sino como que tú también creas estrategias para que tus productos y servicios alguien también los pueda promover y tú tengas esa infraestructura lista [Sonido chasquido de dedos] en el mejor tiempo posible, tan pronto tú puedas, como también lo estoy haciendo yo. Así que, así mismito, me he vivido yo lo que tiene que ver con el **marketing de afiliados**. Y, ya casi me voy, recordando que ahora con ustedes me encanta y puedo decir marketing de afiliados, puedo decir lite, puedo decir conversión, puedo hablar de muchas cosas que cuando salga por esa puerta ahora para el compartir que tengo con mi familia del **Día de Madres**, nadie va a entender, si digo marketing de afiliados, puede que entre las personas que están allá afuera piensen que se trata una enfermedad nueva [Risas] y por eso te digo siempre que emprender y el **podcasting** es muchas veces un camino solitario. Búscate personas que estén en este mismo mundo y, sobre todo, busca quien te dé una herramienta completa para que tengas todo lo que necesitas, formación, comunidad, coaching, soporte y mucho más. Y no te sientas de esta forma sola hablando, sintiendo que estás hablando chino o geringosa con las personas que viven a tu alrededor, así que si te hace sentido lo que te estoy diciendo sabes...

[Música]

[00:17:18] Que disfrutaste de este episodio gracias al **Programa de Formación para Podcasters, Lanza tu Podcast**. Visita lanzakupodcast.com/webinar para que participes del seminario que he titulado **Conoce cómo puedes crecer y monetizar una audiencia con un Podcast**, en donde vas a aprender mucha información valiosa. Vas a confirmar que el **podcasting** es perfecto para ti, y que yo también. Y sobre todo, voy a poder contestar tus dudas y preguntas en vivo. La mejor parte, este webinar es gratis. Regístrate en lanzakupodcast.com/webinar, te voy a dejar el enlace y la información en las notas del programa. [Sonido de efectos especiales]

[00:18:00] 24/7 en pasaportepodcast.com puedes encontrar todos los enlaces mencionados en éste y otros episodios de este **podcast**. Pasa por allá, como también te invito a que pases por la plataforma donde escuchas este podcast y lo valores, para que otras mujeres como tú que quieren hacer **marketing de afiliados** de la forma correcta puedan descubrirlo. Y nos mantenemos conectadas a través de las redes sociales que me encuentras como **@Greydaliz**. Voy a estar compartiendo un poco de mi pasadía de **Día de Madres**, te deseo que pases un día hermoso junto a tu familia hoy y siempre. Me despido como siempre dándote las gracias por darle oído a este episodio de **Pasaporte Podcast, podcaster o futura podcaster** nos vemos la próxima ¡Muuuach!

[Música]

[00:18:46] Espérate, espérate, espérate, pido disculpas desde ahora. Antes de editar este episodio cada vez que diga email marketing en vez de **marketing de afiliados**, me entraba la dislexia con las palabras, anyway. Quería decirte rapidito que se me pasó [Risa], y que me recordé mientras me estaba comiendo la comida de madres, que una de las cosas que yo, me encanta mucho del **marketing de afiliados** versus, por ejemplo, los anuncios que es algo que muchas veces los **podcasters** quieren, es cuando tú miras el juego a largo plazo. Porque digamos que, por ejemplo, por poner un número sencillo ¿no?, fácil de calcular. Si tú cobras, por ejemplo, a un auspiciador, digamos que cien dólares por un episodio, ¿verdad?, y eso es un dinero puntual que se le da por ese episodio, ese episodio siempre queda vivo por mucho tiempo y me encanta que el **marketing de afiliados** nos da esa posibilidad de que a través de ese enlace que dejamos en la notas del programa, o que mencionamos en un episodio, eso puede jugar por nosotros el juego por un buen tiempo, por mucho tiempo. Y sobre todo, cuando vamos creciendo, tanto en contenido como en audiencia, puede ser mucho, mucho, mucho mejor para nosotros, en términos económicos, haber tenido un **enlace de afiliados** versus haber tenido un auspiciador puntual de un episodio. Espero que entiendas lo que te digo, porque muchas veces ¿verdad?, miramos el dinero que quizás nos da un auspiciador en cierto momento, pero en realidad, como te

dije, si miras el juego a largo plazo sabiendo que tú vas a ser consistente, sabiendo que tu **podcast** sigue creciendo y va ganando audiencia, a la larga puedes beneficiarte mejor de esta estrategia y no tanto de la de un auspiciador puntual. Con eso quería dejarte, que no quería que se me pasara, un besito, ahora así feliz Día de las Madres, me voy y, como te dije, disculpa por cada vez que diga email marketing en vez de **marketing de afiliados** en este episodio, bye, bye, te quiero.