

# *Tema 10*

## *Los programas de afiliados*

### *Indice*

---

<b>10.1. EL MARKETING DE AFILIACION</b>	<b>Pag. 3</b>
Introducción	3
El poder de los programas de afiliados	4
Antes de la creación de un programa de afiliados	5
<b>10.2. DISTINTOS TIPOS DE PROGRAMAS</b>	<b>6</b>
El pago por visitas o por clic	6
El pago por registro o por suscripción	7
El pago por venta	8
Los programas de venta multinivel o MLM	9
Elegir el mejor sistema	10
<b>10.3. FUNCIONAMIENTO DEL SOFTWARE DE AFILIACION</b>	<b>11</b>
Sus elementos básicos	11
Sistemas de rastreo	12
Otras características	16
Sobre las páginas espejo	18
<b>10.4. SOFTWARE Y SERVICIOS DE AFILIACION</b>	<b>20</b>
<i>Software</i> vs servicio de afiliación	20
Seis buenos productos disponibles en el mercado	22
Pasos para crear un programa de afiliados con <i>ClickBank</i>	25
<b>10.5. SU PROGRAMA DE AFILIADOS EN MARCHA</b>	<b>26</b>
Siete poderosas claves para el éxito de su programa	27
Formas de promoción para conseguir afiliados	29
El arma secreta	30
<b>10.6. AFILIARSE A OTROS PROGRAMAS</b>	<b>32</b>
El camino de dos vías	32
Seleccione los productos y servicios	33
Seleccione el programa y evite las estafas	34
Directorios donde encontrar programas de afiliados	38

---

NOTA LEGAL: El *Curso de Marketing por Internet Hispa2000* tiene registrados sus correspondientes derechos de autor en el *Registro Español de la Propiedad Intelectual*. No está permitida su venta, publicación en Internet, modificación o difusión de sus contenidos por cualquier medio sin el permiso expreso y por escrito de su autor.

© & ® Fernando García para hispa2000.com

Ultima actualización: julio de 2003

## 10.1. EL MARKETING DE AFILIACION

---

### Introducción

A lo largo de este tema estudiaremos todos los aspectos relativos al *marketing de afiliación*, centrándonos especialmente en la planificación y gestión de su propio programa de afiliados. Asimismo, en el último apartado veremos una excelente oportunidad de aumentar sus ingresos ofreciendo productos complementarios a los suyos; o incluso de iniciar su propio negocio en Internet sin vender nada directamente: la posibilidad de unirse a otros programas de afiliados y representar productos de otras compañías.

Podemos definir un programa de afiliados como un sistema a través del cual comercializamos nuestros propios productos o servicios por intermediación de otras personas o empresas. Estas personas son los afiliados o asociados a nuestro programa: se trata de representantes independientes que se encargan de promover nuestros productos por su propia cuenta y riesgo, a cambio de lo cual reciben una comisión o un importe fijo por cada venta. Esta comisión se conoce como comisión del afiliado o comisión *por referencia* (por *referir* nuevos clientes).

Los programas de afiliados también reciben otros nombres tales como *programas de asociados*, *de revendedores* o *de distribuidores*. En inglés se les conoce como *affiliate programs*, *associate programs* o *reseller programs*, entre otros. Cabe utilizar estos términos indistintamente, ya que la idea de todos los programas de afiliados es la misma, aunque hay diversas modalidades. Se trata de una forma de comercialización netamente norteamericana.

Un caso particular de los programas de afiliados son los *programas multinivel*, que también veremos. En estos, el afiliado recibe comisiones no solo por las ventas directas que consigue, sino por las ventas de otros afiliados reclutados por él. Algunos de estos sistemas de venta multinivel son de dudosa legalidad, además de auténticas estafas.

El pago por ventas es la modalidad de pago tradicionalmente más utilizada y la que dio origen a estos sistemas. En Internet, actualmente está incluso más extendida la modalidad de pago por clic o por visitas, y con los avanzados sistemas de rastreo también es posible el pago por registro o por acción (*pay per action*).

Visto lo que es básicamente un programa de afiliados, el marketing de afiliación no es más que el estudio de todo lo relativo a estos programas. Aplicado al medio Internet, el marketing de afiliación engloba cuestiones tales como:

- Los aspectos previos a la creación de un programa de afiliados: su planificación, la modalidad de pago, determinar las comisiones, el *software* y los recursos necesarios para su puesta en marcha.
- La promoción del programa con vistas a captar afiliados o revendedores, ya que promover uno de estos programas llega a ser tan importante como la promoción de los propios productos o servicios. En algunos negocios, el programa de afiliados es el producto en sí mismo.

- Su gestión, una vez entra en funcionamiento: la política de pagos, material formativo y soporte para afiliados, administración del *software*, etc.
- Asimismo, también podemos considerar el marketing de afiliación desde el punto de vista del afiliado: los programas a los que le interesará unirse y a los que no, elegir los productos y la compañía a representar, prevenir estafas, etc. Esto lo veremos en el último apartado de este tema.



## El poder de los programas de afiliados

En un medio como la red Internet, con millones de páginas publicadas, un programa de afiliados es una potente forma de comercializar nuestros productos a gran escala. La unión a través de estos sistemas, con decenas o cientos de personas promoviendo los mismos productos, multiplica el poder de promoción y como consecuencia la cifra de ventas. La filosofía de los programas de afiliados es tan vieja como el eslogan *la unión hace la fuerza*.

Asimismo, la tecnología de vanguardia que representa Internet y la informática, hace que los programas de afiliados puedan implementarse a la perfección en este medio, consiguiendo una alta fiabilidad y un alto grado de automatismos. Es posible automatizar todo el proceso, desde el alta de los nuevos afiliados hasta el pago de comisiones, siendo mínima la intervención manual una vez el sistema entra en funcionamiento.

Por su parte, el afiliado ha de disponer, en tiempo real, de sus estadísticas de visitas, ventas y comisiones que le corresponden. Solo así es posible crear y mantener un programa de afiliados con éxito, ya que en todo momento el afiliado necesita de motivación, de seguridad y de plena confianza en el sistema.

Las grandes tiendas virtuales, tales como *Amazon*, *IBazar* y muchísimas más, están recurriendo a los programas de afiliados como forma de promocionarse y de aumentar sus ventas. Otros casos espectaculares son los de algunos pequeños negocios que se ven obligados a cancelar o paralizar sus programas, debido a la falta de planificación y por no disponer de los medios e infraestructura suficiente para atender el fuerte crecimiento de visitantes y de ventas.

En contra de lo que pudiera pensar, un programa de afiliados está al alcance de cualquier pequeño negocio o emprendedor de Internet, con una correcta planificación y una pequeña inversión de tiempo y de dinero. Una vez más, Internet pone a nuestra entera disposición y a unos costes bajísimos todo su poder comercial.



A continuación destacamos otras importantes ventajas que nos brindará la creación de nuestro propio programa de afiliados:

- *Reducimos otros costes de promoción.* Son los afiliados los que se encargan de generar visitas y de promocionar por su cuenta los distintos productos y servicios que comercializamos, de manera que podemos abandonar otras formas de promo-

ción y centrarnos en el programa de afiliados.

- *Los gastos derivados (las comisiones) son en base a resultados.* En el caso del pago por ventas, si un afiliado no hace ventas no recibe comisiones y por tanto no nos origina ningún coste adicional. En las modalidades del pago por clic o por registro hemos de ser más precavidos.
- *Amplio alcance.* Mediante un programa de afiliados multiplicamos rápidamente nuestra presencia en Internet: imagínese decenas o cientos de personas promocionando sus productos a lo largo de todo Internet y de las más diversas maneras: recomendaciones, *banners*, anuncios clasificados, por correo electrónico...
- *Producen efectos de marketing viral.* Los programas de afiliados aprovechan al máximo la capacidad de la red Internet para crear efectos multiplicadores. Como vimos en el apartado 8.5, estos efectos serán especialmente importantes en el caso de los programas multinivel: a más niveles con mayor rapidez se difundirá el programa.
- *Los resultados son inmediatos.* Una vez el programa entra en funcionamiento y los primeros afiliados empiezan a trabajar, los resultados no se hacen esperar: comenzarán a multiplicarse las visitas a su sitio en unos pocos días. Como consecuencia, los resultados pueden ser tan espectaculares que es imprescindible una correcta planificación previa.



### Antes de la creación de un programa de afiliados

Sin embargo, antes de lanzarnos a la creación de nuestro propio programa de afiliados, es necesario matizar varios aspectos a tener en cuenta respecto a las ventajas que acabamos de enumerar:

- Es imprescindible un estudio de viabilidad, en función de los recursos disponibles y de la escalabilidad de su negocio. Como ya le hemos comentado, un programa de afiliados puede desbordarse en cuanto al fuerte aumento de visitantes y de ventas, pero considere que también puede fracasar. Ante todo, es necesario disponer de un sitio web ya consolidado, de un capital humano suficiente y de una infraestructura física que pueda hacer frente a un rápido crecimiento.
- Asimismo, debe de marcarse unos objetivos en cuanto al número de afiliados que necesita y a las ventas que podrá atender, sin empeorar la calidad de su sitio web y de sus productos y/o servicios, y al mismo tiempo manteniendo un excelente servicio de atención al cliente.
- Su sitio web debe funcionar a la perfección, con un adecuado índice de conversión del visitante en ventas (ICV), tanto si usted paga por visitas como si paga comisiones por ventas. Esto es necesario en el primer caso para que usted no pierda dinero, y en el segundo para que sus afiliados no le abandonen, si le dan una gran cantidad de visitas que no se transforman en ventas dentro de una proporción razonable.
- Para que el programa de afiliados funcione a la perfección debe ofrecer unas atracti-

vas comisiones, o cantidades fijas en su caso, de acuerdo con la naturaleza de sus productos, de los márgenes con que trabaja, del prestigio de su marca y de la situación del mercado en el que opera. Sus afiliados han de sentirse motivados, y esto lo conseguirá con unas mejores condiciones que programas de afiliados similares.

- Reducirá los costes en promoción directa de sus productos, pero ha de promocionar el programa de afiliados en sí mismo. Sin embargo, es relativamente fácil conseguir afiliados, y una vez sus expectativas hayan sido cubiertas puede dejar de admitir nuevas solicitudes. Con algunos servicios de afiliación que posteriormente veremos, una vez cubiertos sus objetivos puede proceder a la terminación del programa.
- Los afiliados necesitan de una formación y orientación mínimas para empezar, así como de asistencia continuada. Debe ofrecerle a cada afiliado toda la formación y apoyo necesarios para que hagan un trabajo eficaz, pero también para que no dañen el prestigio de su negocio, como por ejemplo enviando mensajes de correo no solicitado o *spam*. Le recomendamos una preselección de los candidatos y que les exija unas condiciones y reglas de conducta mínimas.
- Un punto básico a determinar en la etapa de planificación se refiere al *software* o al servicio de afiliación que vaya a utilizar. Existen diversas compañías que prestan este servicio y otras tantas aplicaciones, con las cuales usted será el dueño absoluto de su programa. En el apartado 10.3 tratamos del mecanismo básico de este tipo de *software*, y en el 10.4 veremos las distintas alternativas por las que puede optar, con sus consiguientes ventajas y desventajas.
- También necesita decidirse por una modalidad de compensación o de remuneración a sus afiliados. Usted puede optar por la modalidad de pago por clic, por registro o por venta. Una vez estudiada la conveniencia de emprender un programa de afiliados, el siguiente paso es decidir cual es la modalidad de pago más adecuada, razón por la cual seguidamente pasamos a estudiarlas.

---

## 10.2. DISTINTOS TIPOS DE PROGRAMAS

---

### El pago por visitas o por clic

La forma más común de recompensar a los afiliados es mediante una comisión o porcentaje sobre las ventas efectivas que logran, pero los actuales programas de afiliados permiten otras posibilidades, que son el pago por visitas y el pago por registro.

En el caso del pago por clic o por visitas, usted pagará a sus afiliados una cantidad fija por cada visita que le originen. Como dato orientativo, actualmente estos precios oscilan entre los 5 y los 10 céntimos de dólar. Puesto que si utiliza su propio *software* de afiliación será usted quien administre estas cantidades, las ha de fijar dependiendo de los precios que ofrecen otros programas, de los márgenes de beneficio de sus productos y del índice de conversión de sus visitantes en ventas.

Esta modalidad es prácticamente idéntica a los sistemas de pago por clic estudiados en el apartado 8.4, con la diferencia de que en este caso usted podrá determinar el precio por clic, o al menos tener más libertad de acción. Recuerde la fórmula:

$$\text{CPC} = \text{ICV} * \text{MB}$$

Coste por clic = Índice de conversión en ventas \* Beneficio previo por pedido

Esta fórmula es la que le indica la cantidad máxima que usted puede pagar por clic sin incurrir en pérdidas. El beneficio previo por pedido es la ganancia que usted obtiene de cada venta, descontando todos los gastos salvo el coste por clic o por visita.

Con los mismos datos del ejemplo del apartado 8.4, donde usted obtenía un beneficio por pedido de 10 dólares, y una tasa de conversión del visitante en ventas del 3%, la cantidad máxima que usted podía permitirse pagar por visita era de:

$$\text{CPC Máximo} = 3\% * 10\$ = 0,30 \$$$

Es decir, de 30 céntimos de dólar. Los precios que actualmente se están pagando, entre 5 y 10 céntimos, claramente le interesarían de ser ciertos los datos de este ejemplo.

Esta es una modalidad recomendada para sitios web de venta directa, bien consolidados y comercialmente muy efectivos: los que muestran un buen índice de conversión del visitante en ventas.

Tanto si contrata algún servicio de afiliación, como si utiliza un *software* propio, compruebe que el *software* solo contabiliza visitantes únicos, y no las visitas repetidas de un mismo usuario. De esta forma evitará los fraudes que bajo esta modalidad se suelen dar con bastante frecuencia.



## El pago por registro o por suscripción

Es un método más selectivo que el anterior. En este caso, el programa solo recompensa al afiliado por las visitas cualificadas que origina, cuando el visitante muestra su interés registrándose con su dirección *e-mail* de contacto y otros datos personales.

El formulario de registro puede solicitar múltiples datos o solo el nombre y la dirección de correo del destinatario. Puede tratarse de una solicitud de más información o de la suscripción a un boletín electrónico. El importe a pagar por registro es muy variable, y depende básicamente de dos factores:

- *La cantidad de los datos solicitados.* Considere que cuanto más extenso sea el formulario, más difícil será que los visitantes accedan a cumplimentarlo sin una buena razón. A mayor complejidad del formulario los datos que conseguirá serán de mayor valor, pero por esta misma razón será menor el número de prospectos que obtenga y dificultará la labor del afiliado. Como resultado, usted tendrá que pagar un mayor importe por cada registro.
- *Las características de su público objetivo.* También tendrá que pagar más cuanto más especializado y más difícil de localizar sea su público objetivo, básicamente por la misma razón que en el punto anterior: los afiliados necesitarán generarle más visitas para conseguir un registro, y por tanto para que cobren el importe estipulado.

Como dato orientativo, un coste por registro básico, solo de nombre y dirección de correo, oscila actualmente sobre los 50 céntimos y un dólar.

Se trata de una modalidad que en algunos casos puede resultar interesante. Sin embargo, si usted dispone de un sitio web efectivo y sabe utilizar las formas de captación de prospectos que le hemos venido enseñando a lo largo del curso, en los temas 7 y 8, creemos que el pago por visitas le resultará más rentable. Más todavía si junto al formulario usted ofrece algo de valor por rellenar los datos solicitados, como puede ser un *e-book*, un informe por correo electrónico o un pequeño programa de interés para sus potenciales clientes.

Considere la modalidad de pago por registro como una alternativa más a tener en cuenta. Bajo esta modalidad usted puede contrastar los datos, de forma que es más fácil evitar fraudes. En cualquier caso, asegúrese de que los prospectos que consigue son los que realmente le interesan: voluntarios y cualificados.



## El pago por venta

Este es el sistema que tradicionalmente se ha venido utilizando y el que dio origen a los programas de afiliados. Como su nombre indica, en este caso solo pagamos una cantidad fija o porcentaje (*comisión por referencia*) de las ventas efectivamente conseguidas por cada afiliado.

En la modalidad de pago por ventas, es especialmente importante el sistema de rastreo utilizado. Aún así, y por bueno que sea el *software* empleado, los afiliados siempre perderán parte de sus comisiones, pues como usted sabe las ventas no suelen hacerse en la primera visita. Esta es la razón por la cual los afiliados suelen desconfiar de esta fórmula. En el apartado 10.3 le ofrecemos más información sobre los métodos de rastreo que el *software* y los servicios de afiliación utilizan.

Esta es quizás la forma más aconsejable de empezar, pues frente al pago por visitas o por registros, usted no arriesga prácticamente nada. Nunca perderá dinero, pues solo pagará comisiones por las ventas efectivas realizadas, y los porcentajes los fijará en función del margen de beneficio de sus productos. Si un afiliado no consigue ventas, no cobra nada. Se trata del auténtico pago por resultados obtenidos. No obstante, que no pueda perder dinero no significa que deba lanzarse a ciegas a un programa de afiliados de esta naturaleza.

Muchos de estos programas de afiliados no pagan una comisión o porcentaje, sino un importe fijo. Esto suele suceder cuando se dedican a la venta de un único producto, por ejemplo en la contratación de dominios.

Otra ventaja a destacar es que bajo esta modalidad no es posible hacer fraudes, dado que las comisiones se calculan y se pagan sobre las ventas firmes realizadas.

El servicio de afiliación que le ofrece *ClickBank*, dedicado a la venta de productos electrónicos, funciona de ésta única manera. Usted puede ofrecer un porcentaje sobre el importe total de cada venta que puede fijar libremente. Asimismo, *ClickBank* solo per-

mite un único nivel de comisiones. Lo veremos más detenidamente en el apartado 10.4.



### Los programas de venta multinivel o MLM

Se trata de los programas de afiliados con varios niveles de referidos. En estos, cada uno de los afiliados no solo recibe una comisión por cada venta directa que hace, sino por las ventas de otros afiliados o revendedores reclutados por él. En inglés se les conoce como *MultiLevel Marketing* (abreviadamente MLM), o *Marketing Multinivel*.

Los sistemas multinivel pueden aplicarse tanto a la modalidad de pago por visitas, como por registros o por ventas. Si se trata de pago por visitas o por registros, el afiliado también recibiría comisiones indirectas de las visitas o registros que consiguieran otros afiliados captados por él. De esta forma, conseguir nuevos afiliados se convierte en un incentivo más a tener en cuenta, así como en un activo propiedad de los afiliados de niveles superiores que los hacen participantes del sistema.

El plan de remuneraciones al afiliado se establece en función de los niveles de que consta el sistema. Suponga que usted se asocia a un programa de afiliados de pago por ventas de tres niveles: recibiría comisiones por las ventas directas hechas por usted (primer nivel); por las ventas de los afiliados reclutados directamente por usted (segundo nivel); y por las ventas de los afiliados reclutados a su vez por sus afiliados directos (tercer nivel).

Como propietario de su propio sistema multinivel, suponga que vende un único producto cuyo precio de venta es de 40 dólares; su programa consta de 3 niveles y su plan de remuneración para cada nivel podría establecerlo, por ejemplo, de la forma siguiente:

Nivel	Descripción	Comisión (%)	Comisión (Importe)
1°	Pago por ventas directas	30 %	12,00 \$
2°	Pago por ventas afiliados directos	10 %	4,00 \$
3°	Pago por ventas afiliados indirectos	5 %	2,00 \$

Observe que una de las principales cosas que ha de tener en cuenta es el coste total máximo que le supondría esta forma de venta. Para un sistema multinivel como éste, y en el caso de que un afiliado complete la matriz y aproveche sus posibilidades al máximo, por cada venta de un afiliado perteneciente al tercer nivel tendría que pagar: el 30 por ciento al afiliado que hizo la venta; el 10 por ciento al afiliado que le reclutó y el 5 por ciento al afiliado del primer nivel, que fue el que inició su matriz.

Como resultado, la comisión total que debe pagar es del 45 por ciento, que en este caso ascendería a 18 dólares. Se trata de la comisión o coste máximo que debe tener en cuenta, pues no todos los afiliados tienen porqué completar su matriz, y además usted también haría ventas directas y reclutaría afiliados, es decir, usted trabajaría con su propia matriz.



Un caso particular de los programas de venta multinivel son los llamados sistemas o estructuras piramidales. Su funcionamiento es el mismo, pero se distinguen porque son ilegales en prácticamente todos los países, y son ilegales por las siguientes razones:

- No venden nada, sino que obligan al afiliado a hacer una aportación, que se reparte entre los niveles superiores, llevándose el propietario del sistema una buena parte en cada transacción. Estos pagos son, por lo general, ilegales en todos los países donde se ha legislado al respecto.
- Aún en el caso en que se basen en ventas reales, obligan al afiliado a hacer una compra exagerada, bien en cantidad o bien a precios muy superiores a los del mercado. Esto demuestra que la finalidad de estos sistemas no es la de comercializar productos o servicios, sino la de obligar a sus afiliados a hacer compras, innecesarias o claramente abusivas.
- Prometen unas ganancias totalmente ficticias, exageradas y que en absoluto se corresponden con la realidad. Esto se hace con el fin de reclutar nuevos afiliados y aportaciones al sistema. Si usted está pensando en la creación de un sistema multinivel, sepa que exagerar las posibilidades de ingresos de sus afiliados es una forma de publicidad engañosa, y por tanto ilegal.

Además de ilegales, la mayoría de estos sistemas son auténticas estafas, es decir, no pagan a los afiliados, y para ello se sirven de los artilugios más variopintos, o simplemente desaparecen con todo el dinero sin dejar rastro. En el apartado 10.6 le ofrecemos algunos consejos más para no caer en estafas de este tipo, que suelen ser bastante frecuentes.

Recuerde: los sistemas de venta multinivel no son ilegales ni estafas en si mismos, sino una forma de comercialización muy eficaz, completamente ética y que ofrecen al afiliado una magnífica oportunidad de ingresos. Solo son ilegales los que se consideran estructuras de venta piramidal, por alguna de las anteriores razones.



## Elegir el mejor sistema

Ya hemos visto algunas de las ventajas y desventajas de cada modalidad de remuneración, así como los sistemas multinivel y piramidales. Centrándonos en los sistemas legales y totalmente éticos, para decidirse por uno u otro tenga también en cuenta lo siguiente:

- En principio no descarte ninguna de las tres modalidades, ya que según cada caso particular, una le puede resultar claramente más rentable que las otras. Una adecuada elección desde el principio le evitará tener que rectificar posteriormente, aunque en algunos casos es posible.
- Es muy importante que conozca su índice de conversión del visitante en ventas: a mejor índice más ventajoso le resultará el pago por visitas frente a las otras dos alternativas.

- Asimismo, y en función de las estadísticas de su sitio, elabore el índice de conversión de sus visitantes en prospectos/suscriptores. Es decir, de cada cien visitantes de cuántos consigue que se registren o se suscriban a su boletín electrónico. De esta forma sabrá si le conviene más el pago por visitas o por registros.
- Si usted y sus afiliados se centran en las técnicas de promoción orientadas a conseguir prospectos, con los consejos que le hemos dado a lo largo del curso, usted no tendrá especiales dificultades para convertir a un alto porcentaje de visitantes en registros, por lo que en principio suponemos que el pago por visitas le será más rentable que el pago por registro.
- La fórmula más segura para empezar, y con totales garantías anti-fraude, es la del pago de una comisión sobre las ventas. Opte por esta modalidad si no está muy seguro respecto de las otras dos.
- Sobre la creación de un programa de afiliados multinivel, considere que lo más importante para sus afiliados es que les ofrezca garantías, que establezca un plan de remuneración apropiado y que sea totalmente legal. Considere los costes en comisiones en los que va a incurrir, y tenga especialmente en cuenta los grandes efectos de marketing viral que pueden derivarse: su número de afiliados puede multiplicarse en pocos meses, de forma que debe disponer de la infraestructura necesaria para atender tanto al aumento de ventas como a la administración del propio programa.

---

## 10.3. FUNCIONAMIENTO DEL SOFTWARE DE AFILIACION

---

### Sus elementos básicos

Fundamentalmente, lo que hace el *software* de afiliación es rastrear el origen de cada visitante para comprobar si pertenece a algún afiliado, y en caso afirmativo a cuál. Determinado el afiliado, el *software* le asignará de forma automática la comisión que le corresponde, justo en el momento en que se efectúe la visita, el registro o la venta, según la modalidad de pago del programa.

Asimismo y en el caso de los programas de afiliados multinivel, el *software* calculará y asignará las correspondientes comisiones a todos los afiliados implicados, según los niveles de que conste el programa, almacenando esta información en su base de datos.

Lógicamente, tanto el *software* como las bases de datos necesarias deben estar instalados en el servidor de hospedaje. Se trata de programas CGI o de otras tecnologías más recientes como PHP o ASP. Un programa CGI (*Common Gateway Interface*) es un programa que se ejecuta en el servidor de hospedaje. Por su parte, PHP (*Hypertext PreProcessor*) y ASP (*Active Server Pages*) son lenguajes que permiten la creación de páginas web dinámicas, así como la gestión de bases de datos, por lo que se adaptan perfectamente a las necesidades de un *software* de este tipo.

Un buen *software* de afiliación debe tener, básicamente, dos puntos fuertes: utilizar un buen sistema de rastreo, en el que los afiliados y el administrador puedan confiar; y

funcionar con un alto grado de automatismo, de forma que la gestión y las tareas de mantenimiento del programa sean mínimas.

Además, el *software* de afiliación debe brindar la flexibilidad suficiente como para poder ser adaptado totalmente a las necesidades del programa. El administrador será el encargado de configurar una serie de parámetros iniciales, tales como la modalidad de pago, los niveles de comisiones en el caso de los sistemas multinivel, los porcentajes o importes fijos a pagar y el método de rastreo, que a continuación veremos.

Una vez el programa entra en funcionamiento, las altas de nuevos afiliados, el proceso de rastreo, la asignación de comisiones y la obtención de informes deben ser funciones totalmente automáticas. El administrador del sistema será el encargado de supervisar su correcto funcionamiento, estar al corriente de incidencias, responder consultas de los afiliados y efectuar los pagos correspondientes.

Este *software* puede ofrecer otras utilidades adicionales, tales como lista de correo, para el envío de diversas circulares a los afiliados; o la emisión automática de cheques, entre otras funciones de utilidad.

Por su parte, cada afiliado va a disponer de un panel de control personalizado, al que tendrá acceso mediante su nombre de usuario (su código de afiliado) y su contraseña. Consideramos necesario que cada afiliado tenga la posibilidad de consultar en cualquier momento sus estadísticas actualizadas en tiempo real, solicitar pagos, cambiar sus datos personales o incluso, si así lo estima conveniente, eliminar su cuenta.



## Sistemas de rastreo

El *software* de afiliación rastrea el origen de cada visitante para adjudicar visitantes y ventas al afiliado que los originó. Con esta finalidad, cada afiliado dispone de un nombre o identificador único. El identificador forma parte de la URL que el afiliado utilizará como enlace, bien en sus *banners*, en sus mensajes de correo o donde estime oportuno. Un enlace de este tipo suele tener la forma:

```
http://www.sudominio.com/software.cgi?id=identificador
```

Donde *software.cgi* es el programa CGI encargado de procesar esta información, e *identificador* es un nombre o código único para cada afiliado. Cada vez que se origine una visita a nuestra página mediante esta URL, el *software* la asignará al afiliado correspondiente. De la misma forma, al originarse un registro o una venta el sistema buscará este código y le asignará el importe de la venta y la comisión que le corresponde, según la tabla de porcentajes o importes fijos que hayamos establecido.

Para determinar el origen de cada visita, es necesario que el *software* disponga de mecanismos eficaces de rastreo, dentro de la diversidad de plataformas, navegadores y configuraciones existentes.

El problema para los afiliados surge, sobretodo, en los programas de pago por venta. Como bien sabe, un visitante no suele comprar en su primera visita, sino en sucesivas

ocasiones posteriores, mientras que en los programas de afiliados de pago por visita o por registro no existe este inconveniente: la visita o el registro se origina en el mismo momento en que un visitante hace clic en el enlace de afiliado, y por tanto la asignación de la comisión es inmediata, no se pierde el rastro (la URL del afiliado) y no hay lugar a equívocos.

En cambio, para el administrador sigue siendo importante el método de rastreo en el caso del pago por visitas: es importante para evitar fraudes, es decir, para evitar que un mismo visitante puede hacer clic sobre el enlace de afiliado las veces que quiera y el *software* lo contabilice como visitas distintas. En conclusión, el método de rastreo es la parte más importante del *software* de afiliación, tanto para los afiliados como para el propio administrador del programa.

Existen tres principales métodos de rastreo: el rastreo por *cookies*, por la dirección IP del visitante o los programas de afiliados que trabajan con páginas espejo. Veamos en que consiste básicamente cada uno de estos métodos:

#### *Rastreo por cookies*

Las *cookies* (en inglés *galletas*) son pequeños archivos de texto que se almacenan en el ordenador del usuario mientras visita determinadas páginas. Pueden programarse mediante sencillas funciones en *Javascript* o mediante programas CGI, y al menos que el nivel de seguridad del navegador no lo permita, serán almacenadas en el disco duro del usuario, en la mayoría de los casos sin darse cuenta.

El navegador *Internet Explorer*, permite la grabación de *cookies* en su nivel de seguridad medio (el predeterminado), y no lo permite en su nivel de seguridad más alto. Este navegador almacena las *cookies* en el directorio *windows\archivos temporales de internet*, mientras que el navegador *Netscape Navigator* lo hace en el directorio *users*, dentro del directorio principal de instalación del programa.

Las *cookies* fueron creadas precisamente para rastrear e identificar al visitante. Son guardadas en el disco duro para ser consultadas posteriormente cuando el usuario vuelve a visitar la misma página (una *cookie* solo puede ser consultada por la misma página que la crea), y así conocer distintos datos del usuario, como el número de veces que nos ha visitado, las páginas que ha visto, para recordar su nombre de usuario si está registrado..., o como en el caso que nos ocupa, para saber a qué afiliado corresponde una determinada visita, registro o venta.

Las *cookies* son fáciles de utilizar y constituyen un buen método de rastreo de los visitantes. Una venta no se suele hacer en la primera visita, de forma que con la utilización de *cookies* el afiliado tiene algunas garantías de que la comisión que le corresponde le será abonada igualmente.

Otro aspecto curioso de las *cookies* es que pueden llevar fecha de caducidad, con lo cual desaparecen (se borran) pasado el tiempo que estimemos oportuno. Esto no tiene ninguna importancia en los programas de pago por visitas o registros, pero en el pago por ventas nos permite determinar el plazo en que un potencial cliente pertenece a su afiliado. La fecha de caducidad de las *cookies* es una funcionalidad más de esta forma de rastreo.

El *software* de un programa de afiliados nos debe permitir determinar el tiempo que una *cookie* permanecerá activa. Nuestro consejo es que las *cookies* tengan un plazo de caducidad largo, pues suelen desaparecer sin nuestra intervención.

En efecto, son varios los inconvenientes del rastreo por *cookies*, que provocan que en muchos casos el rastro o marca del afiliado se pierda. Estos inconvenientes son:

- Se estima que alrededor del 20 por ciento de los usuarios no permiten la grabación de estos pequeños archivos en su ordenador, con lo cual es imposible rastrearlos mediante *cookies*.
- Algunos usuarios las borran cada cierto tiempo, bien eliminándolas directamente de la carpeta donde se almacenan, o bien mediante tareas de mantenimiento del equipo, como ejecutando utilidades que liberan espacio en disco o borrando archivos innecesarios.
- Las *cookies* son grabadas en un determinado ordenador. Si un comprador utiliza otro para efectuar su pedido, en ese no habrá guardada ninguna *cookie*, y por tanto el afiliado perderá su comisión.

#### *Rastreo por dirección IP*

IP procede de las iniciales *Internet Protocol*, o *Protocolo de Internet*. Este conjunto de normas tiene por objeto asignar un identificador o dirección única a cada ordenador conectado a Internet en cada momento, de forma que sea posible y fluida la transmisión de datos entre servidores y clientes. Revise el apartado 1.2 de nuestro temario para más información.

Las direcciones IP están formadas por un grupo de 4 números, entre los valores 0 y 255, separados por un punto, como por ejemplo *128.255.0.1*. Si usted está conectado a Internet en este momento, su ordenador está identificado por una dirección IP única. La puede ver en:

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

El rastreo por dirección IP de visitante es otra posibilidad de rastreo para los programas de afiliados. En este caso, el *software* asigna la dirección IP del visitante al afiliado que originó la visita y la guarda en su base de datos. Es un método útil para contar visitantes únicos y evitar contabilizar visitas repetidas por parte de un mismo usuario.

Sin embargo, este método de rastreo tiene dos serias desventajas, que son:

- Una misma dirección IP puede corresponder a dos usuarios distintos. Esto se debe a que una dirección IP puede ser dinámica, es decir, que cada vez que un mismo ordenador se conecta a Internet le es asignada una dirección IP distinta, o al menos no tenemos la certeza de que será la misma.
- Por la misma razón, distintas direcciones IP pueden corresponder a un mismo usuario. Este sería un método cien por cien fiable si cada ordenador dispusiera siempre de la misma dirección IP, pero esto depende del proveedor de Internet, que es el que

asigna este número identificativo.

Por tanto, este método de rastreo resulta más adecuado para los programas de pago por visita o por registro. En la modalidad del pago por venta, puede utilizarse como complemento del rastreo por *cookies*: en un primer momento el *software* comprueba la existencia de la *cookie* del afiliado; en caso de no encontrarla verifica si la dirección IP del visitante se encuentra grabada en su base de datos, para proceder en ambos casos al abono de la comisión de referencia que al afiliado le corresponda.

#### *Funcionamiento mediante páginas espejo*

Los programas de afiliados mediante páginas web espejo se empezaron a emplear en los primeros años de Internet, cuando las limitaciones del código HTML eran muchas y todavía no existía el *software* de afiliación.

Una página web espejo puede ser creada manual o automáticamente. Como método manual, este sistema se encuentra totalmente en desuso. En el último epígrafe de este apartado haremos mención a otras utilidades de las páginas espejo, distintas a las de su utilización para un programa de afiliados.

Una página web espejo es una réplica exacta de otra. En principio, estas réplicas solo se diferencian en la dirección URL de cada página, aunque en algunos casos, el actual *software* automatizado que las genera permite personalizarlas con el nombre y otras particularidades de cada afiliado.

Mediante programas CGI y lenguajes tales como *Perl*, PHP o ASP, es posible la administración automática de páginas web espejo para un programa de afiliados. Es muy frecuente su utilización en los programas de venta multinivel. Básicamente, este sistema funciona de la siguiente manera:

- En el momento en que un afiliado se da de alta en el programa, el *software* genera de manera automática una página web espejo, réplica de otra que el administrador haya configurado como plantilla. Esta página tendrá una dirección URL única, y puede personalizarse con el nombre y otros datos personales del afiliado. A veces también es posible modificar los colores, textos y logotipos.
- Cada afiliado dispone de una página web personal con su correspondiente dirección URL. Esta página es la que deberá promocionar. Para cada venta que se produzca, el cliente ha entrado directamente por la dirección URL de la página espejo, y de esta forma queda registrada su comisión. Asimismo, en los programas de afiliados multinivel, cada nuevo afiliado pertenecerá a la página web que lo reclutó.

Este sistema no suele utilizar *cookies* ni el rastreo por dirección IP. En la práctica es un buen método, pero se pierden rastros como en todos. Si el visitante elimina el código del afiliado de la dirección URL, el *software* pierde la señal. Esto ocurre con relativa frecuencia, cuando el visitante manipula la dirección para acceder a la página principal del sitio; o cuando en una visita posterior solo recuerda y teclea directamente el nombre de dominio en la barra de direcciones de su navegador.



### *La solución*

La realidad es que, en la práctica y especialmente en los programas de afiliados de pago por ventas, todos los afiliados pierden comisiones al perderse rastreos. Estas pérdidas se estiman en torno al 30 por ciento de las ventas, y en algunos casos incluso superiores. El objetivo de un buen programa de afiliados debe ser que los rastros que se pierdan sean mínimos, ya que es condición necesaria que los afiliados confíen plenamente en el sistema, y pagarles las comisiones que por su trabajo les corresponden.

No obstante, no hay ninguna solución que ofrezca el cien por cien de garantías. Tenga muy en cuenta el método de rastreo si está considerando la posibilidad de adquirir un *software* para afiliados, así como si lo que le interesa es un servicio de afiliación.

La mayoría de los programas de pago por ventas rastrean por *cookies*. Otra solución mejor es utilizar conjuntamente el rastreo por *cookies* y por la dirección IP del visitante. De esta manera las marcas de afiliado que se perderán serán las mínimas, dentro de las posibilidades que actualmente nos ofrece Internet.

Otros programas rastrean únicamente la dirección IP del visitante, siendo válidos tan solo para el pago por visitas, y con el fin de evitar visitas repetidas. Esta manera de trabajar no le dará buenos resultados en la modalidad de pago por ventas, pues las visitas que genera cada afiliado sí aparecen reflejadas, pero si el usuario hace la compra en un momento posterior (casi siempre), sin haber guardado la URL, con identificador incluido, el afiliado perderá su comisión.

La utilización de páginas web espejo es la mejor alternativa para los programas de afiliados multinivel. Cada afiliado conoce el funcionamiento del programa, de manera que casi todos tratan de asociarse por mediación de otros. Algunos de estos programas requieren que así sea, y otras veces es el afiliado el que trata de captar nuevos afiliados con incentivos adicionales a los que brinda el propio programa.

Puede parecer que, en la práctica y como administrador del programa, estos inconvenientes le benefician, pues se pierden muchos rastreos y dejará de pagar un porcentaje significativo de comisiones. Sin embargo esto no es así: a la larga le perjudicará, pues sus afiliados no recibirán el fruto de su trabajo, tendrá quejas y abandonarán su programa al poco tiempo.

Si es usted quien se asocia a otros programas, tenga también muy en cuenta el sistema de rastreo que utilizan, entre otros aspectos que analizaremos en el último apartado de este tema.



### Otras características

Además de un buen método de rastreo, adaptado a la modalidad de pago que vaya a utilizar, el *software* de afiliación debe reunir otras buenas características que pasamos a comentar:

### *Configuración inicial*

Una vez instalado el *software*, usted como administrador deberá configurar una serie de parámetros que determinarán el buen funcionamiento del programa. El *software*, o en su caso el servicio de afiliación, debe adaptarse completamente a la planificación comercial del programa, y nunca al contrario.

Cabe destacar, como ya hemos visto, la modalidad de pago o compensación: si asignará comisiones por visitas, por registros o por ventas. En el caso del pago por visitas, asegúrese de que dispone de la opción de contabilizar solo visitantes únicos, por la cual las visitas repetidas de un mismo usuario serán procesadas como una única visita.

Asimismo y en el caso del pago por venta, deberá determinar si paga una cantidad fija por venta realizada o bien un porcentaje de comisión sobre el importe total de la transacción. También es conveniente prefijar una cuantía mínima por debajo de la cual los afiliados no puedan solicitar los cobros. Esto solo debe hacerlo con el fin de ahorrar costes administrativos y comisiones bancarias, que a veces resultan muy elevadas, sobre todo en las transacciones internacionales.

Para los sistemas de venta multinivel, asegúrese de que el *software* trabaja con los niveles necesarios; así como que rastrea y asigna las comisiones establecidas para cada nivel de manera totalmente automática y con exactitud.

#### *Panel de control*

Un *software* de afiliación dispone de dos tipos de panel de control: el del administrador del programa, que será usted, y el de cada uno de sus afiliados. Ambos deben ser fáciles de usar y a ser posible en castellano, aunque en nuestra lengua todavía tenemos bastantes limitaciones en este sentido.

A través del panel de control del administrador, usted configurará todos los parámetros de funcionamiento y tendrá acceso a todas las estadísticas y diversas utilidades. Por su parte, el panel de control del afiliado le debe permitir, en cualquier momento, modificar sus datos personales y consultar sus estadísticas en tiempo real.

El proceso de afiliación ha de ser fácil y totalmente automatizado. Cuando un nuevo afiliado cumplimenta el formulario de registro, el *software* generará automáticamente su código de afiliado y su clave de acceso, así como el enlace URL que debe promocionar (su enlace de afiliado). También es muy importante que usted ponga a disposición del afiliado diverso material de soporte, como *banners* y consejos para trabajar de la manera más efectiva.

#### *Informes estadísticos*

El *software* debe ser capaz de generar, en tiempo real y para cada afiliado, sus estadísticas de visitas, ventas y comisiones, completas, fiables y actualizadas. Le volvemos a recordar que, para un programa de afiliados que multiplique sus ventas, el afiliado necesita de incentivos y confiar plenamente en el programa.

Usted como administrador deberá disponer en todo momento de estadísticas detalladas, con la posibilidad de generar informes a la medida de sus necesidades: totales y por afiliado, mensuales o completos, ordenados por diversos criterios, comisiones pendien-

tes de pago, etc. Asimismo, si el programa es capaz de generar automáticamente diversos gráficos y ratios, le será posible una gestión altamente eficaz, ahorrarse tiempo y tomar decisiones de inmediato.

### *Funciones complementarias*

Otras utilidades adicionales le permitirán automatizar al máximo el programa. Entre estas cabe destacar la gestión de liquidaciones, para facilitar los pagos y con la posibilidad de imprimir cheques automáticamente; así como lista de correo, de manera que el *software* envíe periódicamente diversos mensajes a los afiliados, tales como estadísticas mensuales, material de apoyo o novedades.

El objetivo de un programa de afiliados es el de multiplicar sus ventas y expandir su negocio. Funciones como las comentadas, que en principio le pueden parecer de escasa utilidad, cobrarán más importancia cuanto mayor sea su número de afiliados.

Por ejemplo, piense que usted tiene que practicar liquidaciones mensuales. Con 10 ó 20 afiliados lo podrá hacer en poco tiempo, pero en cuanto alcance un número mayor esta tarea le resultará tediosa, más aún considerando que es posible su correcta automatización. No solo ahorrará tiempo y trabajo, sino que ganará en calidad, prestigio y buen servicio a sus afiliados.



### Sobre las páginas espejo

Una página web espejo puede ser creada manual o automáticamente. Como método manual, su utilización para un programa de afiliados no es recomendable en ningún caso. No obstante, en este apartado veremos otras utilidades de este tipo de páginas.

No es necesario hacer mucho hincapié en las desventajas de un programa de afiliados (que funcione mínimamente bien) mediante la elaboración manual de páginas web espejo. Se trata de un sistema totalmente inoperativo y antieconómico en la actualidad. Sus graves desventajas serían estas:

- Imagínese en el momento de tener que realizar cambios en todas las páginas espejo, como por ejemplo en el diseño o en el precio de un producto. Le resultaría sumamente tediosa la tarea de modificar una a una cada página, aunque solo se tratara de modificar la página principal y posteriormente publicarla con distintos nombres.
- Aunque no tuviera que modificar las páginas una por una, su tiempo ya estaría más que ocupado gestionando manualmente las visitas, registros o ventas, así como los pagos correspondientes a cada afiliado (cada página). Es un sistema que resulta antieconómico incluso para un pequeño número de afiliados.
- Instalando un contador en cada página sus afiliados podrían consultar sus estadísticas de visitas, pero no de registros o de ventas. En el caso del pago por ventas, sería usted el único que dispusiera de la información relativa a las ventas generadas por cada página espejo. En este punto se rompe uno de los requisitos básicos que todo programa de afiliados debe poseer: la confianza y la transparencia al cien por cien

de todos los datos relativos a visitas, ventas y comisiones.

Sin embargo, el moderno *software* de afiliación basado en la generación automática de páginas web espejo, no solo automatiza esta tarea, sino que lleva un riguroso control de todos los afiliados, sus estadísticas, ventas y comisiones. Son muy utilizados en los programas de afiliados de venta multinivel. En el siguiente apartado mencionaremos varias aplicaciones de este tipo.



Las páginas web espejo deben ser utilizadas para otros fines distintos de un programa de afiliados. Por ejemplo, podemos crear réplicas de la página de inicio y hospedarla en otros servidores, aumentando las posibilidades de ser localizados. De esta forma, el visitante entraría a nuestro sitio por la página web espejo (réplica exacta de la página de inicio), y a través de cualquiera de sus enlaces accedería a nuestro sitio web principal.

Por ejemplo, podemos hacer copias de la página de inicio *index.html*, renombrándolas de la forma *index1.html*, *index2.html*, *index3.html*... Todas con el mismo contenido, salvo en que tienen un número de rastreo diferente (1,2,3,...), cada una de las cuales la utilizaríamos con una finalidad distinta.

También podríamos publicar varias páginas espejo con un formulario y un campo oculto en dicho formulario (del tipo *hidden*). En el siguiente ejemplo, los formularios recibidos con el valor *codigo\_rastreo=2* sabríamos que provienen sin lugar a dudas de la página espejo número 2. Es un método útil, por ejemplo, para conocer el origen de los suscriptores a un boletín electrónico:

```
<input type="hidden" name="codigo_rastreo" value="2">
```

Si no disponemos de otros medios más avanzados, las páginas web espejo también son muy útiles para controlar campañas de promoción de especial importancia. Para conocer con exactitud el impacto de una determinada campaña de *banners*, de anuncios clasificados o de *e-mailing*, podemos crear una réplica temporal de la página de entrada (*landing page*), y a través de las estadísticas conocer con exactitud la efectividad de la campaña.

Esto nos vale también para probar varios *banners* simultáneamente y comprobar la eficacia de cada uno. Recuerde que una de las mayores virtudes de Internet es que en este medio podemos testear o probar prácticamente cualquier cosa, antes de lanzarnos a inversiones mayores.

Una técnica es registrar en buscadores varias páginas espejo con diferentes nombres, títulos, descripciones y/o palabras clave, lo que constituye una forma de aumentar nuestra presencia en buscadores. En este caso tenga bastante cuidado con los buscadores que lo consideran como una forma de *spam*, para lo cual es necesario:

- Dar un nombre distinto a cada página, no de la forma *index1.htm*, *index2.htm*, ya que esta forma de numerar las páginas no gusta nada a motores de búsqueda como *Google*. Es mejor, por ejemplo, nombrar las páginas de la forma *indice.htm*, *ind.htm* e *inicio.htm*.

- Además, no utilice réplicas exactas, sino con ligeras variaciones en el título y el contenido. Puede publicar varias páginas, cada una de las cuales esté optimizada para una determinada palabra o frase clave, o bien para un determinado buscador, cuando tiene especiales problemas para ser correctamente indexado. Revise el apartado 9.7, sobre la promoción en buscadores, para más información sobre este truco.

Otra buena utilidad de las páginas espejo es que mediante estas aumenta la popularidad de nuestro sitio web principal. Recuerde que la popularidad es el número de enlaces de otras páginas que apuntan hacia la nuestra, y que los motores de búsqueda utilizan este dato para calcular la posición en que apareceremos listados.

---

## 10.4. SOFTWARE Y SERVICIOS DE AFILIACION

---

### Software vs servicio de afiliación

Llegados a este punto, usted ya dispone de los suficientes conocimientos sobre los programas de afiliados: sabe de su potencial, de sus principales características, de cómo funciona este *software* y de las consideraciones previas a tener en cuenta antes de la puesta en marcha de su propio programa. Asimismo, ya debe tener bien claro cuál es la modalidad de pago más ventajosa para su negocio: si el pago por visitas, por registros o por ventas.

Ha llegado el momento de examinar las distintas alternativas existentes en el mercado, de comparar precios y funcionalidades con vistas a decidirse por la herramienta más adecuada a sus necesidades.

No se precipite y preste la máxima atención a la planificación de su programa, y en especial a este apartado. Considere que la herramienta por la que se decida debe adaptarse perfectamente a su proyecto, a las necesidades de su negocio y sus expectativas de crecimiento, nunca al contrario.



Para la implementación en su sitio de red de su propio programa de afiliados, usted dispone de dos principales alternativas. Descartado el arcaico método de la elaboración manual de páginas web espejo, las dos posibles alternativas son las de adquirir el *software* e instalarlo en su servidor de hospedaje; o bien acudir a una compañía que le prestará este servicio. Veamos las ventajas y desventajas de cada posibilidad:

#### *Software de afiliación*

Usted puede adquirir e instalar el *software* en su servidor de hospedaje, con lo que tendrá el control absoluto sobre su programa y será el responsable de todo. Tendrá que ocuparse de su configuración inicial, de su supervisión y mantenimiento, del soporte a sus afiliados, de su promoción y de efectuar periódicamente los pagos, según las condiciones que haya establecido.

No obstante, lo primero es informarle de que no conocemos ningún paquete de *software* en español que cubra estas necesidades, aunque hay bastantes en inglés. Unido a

este inconveniente, si usted no es un *webmaster* con buenos conocimientos sobre aplicaciones CGI, adquirir e instalar el *software* no le resultará fácil ni barato, aunque puede resultarle la alternativa más rentable.

Le resultará la alternativa más rentable si su programa de afiliados será permanente, de duración indefinida; si usted o el administrador se desenvuelven bien en el manejo de programas CGI (o en su caso PHP o ASP); y si dispone de los recursos adecuados para su mantenimiento y gestión. Si no es así, bien puede acudir a un profesional que lo haga por usted, o bien contratar el soporte técnico que las compañías vendedoras ofrecen.

Tenga en cuenta también los requerimientos técnicos de este tipo de *software*, ya que son programas complejos que utilizan una o varias bases de datos y a veces lista de correo. Todos los planes de hospedaje no se adaptan a sus exigencias.

Por otra parte, bastantes de los paquetes que se comercializan (todos en inglés) no disponen de la flexibilidad, fiabilidad, métodos de rastreo adecuados y otras funciones adicionales que resultan muy útiles. En el siguiente epígrafe veremos algunas de las mejores aplicaciones de este tipo.

Hay otra posibilidad, y es que usted mismo o por encargo desarrolle su propio *software* adaptado a sus necesidades concretas. Esto no suele estar al alcance de un pequeño emprendedor, salvo que sea un programador experto. Sin embargo, respecto a este punto le queremos dar una excelente idea de negocio: hay un magnífico mercado para una aplicación de este tipo, en español y que se adapte bien a cualquier necesidad.

### *Servicios de afiliación*

En este caso, es otra compañía la que le proveerá del *software*, preinstalado y listo para utilizarlo, así como de soporte técnico y a veces de otros servicios adicionales.

Las compañías que prestan estos servicios son las encargadas de mantener en sus servidores todos los datos relativos al programa (*software* y bases de datos). Usted se limitará a darse de alta, a seguir sus instrucciones y aprender su manejo. Simplemente deberá efectuar algunos pequeños cambios en sus páginas para enlazarlas con el programa. En pocas horas puede tener su propio programa de afiliados plenamente operativo.

A veces, es misma compañía la que se encarga del cobro de las ventas y de efectuar los pagos a los afiliados, una vez descontadas las comisiones correspondientes. A estos servicios integrales de afiliación se les conoce en inglés como *affiliate clearinghouses*, o cámaras (compañías) de compensación para afiliados.

Bien sea contratando únicamente el *software* preinstalado en otro servidor, o bien acudiendo a una compañía de estas últimas, los servicios de afiliación son la alternativa más aconsejable en la mayoría de los casos. Sus ventajas son estas:

- No necesita de conocimientos avanzados. Su instalación es sencilla, pues se reduce a pequeños cambios en el código HTML de sus páginas y poco más. También va a disponer del soporte técnico necesario.
- El *software* y las bases de datos no residen en su servidor, con lo que no va a nece-

sitar de un plan de hospedaje avanzado. Los servicios de afiliación suelen cobrar una cuota inicial y cuotas mensuales, a veces en función del volumen de visitas, ventas o afiliados que tenga.

- En el caso de las *affiliate clearinghouses*, o cámaras de compensación para afiliados, es el propio servicio de afiliación el que se encarga del mantenimiento, de efectuar los pagos y de ofrecer soporte a sus afiliados. Esto le ahorrará mucho trabajo administrativo.
- Todos los programas de afiliados no son indefinidos. Estos servicios le brindan la posibilidad de trabajar por objetivos, de manera que una vez conseguidos puede cancelar el programa. Son utilizados frecuentemente en las modalidades de pago por visitas y por registros.
- Además, tenga en cuenta que estas empresas suelen tener un prestigio ya reconocido y ofrecen garantías. Si usted está empezando y no dispone del prestigio suficiente, conseguir que sus afiliados confíen plenamente en usted le va a suponer mayores esfuerzos.



### Seis buenos productos disponibles en el mercado

A continuación pasamos a comentar brevemente algunas de las mejores ofertas disponibles en la actualidad, tanto en paquetes de *software* como en servicios de afiliación:

*Web Site Replicator (Software)* - <http://members.envex.net/hispa2000/>

Se trata de una completa y sofisticada aplicación de la empresa *Envex*, que funciona mediante réplicas o generación automática de páginas web espejo. Con este *software*, cada afiliado dispone de su propia página y dirección URL, personalizada y similar al enlace anterior (nuestra página personal como afiliados al programa de esta compañía).

El *software Web Site Replicator* le permitirá crear y administrar todo tipo de programas de afiliados, siendo más adecuado para los programas de ventas multinivel o MLM. Puede trabajar con todos los niveles y planes de comisiones que usted le indique.

Esta empresa le ofrece distintas versiones con diferentes precios, que van desde los 250 a los 700 dólares (precios en mayo de 2003). Todos los precios incluyen el servicio de instalación. Al adquirir este paquete de *software* e instalarlo en su propio servidor de hospedaje, este es el único pago que deberá realizar para disponer de todas sus funcionalidades por tiempo ilimitado. Creemos que es un excelente producto.

*AllAffiliatePro (Software/servicio)* - <http://www.allaffiliatepro.com/>

Este *software* de la compañía *CosmicPerl* (<http://www.cosmicperl.com/>) le permitirá crear cualquier tipo de programa de afiliados, con o sin características multinivel. *CosmicPerl* ofrece otras soluciones de *software* de afiliación que puede encontrar en su sitio web principal.

Es de destacar que este *software* le permite combinar varias modalidades de pago a los afiliados: puede ofrecerles un importe fijo, por visitantes únicos o por ventas, un porcentaje sobre las ventas o bien una combinación de estas tres posibilidades.

Entre otras funciones, *AllAffiliatePro* emite informes con distintos ratios de conversión, tanto para el administrador como para los afiliados. También le permitirá personalizar las comisiones, así como asignar o modificar las ventas de sus afiliados de manera automática o manualmente.

Más concretamente, *AllAffiliatePro* ofrece la solución de *hosting* u hospedaje y la solución de *software*. En el primer caso se trata de un servicio de afiliación, con el *software* preinstalado y listo para empezar a utilizarlo, que además incluye actualizaciones y soporte permanente. La solución de *software* consiste en adquirir la aplicación e instalarla en su servidor de hospedaje. El precio de este paquete, en su versión que no utiliza acceso a datos *MySql*, para pequeños y medianos programas, es de 159 dólares en mayo de 2003.

*AssocTrac* (servicio) - <http://www.marketingtips.com/assoctrac/t.x/793449>

*AssocTrac* es posiblemente el servicio de afiliación de mayor éxito de Internet. Este producto es comercializado por Corey Rudl, de la compañía *The Internet Marketing Center*. En el tema 12 le ofrecemos una entrevista con este emprendedor que, partiendo de cero, sus ventas superan actualmente los seis millones de dólares anuales.

*AssocTrac* está especializado en la modalidad del pago por ventas, pero también se adapta perfectamente a cualquier otra. En todo momento puede añadir nuevos productos y configurar su estructura de comisiones, bien porcentuales o fijas. También es posible trabajar con varios niveles de comisiones, para los sistemas de venta multinivel o MLM.

Con la utilización de plantillas, puede dar a las páginas del panel de control la apariencia que desee, con sus propios logotipos y diseño. Aunque el *software* no se instala en su servidor, se integra en su sitio de manera que el programa pasará totalmente desapercibido para sus afiliados, al ejecutarse en segundo plano.

*AssocTrac* emite en tiempo real todo tipo de informes estadísticos: de visitas, ventas y comisiones, por afiliado, por producto o totales...Asimismo, calcula diversos ratios de gran interés, como el índice de conversión del visitante en ventas, por afiliado o sobre las visitas totales. *AssocTrac* le permitirá conocer al instante qué afiliados son los más efectivos.

Con su programa de correo incorporado, con *AssocTrac* podrá enviar periódica o puntualmente diversas circulares personalizadas. Esta es una importante utilidad para mantener un estrecho contacto con cada uno de sus afiliados, enviándoles diversos informes estadísticos o material de apoyo. También gestiona los pagos y le brinda la posibilidad de imprimir directamente los cheques desde su panel de control.

*AssocTrac* es el servicio de afiliación más recomendable para medianos y grandes programas de afiliados. Su precio en mayo de 2003 es de 677 por su instalación y puesta en marcha, con una cuota de mantenimiento mensual de 47 dólares. Aunque no es barato, sin duda es uno de los mejores servicios de *software* disponibles en la actualidad.

*MyReferer* (servicio) - <http://www.myreferer.com/>

*MyReferer* es otro servicio de afiliación. Permite trabajar con las tres modalidades de pago: por visitas, registros o ventas, así como con hasta dos niveles de comisiones en sus versiones más avanzadas.

Entre sus características, hay que destacar que usted podrá contratar este *software* en español (su panel de control y el de sus afiliados estarán traducidos), ya que *MyReferer* ofrece versiones para distintos idiomas. También podrá trabajar en euros o en otra moneda distinta al dólar USD.

Este *software* se adapta bien a cualquier carrito de la compra, ya que los cambios que tendrá que hacer en su sitio son mínimos. También puede someter a una aprobación previa cada nueva solicitud de alta, así como enviar diversas circulares a sus afiliados, suspenderlos o darlos de baja, si por ejemplo no cumplen las condiciones de afiliación o llevan mucho tiempo inactivos.

El servicio *MyReferer* le ofrece tres distintas versiones: *Basic*, *Pro* y *Advanced*. La instalación de la versión *Basic* cuesta 150 dólares, con cuotas mensuales de 25 dólares (precios consultados en mayo de 2003). Como puede comprobar, se trata de un servicio más económico que el de *AssocTrac*.

*Ulises* (servicio) - <http://www.ulises.net/>

*Ulises* le brinda un servicio totalmente en castellano. Su programa de afiliados podrá ponerlo en marcha en unas pocas horas y para cualquiera de las tres modalidades. Asimismo, este servicio comercializa varios productos adaptados a cualquier presupuesto.

No obstante, la mejor manera de utilizar *Ulises* es para una campaña temporal de pago por visitas o por registros. Una vez cubiertos sus objetivos, usted puede abandonar el programa o prolongarlo, sin ninguna obligación por su parte.

Con *Ulises*, usted puede conseguir afiliados a través de su amplia red de *webmasters* asociados, o bien puede invitar a otros. Para una correcta segmentación, *Ulises* pone a su disposición 70 categorías de entre las cuales podrá elegir los sitios web más adecuados. Ellos se encargarán de pagar y de todos los contactos con los afiliados, y por otra parte de cobrarle a usted por sus servicios.

*ClickBank* (servicio) - <http://zzz.clickbank.net/r/?h2000plus>

*ClickBank* es un buen ejemplo de las llamadas *affiliate clearing-houses*, o cámaras de compensación para afiliados. *ClickBank* ofrece un servicio integral que incluye: el cobro con tarjeta de crédito, promoción de los productos de sus clientes, *software* de afiliación y liquidación de las correspondientes comisiones a los afiliados.

Como ya vimos en el tema 5, usted puede empezar a cobrar sus ventas en línea con tarjeta de crédito en unos pocos días. No obstante, la mayor ventaja de trabajar con este servicio es que usted puede poner en marcha su propio programa de afiliados de pago por ventas de manera inmediata, una vez es cliente de *ClickBank* y cobra sus ventas a través de su terminal.

Sin embargo, el *software* de afiliación de *ClickBank* es limitado: las estadísticas que ofrece son bastante pobres; solo detecta las ventas que se hacen con tarjeta de crédito (previa comprobación de la *cookie* de rastreo); y únicamente permite un nivel de comisiones. Además, tendrá que aceptar sus normas, y como ya le informamos en el tema 5, *ClickBank* solo trabaja con productos electrónicos.

Todos estos inconvenientes hacen que el servicio que ofrece *ClickBank* no sea el más adecuado en la mayoría de los casos. No obstante, si usted vende productos electrónicos y sus recursos, tanto físicos como humanos, son limitados, puede ser la alternativa más aconsejable para empezar. Consulte el epígrafe siguiente para ver los pasos que tiene que dar para dejar su programa de afiliados con *ClickBank* plenamente operativo en unos minutos.

#### *Otros productos*

Los siguientes son otros sitios web en los que usted encontrará tanto *software* como otros diversos servicios de afiliación:

<http://www.sunnyscript.com/item1.htm> (*software*)

<http://www.groundbreak.com/> (*software*)

<http://www.myaffiliateprogram.com/> (*servicio*)

<http://www.netfilia.com/> (*servicio*)

<http://www.geopromos.com/> (*servicio*)

En la siguiente dirección podrá encontrar más paquetes de *software*, valoraciones y comentarios sobre ellos. Navegue por las categorías *Programs and Scripts-Perl-Website Promotion*, hasta dar con la categoría *Affiliate Programs*:

<http://cgi.resourceindex.com/>



### Pasos para crear un programa de afiliados con ClickBank

Si usted no es cliente de *ClickBank*, consulte el apartado 5.4 (*Instalación del sistema de cobro con tarjeta de crédito*) para determinar si le interesa cobrar con tarjeta de crédito a través de esta compañía.

Una vez cobra con tarjeta de crédito a través de la terminal de *ClickBank*, empezar a trabajar en su propio programas de afiliados es tan sencillo como acceder a su panel de control y fijar un porcentaje de comisión, que será el que *ClickBank* pague a sus afiliados por las ventas que le hagan. *ClickBank* solo permite configurar este porcentaje.

Siga los siguientes pasos para que su sitio web y su programa de afiliados queden plenamente operativos:

1º) Acceda a su panel de control a través del enlace *Login* o *Client Login*, de la página principal de *ClickBank*. Una vez dentro modifique los datos de su cuenta (*Click here to modify your account*): en el apartado *Payment Settings* establezca el porcentaje de

comisión que pagará a sus afiliados.

Guarde los cambios y desde ese momento ya puede empezar a promocionar el programa de afiliados por los medios que estime oportunos.

- 2º) Para que sus afiliados trabajen con usted tienen que estar previamente registrados en *ClickBank*. Usted les proporcionará un enlace de afiliado que es el que deben promocionar. Este enlace tiene la forma:

`http://hop.clickbank.net/hop.cgi?afiliado/vendedor`

Donde *afiliado* es el nombre de usuario o *nickname* de cada uno de los afiliados con *ClickBank*; y *vendedor* es su nombre de usuario como cliente de *ClickBank*. Este enlace se encarga del rastreo y de redirigir a los visitantes a su página principal.

Puede generar este código automáticamente en la página:

<http://www.clickbank.com/build.html>

- 3º) Por cada venta que hagan sus afiliados, *ClickBank* le descontará a usted la correspondiente comisión que haya establecido. Asimismo, es esta compañía la que paga a los afiliados, de manera que usted no se tiene que ocupar de ninguna cuestión técnica o administrativa.

---

## 10.5. SU PROGRAMA DE AFILIADOS EN MARCHA

---

Siguiendo todos los pasos y consejos que le vamos dando a lo largo de este tema, su propio programa de afiliados lleva camino de convertirse en todo un éxito. Esta forma de comercializar en línea es, posiblemente, la más rápida y potente de darse a conocer entre los miles o millones de clientes potenciales que representa el inmenso mercado de Internet.

Como consecuencia, mediante un programa de afiliados usted puede multiplicar sus ventas hasta límites que hasta la fecha le parecían inalcanzables: considere que cada afiliado altamente motivado, que ponga empeño en su trabajo y que tenga la posibilidad de llegar a un gran número de clientes potenciales, le puede conseguir tantas visitas y ventas como usted por sí solo es capaz de hacer. Recuerde: la unión hace la fuerza.

En este apartado terminaremos la parte del temario dedicada a la creación de su propio programa de afiliados. Como colofón, veremos algunas claves más para el éxito de su programa, así como las posibles formas de promocionarlo con el fin de conseguir afiliados. Para terminar, en el último epígrafe de este apartado mencionaremos otra gran utilidad de este tipo de *software*.



## Siete poderosas claves para el éxito de su programa

*Clave #1: Usted debe tener un producto de calidad y un excelente servicio de atención al cliente*

Antes de hacer nada, usted debe disponer de un gran producto o servicio, sólido, ya probado y con garantías de éxito. Cumplida esta condición, preste un excelente servicio de atención al cliente, rápido y personalizado, y conseguirá sin lugar a dudas que su programa de afiliados le dispare sus ventas.

Además de ser condición indispensable de todo negocio que pretenda prosperar, es un punto de vital importancia para que sus afiliados confíen plenamente en su empresa, en sus productos y en el trato que le dará a las personas que ellos le envían. Sus afiliados recomendarán su sitio porque vende productos de calidad; y estarán seguros de que usted tratará a sus clientes, tanto reales como potenciales, con la máxima atención y honestidad.

En cambio, su programa de afiliados no durará mucho si no dispone de un buen producto, no trata a sus clientes como se merecen o su reputación es mala. Evite que esto le suceda.

*Clave #2: Debe contar con un buen índice de conversión del visitante en ventas*

Su sitio web debe ser comercialmente efectivo, es decir, antes de la puesta en marcha del programa debe contar con un aceptable índice o promedio de conversión del visitante en ventas. Como sabe, este índice se obtiene de dividir las ventas (por número de pedidos o por importes) entre los visitantes únicos que ha tenido durante un período de tiempo determinado.

Una vez su sitio esté ya probado y no le quepan dudas sobre su efectividad, junto a sus estadísticas totales, con un buen *software* o servicio de afiliación contará con informes detallados. Estos programas deben ser capaces de informarle de este índice, tanto por períodos como totales o por afiliado.

Si usted paga por ventas, sus afiliados no estarán nada satisfechos si pese a que le generan visitas usted no consigue vender. Además, posiblemente se sentirán engañados y abandonarán su programa, quizás para unirse a otros de la competencia.

En la modalidad de pago por visitas o por registros, si usted no consigue el objetivo último, que es el de aumentar sus ventas o ingresos, simplemente estará perdiendo dinero. Sin embargo, sobre la marcha podrá saber qué afiliados le dan mejores resultados y centrarse únicamente en estos.

*Clave #3: Escoja el software o el servicio de afiliación sabiamente*

Tanto si usted opta por adquirir un paquete de *software*, como si contrata un servicio externo, analice al máximo sus funcionalidades y su correcta adaptación a las necesidades del proyecto que va a poner en marcha.

Es decir, sus características y diversas variables de configuración van a determinar

en gran medida en qué va a emplear usted su tiempo: si en promocionar y expandir su negocio o en engorrosas tareas administrativas; si en tener que adaptarse a las limitaciones del *software*, o que en pocas horas su programa quede plenamente operativo...

Como consecuencia, escoja un *software* o un servicio que se adapte perfectamente a sus necesidades; haga que el *software* de afiliación trabaje para su negocio, nunca al contrario. No caiga en el error de que su negocio dependa y tenga que adaptarse a un *software* que ya se haya comprometido a utilizar. Siempre tiene la posibilidad de rectificar, pero le costará dinero y trabajo adicional.

*Clave #4: Enseñe a sus afiliados las técnicas más efectivas*

El éxito de su programa va a estar estrechamente ligado al de sus afiliados: como es lógico, resultará un fracaso si a ellos no les va bien, si no venden o si trabajando con usted no ganan dinero el dinero que se merecen.

Ponga a disposición de sus afiliados todo el material de soporte y herramientas que necesitan. No les ofrezca un material insuficiente y no se guarde ningún secreto: aconséjeles, dígalos cómo y cuándo utilizarlo. Eduque, motive y enséñeles las técnicas que mejor funcionan, y que usted ya debe conocer.

Fundamentalmente, sus afiliados van a necesitar *banners*, anuncios de texto y cartas de venta prediseñadas. Complemente este material con otro como artículos, entrevistas, manuales o *e-books*. También puede enviarles diversas circulares periódicas, un boletín exclusivo para afiliados, artículos o informes que ellos mismos puedan publicar en sus respectivos sitios, o incluso puede ofrecerles páginas web prediseñadas, entre otras buenas ideas.

*Clave #5: Sus clientes también pueden ser sus afiliados, y sus afiliados sus clientes*

Un programa de afiliados le abrirá todavía más las puertas a las ilimitadas posibilidades que le brinda Internet: usted puede (o más bien debe), promocionar su programa entre sus clientes, y sus productos entre sus afiliados.

Ofrezca a sus clientes la posibilidad de unirse a su programa, de forma que le comprarán y al mismo tiempo recibirán descuentos por sus compras, es decir, su propia comisión de afiliado. Se trata también de un valioso truco para cerrar una venta: mencione esta posibilidad a sus clientes indecisos. Lo más probable es que se afilien y le compren no una sola vez, sino varias.

También puede convertir a sus afiliados en clientes. Es sencillo: ellos deben conocer bien el producto, y usted debe hacerles ver las ventajas de comprarlo con un importante descuento, que no es otro que el de la comisión que recibirán como afiliados. Como resultado, un alto porcentaje de sus afiliados acabarán siendo también sus clientes.

Además, sus clientes son los que usan su producto, lo conocen a fondo y son los que mejor lo pueden recomendar. Un cliente que al mismo tiempo trabaje como afiliado es un valiosísimo activo que le hará multiplicar sus ventas. Realmente se trata de una poderosa técnica: recuerde el alto poder de las recomendaciones y que el *boca a boca* también funciona muy bien en la red.

*Clave #6: Pague unas comisiones excelentes y comprenda la venta del back-end*

Un buen programa de afiliados debe ofrecer unas remuneraciones excelentes. Sus afiliados se unirán a usted para ganar dinero: cuanto más ganen más motivados estarán y más tiempo y esfuerzos dedicarán a la promoción de sus productos.

Hágase una pregunta: ¿qué pasaría si en la primera venta todo el beneficio se lo reparten entre su afiliado y su cliente? Lo que muchos emprendedores no entienden es que la verdadera ganancia está en la venta de productos adicionales o *back-ends*. No tenga reparos en ofrecer un precio excelente a sus nuevos clientes y una inmejorable comisión a sus afiliados. Conseguirá clientes de por vida que le comprarán cada vez que necesiten de sus productos o servicios.

La mayor parte de los beneficios de todo negocio provienen de la fidelidad de sus clientes. No busque el beneficio rápido, alce la vista y prepare las ventas para dentro de seis, quince o veinte meses. Entienda que el propósito de un negocio en línea no es solo ganar dinero hoy, sino hacer clientes y fidelizarlos. En el tema 12 volveremos a tratar este importante asunto, el de la fidelización.

*Clave #7: Haga negocios con sus competidores*

Se sorprenderá al ver como usted puede terminar haciendo negocios con sus competidores, o que quienes pensó que eran competidores en realidad no lo son, sino que se trata de posibles socios con los que puede ganar dinero, en lugar de competir con ellos.

La clave está en encontrar aquellos negocios que venden productos similares o complementarios al suyo, aunque diferentes. Fíjese que comparte con sus competidores lo más valioso de un negocio en línea: su público objetivo o clientes potenciales. A usted le interesan los clientes de sus competidores, y a ellos los de usted: ¿Por qué no hacer negocios en común?

Hay diversas formas de hacer negocios con sus competidores, pero aquí nos referimos a compartir los programas de afiliados de ambos: al tratarse de su mismo público, usted aumentará sus ingresos asociándose con otros negocios similares al suyo, y a sus competidores también les interesará hacer lo mismo.

Al mismo tiempo, observe que al aumentar la oferta, está ofreciendo más posibilidades, atrayendo más público cualificado y en consecuencia aumentando el valor de su sitio y de todo su negocio. Sin embargo, tenga en cuenta los consejos que le damos en el siguiente apartado para unirse con las máximas garantías a otros programas. Una vez dado este paso, invite a su competidor a unirse al suyo, y se creará una relación muy beneficiosa para ambos.



## Formas de promoción para conseguir afiliados

Promocionar un programa con vistas a conseguir nuevos afiliados no suele ser tarea costosa ni especialmente difícil, sobretodo si sigue nuestros consejos y su programa destaca en incentivos sobre otros de su competencia. No obstante, a continuación enumeramos algunas buenas ideas que puede poner en práctica para esta finalidad:

- Examine y elabore un perfil de las características del público que pueda estar interesado en su programa. Esto le servirá para conocer dónde y a quién dirigir sus campañas de promoción: sitios, boletines electrónicos, anuncios clasificados, foros... cuyo público busca oportunidades de hacer dinero, y además tiene puntos en común con su negocio.
- Como es lógico, promocióne su programa de afiliados en su sitio de red: publique varias páginas sobre su programa y ofrezca extensa información sobre sus características, ventajas, beneficios... Añada un enlace a estas páginas en el menú principal de navegación y resérveles un espacio destacado en su página de inicio.
- Optimice y registre en los principales buscadores estas páginas. Siga todo el procedimiento descrito a lo largo del tema 9, para a continuación registrar estas páginas en los motores de búsqueda y directorios más visitados. Las siguientes frases clave son muy utilizadas: *ganar dinero*, *vender por Internet*, *programas afiliados*, *programas asociados*, etc.
- Busque directorios sobre programas de afiliados. En el siguiente apartado le ofrecemos algunas direcciones y consejos para encontrar los programas de afiliados más adecuados para unirse a ellos. Utilice estos mismos directorios como anunciante, para dar a conocer su programa.
- Localice foros de discusión y grupos de noticias donde dar a conocer su oferta. En el apartado 8.2 le damos las pautas a seguir para participar en estos diversos grupos, sin que usted sea acusado de *spammer* y provoque el rechazo de sus miembros, en cuyo caso más que beneficiarle saldrá perjudicado.
- Los anuncios clasificados en línea son una buena forma de dar a conocer estos programas. Puede anunciarlo como una excelente propuesta de negocio, de teletrabajo o autoempleo, para *webmasters* o para el público en general. Dentro de los portales de anuncios clasificados, estas secciones son las más visitadas.
- Si usted utiliza un servicio de afiliación como *Ulises*, prácticamente no necesitará promocionar su programa, pues puede servirse de los miles de sitios web afiliados dispuestos a trabajar para usted. Lo mismo cabe decir de otros servicios integrales de afiliación como *Netfilia* o *Geopromos*.



## El arma secreta

Volviendo al tema del *software* de afiliación, con él va a disponer de otra gran utilidad que ya de por sí sola justifica su compra: dado que es una potente herramienta para conocer el origen de visitantes y de ventas, ¿por qué no utilizarlo para rastrear anuncios y todo tipo de enlaces?

Hay diversas formas de rastrear el origen de visitantes, entre ellas la utilización de páginas web espejo junto con las estadísticas del servidor, tal y como hemos visto en el apartado 10.3. Sin embargo, conocer el origen exacto de cada venta es una tarea difícil y laboriosa, cuando no imposible, pues como bien sabe, un visitante raramente compra en

su primera visita. Además, la utilización de métodos artesanales de este tipo, hace poco a favor de la correcta administración y automatización de un negocio en línea.

Un *software* de afiliación le permitirá hacer un seguimiento pormenorizado de cuantas campañas publicitarias o enlaces disponga, desde un *banner* hasta sus intervenciones en un grupo de noticias. Se trata de asociar a cada *banner* o enlace un código identificador, tal y como si se tratara de un afiliado. Los informes le revelarán en tiempo real cuántas personas hicieron clic en cada enlace y de dónde provenían exactamente aquellas que terminaron haciéndole alguna compra.

La utilización de un *software* de afiliación con este objetivo es una poderosísima herramienta de marketing. Con su aplicación tendrá la posibilidad de:

- Comprobar al instante el índice *click-through* de cada *banner*, grupo de *banners* o campaña publicitaria. Como sabe, este ratio se obtiene de dividir el número de clics entre el número total de exposiciones. Con suma facilidad puede publicar distintos *banners* y comprobar la eficacia de cada uno en cuestión de días, rechazando los que peores resultados le den.
- Conocer qué sitios web le resultan más efectivos para contratar publicidad con ellos. Esto es especialmente útil cuando está pagando por tiempo de exposición o por número de visualizaciones, sin tener que acudir a una red publicitaria. Podrá invertir más en aquellos sitios donde realmente se concentran sus potenciales clientes, y rescindir acuerdos con otros con los que pierde dinero.
- Conocer con exactitud las ventas originadas por cada enlace, así como el índice de conversión del visitante en ventas. Si bien hay métodos eficaces y menos costosos de conocer el origen de sus visitantes, no ocurre lo mismo a la hora de descubrir qué enlace es el responsable de cada venta. El *software* de afiliación le ofrecerá completos informes de ventas por cada anuncio.
- Puede aplicar esta poderosa técnica para cualquier enlace que disponga a su sitio: en *banners*, campañas de *e-mailing*, participación en foros y grupos de noticias, enlaces en *e-books*, anuncios clasificados, etc. El objetivo es conocer, de manera inmediata y automatizada, la efectividad de cada enlace, abandonando todas aquellas formas de promoción que no le resultan rentables.

En consecuencia, el uso de este tipo de *software* con tan solo estos propósitos creemos que ya justifica la inversión hecha en su compra. Conseguirá aumentar rápidamente la eficacia de sus anuncios y ahorrará mucho dinero en publicidad de pago, rentabilizando al máximo cada dólar invertido.

Un *software* de afiliación de los que hemos visto en el apartado anterior, o un servicio como *AssocTrac* o *MyReferer*, le servirá al mismo tiempo para crear un programa de afiliados y para rastrear enlaces, pues cada identificador para cada anuncio o grupo de anuncios es interpretado como un afiliado más, al que por supuesto no tiene que pagar ninguna comisión.

## 10.6. AFILIARSE A OTROS PROGRAMAS

---

### El camino de dos vías

Los programas de afiliados son un camino de dos vías. Por una parte está el gran impulso que le dará a sus ventas con la puesta en marcha de su propio programa. Pero ésta no es la única dirección que puede tomar: puede ir en la dirección contraria, o lo mejor de todo, en ambas a la vez, administrando su propio programa y al mismo tiempo trabajando como afiliado de otros.

En este último apartado verá todo lo que necesita para aprovechar al máximo la otra vía, es decir, la de unirse a otros programas. Descubrirá qué productos o servicios debe escoger; qué programas de afiliados son serios y le ofrecen las máximas garantías; qué necesita saber de la empresa a la que se asocia; cómo evitar las estafas y no perder las comisiones que por su trabajo le correspondan... Para terminar este tema, le indicaremos varios recursos web donde podrá encontrar los programas de afiliados que mejor se adapten a sus necesidades.

Si usted no cuenta con suficientes productos y quiere ampliar su negocio, aumentando su oferta y el valor de su sitio, la solución está en afiliarse a otros programas, los cuales le remunerarán por el tráfico o por las ventas que les origine, y usted podrá satisfacer mejor a sus visitantes y clientes, ofreciéndoles los productos que buscan.

Lógicamente, no es necesario que usted disponga de su propio programa de afiliados para unirse a otros. Usted puede vender sus propios productos o servicios, con o sin programa de afiliados, o quizás no planea vender nada todavía, bien porque no dispone del producto adecuado o porque no cuenta con la infraestructura necesaria... En cualquier situación en que se encuentre, unirse a uno o varios programas de afiliados es una excelente manera de hacer nuevos negocios y aumentar sus vías de ingresos.

La gran ventaja de unirse a los programas de afiliados es que no es necesario acometer ninguna inversión de las requeridas para la venta directa. Si su sitio web ya atrae un tráfico considerable, todo lo que necesita es colocar estratégicamente uno o varios enlaces hacia el sitio a promocionar. No tiene que preocuparse de nada más. Incluso puede promocionar los productos de un programa de afiliados sin disponer de sitio web, a través de anuncios clasificados, foros, *newsgroups* y otros, aunque no se lo recomendamos.

No se lo recomendamos porque no es la mejor forma de hacer negocios por Internet. Posiblemente venda algo, pero le costará bastante trabajo y no estará obteniendo de Internet todo el potencial que supone el disponer de un sitio web que atraiga un valioso tráfico. No obstante, hay una gran variedad de programas de afiliados, algunos de los cuales le ofrecen dominios propios, sitios o páginas que puede personalizar.

Con tan solo un sitio web atractivo y asociado a uno o varios buenos programas de afiliados, las visitas y/o las ventas se originarán solas: no necesita de servicio de atención al cliente, de terminales de cobro con tarjeta, de una infraestructura de despacho y envío de la mercancía... Tan solo deberá promocionar su sitio, conseguir visitas calificadas, atraerlas a sus enlaces de afiliado y periódicamente proceder al cobro de las comisiones que le correspondan.

En consecuencia, los programas de afiliados son una excelente manera de:

- Empezar su propio negocio en Internet sin apenas inversiones, con unos gastos de mantenimiento bajísimos y sin asumir los riesgos que la mayoría de las veces conlleva la venta de productos o servicios propios. También son una buena forma de aprender y adquirir experiencia en el mundo del comercio electrónico.
- Ampliar su oferta, ofreciendo a sus clientes, tanto reales como potenciales, la posibilidad de adquirir productos complementarios a los suyos, sin necesidad de aumentar su gama de productos propios.
- Aumentar el valor de su sitio, ya que al ampliar su oferta, atraerá nuevo tráfico cualificado que verá en su sitio un referente básico dentro de su especialidad. Esto lo conseguirá promoviendo uno o varios programas de afiliados y al mismo tiempo ampliando su oferta de contenidos, propios, de calidad y gratuitos.

Sin embargo, no le valen todos los programas de afiliados que le propongan, ni debe convertir su sitio en un mercadillo dispuesto a vender cualquier cosa. Siga los pasos que le vamos proponiendo a lo largo de sucesivos apartados para obtener de los programas de afiliados todo su potencial.



## Seleccione los productos o servicios

El primer paso es determinar los productos a promocionar a través de un programa de afiliados. Este punto está estrechamente relacionado con la audiencia o público que ya tiene o espera tener, en caso de que su negocio se encuentre en la fase de proyecto.

Para un sitio web en funcionamiento, debe haber una estrecha y hábil relación con los productos que ya vende, o con el contenido informativo y la temática de sus páginas. Considere que su sitio atrae a un público con unas determinadas características. Más que determinar de antemano los programas a los que afiliarse, lo fundamental es conocer las necesidades de su público, para ampliar su oferta en esa dirección.

Es decir, es un error proceder al contrario, seleccionando de antemano los productos para después buscar al público interesado en su compra.

Profundice en las características de su audiencia: ¿qué buscan en su sitio?, ¿qué es lo que no encuentran?, ¿qué estarían dispuestos a comprar?, ¿cuál es su edad y poder adquisitivo?, ¿solo buscan información gratuita?, ¿son estudiantes?, ¿son emprendedores?... Pero sobretodo: ¿qué productos o servicios le solicitan y usted no puede brindarles, pero lo podría hacer con suma facilidad a través de un programa de afiliados?

Tenga también en cuenta otras características de los productos o servicios: ¿se venden con facilidad?, ¿son de consumo masivo o repetitivo?, ¿son adecuados para la venta por Internet?, ¿tiene beneficios la empresa que los comercializa?, ¿son de calidad?...

Llegados a este punto cabe hacer dos importantes observaciones. Se trata de dos graves errores que muchos principiantes suelen cometer:

- *Busque calidad.* Promocionar un determinado producto a través de un programa de afiliados es algo más que simple publicidad: usted lo está recomendando, en estrecha colaboración con la compañía que lo vende.

En consecuencia, asegúrese de la alta calidad del producto. Recomiende un buen producto a un precio razonable. Su público confiará en usted si les ofrece los productos más adecuados a sus necesidades. Por contra, dudarán de sus consejos si les recomendó un producto deficiente, del que no quedaron satisfechos. Lo mejor es que usted mismo pruebe el producto, o al menos obtenga información detallada e independiente antes de promocionarlo.

- *No convierta su sitio en un mercadillo.* Partimos del hecho de que usted es especialista en una determinada materia, no en todas. No llene sus páginas de programas de afiliados, bombardeando a su público con publicidad de este tipo y pensando que si puede hacer dinero con un programa, puede multiplicarlo por diez si se afilia y promociona diez al mismo tiempo.

Ante todo, usted debe mantener la calidad y el enfoque de su sitio y promocionar sus habilidades profesionales. La especialización vende, como bien sabe. Si usted se dedica a vender tanto pastillas para adelgazar como teléfonos móviles dejarán de verle como un experto en ambas cosas.

Lo mejor es que empiece promocionando programas de uno en uno, y siempre con los productos estrechamente relacionados con la temática de su sitio y las necesidades de su público.

No obstante lo anterior, puede testear dos o tres programas que ofrezcan productos análogos para ver cuál le funciona mejor. Usted no tiene ninguna obligación como afiliado y puede cancelar su cuenta en el momento que quiera, o simplemente eliminar los enlaces y dejar de promocionarlo.



### Seleccione el programa y evite las estafas

Una vez ha determinado los productos que le interesa promover, debe decidirse por la compañía y el programa que los ofrezca con más garantías, con más incentivos y que mejor se adapte a sus expectativas.

Considere los aspectos que ya hemos visto en anteriores apartados sobre las cualidades que debe reunir un buen programa de afiliados: panel de control con estadísticas detalladas y en tiempo real, fiabilidad del sistema de rastreo, completo servicio de soporte, ayuda y atención personalizada, etc.

Además de lo anterior, y desde el punto de vista del afiliado, tenga en cuenta los siguientes puntos para elegir con seguridad un programa de afiliados efectivo y con un mínimo de garantías. En Internet no es raro encontrarse con abusos y estafas de esta naturaleza, por lo que le recomendamos que preste especial atención a la fiabilidad y confianza que le merece la empresa a la que piensa afiliarse.

### *Modalidad de pago*

Es muy distinto afiliarse a un programa de pago por ventas que a un programa de pago por visitas o por registros. En el primer caso se deberá implicar más, debe plantearse a largo plazo y ha de analizar con más detenimiento las condiciones y garantías que le ofrece el programa y la compañía en cuestión.

Por ejemplo, mientras que en un programa de pago por visitas el método de rastreo no tiene importancia, éste es vital en los programas de pago por ventas. Lo mismo cabe decir de las condiciones de afiliación, de su efectividad comercial y de las garantías que le ofrece la compañía.

Por su parte, no hay reglas fijas para determinar bajo qué modalidad puede obtener mejores resultados. Siguiendo los consejos que le damos en este apartado, si trabaja más en su promoción, y sobretodo si se afilia a una compañía de bastante éxito, creemos que bajo la modalidad del pago por ventas es posible ganar bastante más dinero que con las otras.

### *Afiliarse a una compañía de éxito*

En el caso de los programas de pago por ventas, necesitará asegurarse de que el sitio web al que está dirigiendo sus visitas es efectivo, es decir, que convierte a visitantes en ventas dentro de unos márgenes razonables. De no ser así y como es lógico, la mayor parte de sus esfuerzos estarán siendo en vano.

No es fácil saber con exactitud cuánto está vendiendo la compañía en cuestión, pero aquí le damos algunas ideas:

- Con los conocimientos de marketing que ya tiene, revise si todo el sitio está preparado para vender: ¿convencen sus páginas?, ¿prometen unos excelentes beneficios a un precio competitivo?, ¿qué garantías ofrecen?, ¿se puede hacer el pedido fácil y rápidamente?, ¿le atrae más el producto cuanto más profundiza en sus contenidos?
- Contacte con el servicio de atención al cliente para comprobar el trato que le dan: ¿es rápido?, ¿es motivador?, ¿es generoso y cordial?. Como bien sabe, un buen servicio al cliente es fundamental.
- Como afiliado, solicíteles información sobre el índice de conversión del visitante en ventas, es decir, sobre el promedio de visitantes que necesitan para hacer una venta. Posiblemente no le digan la verdad, pero se hará una idea aproximada y le servirá de referencia en el futuro, para comprobar si su ratio se acerca al que le dijeron.
- Contacte con otros afiliados y pregúnteles cómo les va. Haga búsquedas en un gran buscador como *Google* sobre el producto que venden (naturaleza, marca...) para encontrar afiliados al mismo programa. Asimismo, recurra a los foros y listas de discusión que traten de estos temas.

### *Busque los programas que le enseñen las mejores técnicas*

Tal y como hemos visto en el apartado 10.5, usted como administrador de su propio

programa debe enseñar, ofrecer material, consejos y completas recomendaciones a todos sus afiliados.

Como afiliado busque los programas que hagan lo mismo, los que dispongan de más y mejor soporte y herramientas para sus afiliados. Un buen programa debe brindarle en bandeja todo lo que necesita para aprovecharlo al máximo.

Esto es especialmente importante en la modalidad del pago por ventas. El éxito de ellos depende de usted, pues necesitan que sus afiliados vendan. Un programa de afiliados debe estar a punto, ser entusiasta, motivador, enseñarle las mejores técnicas... De esta forma, la compañía estará multiplicando sus ventas y usted sus ingresos.

### *Condiciones de afiliación*

Cada programa de afiliados tienen establecidas unas determinadas condiciones que usted debe aceptar previamente. Le recomendamos que las lea detenidamente, e incluso las imprima y guarde una copia. En especial, observe las cláusulas relativas al cobro de comisiones y los derechos que se reserva el propietario del programa.

A veces, algunas de estas condiciones son tan abusivas como ilegales, aunque posiblemente la mayoría de contratos de este tipo no tengan ninguna fuerza jurídica. Un típico ejemplo es *“nos reservamos el derecho de modificar las condiciones de afiliación sin previo aviso”*; o bajo el pretexto de una supuesta política *anti-spam*, o de hacer cumplir un determinado código de conducta *“la compañía se reserva el derecho de cancelar la cuenta del afiliado y éste no podrá reclamar el cobro de sus comisiones”*.

Otras son cláusulas claramente ilegales como *“el afiliado renuncia expresamente a emprender acciones legales contra la compañía”*. Nadie puede renunciar a esto, pues en un estado de derecho la justicia es universal: todo el mundo tiene el derecho irrenunciable de acudir a ella, de cumplirla y hacerla cumplir.

Es relativamente frecuente encontrarse con cláusulas de este tipo, las cuales constituyen un verdadero insulto a los más básicos principios del derecho. Rechace de lleno estos programas y busque otros, pues hablan por sí solos de las verdaderas intenciones de quien redactó tal texto.

### *Comisiones y nivel mínimo de pago*

Afiliarse al programa que le ofrezca las más altas comisiones o importes por logros conseguidos (visita, registro o venta), teniendo en cuenta por una parte la naturaleza de los productos que vende, y por otra la confianza que le inspira la compañía y el programa en cuestión.

Busque las mejores comisiones, pero observe que en algunos casos son exageradas y claramente ficticias. Primero, téngalas en cuenta en función del producto o servicio que se vende: para un *e-book* o un paquete de *software* es factible pagar un 50 por ciento de comisión, y a veces incluso más, pero no así por la venta de un ordenador, un teléfono móvil o un libro impreso, cuyas comisiones suelen estar entre un 15 y un 25 por ciento.

Por otra parte, con muchos programas necesitará alcanzar una cuantía mínima para

proceder a su cobro. Esto tiene su lógica en programas de pago por visitas o por registros, o cuyos precios y comisiones por venta son bajos (por ejemplo venta de logotipos y melodías para teléfonos móviles). La lógica de fijar un nivel mínimo de pago es que los cheques o transferencias conllevan unos costes considerables, más aún cuando se trata de pagos internacionales.

Sin embargo, un nivel de pago mínimo de cuantía considerable, sin ninguna explicación razonable, es en la mayoría de los casos una clarísima intención de no pagar. Huya de esos programas, en los que usted tendrá que trabajar varios meses para alcanzar el mínimo, y una vez alcanzado casi con total seguridad no verá ningún cheque.

### *Sobre los sistemas piramidales*

En el apartado 10.2 vimos cómo distinguir los programas de venta multinivel de los sistemas piramidales, ilegales y en su mayoría auténticas estafas.

Usted estará frente a un sistema piramidal si: 1º) necesita hacer una aportación por el hecho de afiliarse, a cambio de nada; 2º) le exigen hacer una compra, usualmente inservible o a un precio desmesurado; 3º) le prometen unos beneficios exagerados, que en nada se corresponden con la realidad.

Estos programas se basan únicamente en las aportaciones de los propios afiliados. Suelen tener muchos niveles de referidos, algunos hasta cinco o más, y en general no venden nada, salvo la propia cuota de afiliación, requerida para entrar a formar parte de la cadena. En general, le prometen que ganará unas excelentes comisiones y se hará rico en pocos meses sin apenas trabajar, pero como es lógico, ninguno hace efectivas sus promesas. No solo no se hará rico, sino que no verá un céntimo, salvo quizás en la pantalla de su ordenador, y por si fuera poco su prestigio caerá por los suelos.

Vender humo no es tarea fácil. Para empezar, usted se unirá al programa aportando su cuota de afiliado. A partir de ese momento tendrá que reclutar nuevos afiliados, de los cuales recibirá una comisión, y lo mismo tendrán que hacer sus afiliados para que usted reciba comisiones indirectas del resto de niveles. Se trata de repartir el dinero de los nuevos afiliados entre los niveles superiores y los administradores del programa. Un sistema piramidal lo puede crear usted mismo con algunos paquetes de *software* como *Web Site Replicator* o *AssocTrac* (revise el apartado 10.4), pero como es lógico no se lo recomendamos.

Un sistema piramidal no suele durar mucho tiempo. Los mayores beneficios van a parar a quienes lo pusieron en marcha, como no podía ser de otra forma, bien porque son los que mejor explotan todos los niveles de referidos, bien porque se quedan con parte de los ingresos, en concepto de gastos, porque manipulan el *software* o simplemente porque no pagan, quedándose al cabo de unos meses con todo el dinero y desapareciendo sin dejar rastro.

Aunque la intención de los administradores fuera la de pagarle, lo más probable es que no consiga ni amortizar su aportación, y siempre a cambio de tantas horas de trabajo que no le habrá valido la pena.

Por tanto, huya de estos programas, pues además de ser estafado después de trabajar

duro, hay algo incluso más importante: usted lo habrá promocionado quizás entre miles de personas, y entre ellas su prestigio y su imagen de emprendedor serio y de confianza habrá caído por los suelos, algo que también le costará recuperar.

Sepa distinguir un sistema piramidal de un programa de afiliados multinivel completamente legal, en el cual usted no tiene que aportar nada por afiliarse y la empresa está vendiendo *algo*. Suelen tener dos niveles de comisiones (sobre sus ventas directas y sobre las ventas de los afiliados reclutados por usted). Lo que tratan es de motivarle y recompensarle por conseguir nuevos revendedores de sus productos, pero nada más.

### *Sobre la compañía*

Uno de los aspectos más importantes cuando se afilia a un programa es evaluar la confianza que le merece la compañía con la que va a trabajar. Esto apenas es importante si acude a un servicio de afiliación como *Ulises*, *Geopromos*, *Clickbank* u otros de reconocido prestigio, pero es fundamental si la compañía es nueva o le resulta desconocida.

Quizás debido a que en Internet es más fácil mantener el anonimato, las estafas y timos de todo tipo son más frecuentes que en otros medios. En estos casos, las posibilidades de actuar legalmente contra el estafador son casi nulas, por lo que debe prevenirse, con los consejos que ya le hemos dado y obteniendo información fiable de la compañía o persona titular del programa.

En la mayoría de los casos, simplemente con una visita detenida al sitio web usted se hará una buena idea. Analice su imagen y seriedad con que trabajan, compruebe que no ocultan ningún dato: su nombre completo, forma jurídica en su caso, dirección física y teléfono de contacto. No se afilie nunca a ningún programa que le niegue u oculte esta información.

Si sigue dudando, información fiable la podrá encontrar haciendo búsquedas por el nombre de la compañía o del programa, tal como *programa afiliados X*. Si cree que se trata de una estafa, añada las palabras *estafa*, *timadores*, *impagados* o cualquiera relacionada con sus sospechas. Por último, si la información que encuentra confirma sus sospechas, reclame el cobro de sus comisiones y deje de trabajar inmediatamente en ese programa.



## Directorios donde encontrar programas de afiliados

En el epígrafe anterior hemos prestado especial atención a los puntos negros que debe tener en cuenta a la hora de afiliarse, pero esto no significa, ni mucho menos, que todos los programas de afiliados tengan la intención de no pagarle. Existen miles de buenos programas, con los que usted conseguirá un buen dinero extra e incluso más. Una de sus posibilidades es la de rentabilizar su negocio en Internet con tan solo afiliándose y promoviendo uno o varios programas de afiliados sabiamente seleccionados.

Para terminar este tema, en las siguientes direcciones encontrará miles de programas de afiliados, en todas sus modalidades y prácticamente para cualquier producto o servi-

cio. A algunos de estos sitios puede acudir tanto para afiliarse como para poner en marcha su propio programa.



*Geopromos* - <http://www.geopromos.com/>

Para tener acceso a los programas de afiliados gestionados por *Geopromos*, previamente debe darse de alta como *webmaster*. Ellos le enviarán regularmente información sobre los programas disponibles, y como afiliado usted podrá promocionar los que más le interesen. Casi todos sus programas son de pago por visita, pero admiten las tres modalidades.

*Ulises* - <http://www.ulises.net/>

*Ulises* reúne miles de sitios web como afiliados y otros tantos como anunciantes. Si una vez en su página principal hace clic sobre el enlace *Campañas actuales*, verá algunos programas en vigor, a los que usted puede unirse. Una vez registrado puede solicitar las que más le interesen según los contenidos y público que atrae su sitio. No obstante, el anunciante se reserva su última palabra: puede rechazar su solicitud si considera que su sitio web no es el más adecuado para promocionar sus productos.

*Netfilia* - <http://www.netfilia.com/>

Al igual que *Geopromos* y *Ulises*, se trata de otra de las conocidas como *cámaras de compensación para afiliados* (*affiliate clearinghouses*). Como hemos visto en el apartado 10.4, el objetivo de estos servicios es el de hacer de intermediarios entre afiliados y anunciantes, facilitándoles su trabajo y garantizando al afiliado el cobro de sus comisiones. Su funcionamiento es muy similar al de los dos anteriores.

*PubliSurf* - <http://www.publisurf.com/afiliacion/afiliacion.htm>

En *Publisurf* encontrará un amplio directorio de programas de afiliados de cualquier tipo clasificados en 16 categorías. Se trata del directorio en español de programas independientes más completo que hemos encontrado hasta el momento.

Además, en su sección *Dinero en Internet* encontrará otras posibles formas de ganar dinero, así como varios recursos web útiles sobre economía y negocios.

*Abcdatos* - <http://www.abcdatos.com/comisiones/>

En esta página de *Abcdatos* dispone de algunos programas de afiliados de diversos tipos. La mayoría son en inglés, pero también puede ver un listado de los que funcionan en nuestro idioma. En este sitio puede consultar una lista negra de empresas que no pagan, así como una sección de preguntas y respuestas más frecuentes sobre los programas de afiliados (*enlace FAQ de anunciantes*).

*Negociar* - <http://www.negociar.com/>

*Negociar* es un directorio bastante amplio de programas de afiliados. Sin embargo,

casi todos son en inglés y del tipo *Cobro por navegar/por recibir e-mails*. No le recomendamos este tipo de programas, pues además de que se puede ganar poco, muchos prometen pero no pagan. Este sitio no está actualizado: contiene muchos enlaces rotos, empresas que han cerrado y otras que no pagan.

*Refer It* - <http://www.refer-it.com/>

En este directorio en inglés encontrará más de 6.000 programas de afiliados de todo tipo, clasificados por categorías y con la posibilidad de localizarlos rápidamente a través de su caja de búsqueda. De cada programa muestra una descripción, una valoración en su conjunto y el importe o porcentaje que paga a sus afiliados.

*ClickBank* - <http://www.clickbank.com/marketplace/>

En esta página encontrará todos los programas de afiliados de *ClickBank* ordenados por categorías. *ClickBank* comercializa únicamente productos electrónicos, *software* y *e-books*. La mayor parte están en inglés, pero también encontrará bastantes en español.

Para afiliarse a *ClickBank* y promocionar cualquiera de sus productos, con una única cuenta de afiliado, acceda a la página de registro a través del enlace:

<http://zzz.clickbank.net/jmap/?m=h2000plus>

*Marketingtips* - <http://www.marketingtips.com/sr/t.x/793449>

El sitio web principal de *Corey Rudl* es de una efectividad comercial fuera de toda duda. Su programa de afiliados de pago por venta destaca por sus atractivas comisiones y por la gran cantidad y calidad de material que brinda a sus afiliados. Usted puede promocionar sus productos afiliándose a través del enlace anterior.

Según él mismo afirma, algunos de sus mejores afiliados ganan mensualmente más de 8.000 dólares, aunque eso sí, con sitios web que tienen varios miles de visitas diarias. *Corey Rudl* vende cerca de 7 millones de dólares anuales.

*Otros recursos*

En las siguientes direcciones también encontrará otros listados, cámaras de compensación y programas de reconocido prestigio como los de *Amazon* y *Ebay*:

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

<http://cj.com/>

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

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

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

<http://pages.es.ebay.com/afiliados/>

