

MARKETING DE AFILIADOS

Expandí tus ventas

The logo for 'sellers.™' is displayed in a bold, orange, sans-serif font. The 's' is stylized with a small 'x' inside its loop. A trademark symbol (TM) is positioned at the top right of the period. Below the text, there is a soft, horizontal shadow.



Qué es?

Para qué sirve?

Un programa de afiliados es una estrategia de marketing en donde **las marcas se apoyan en personas u otras empresas** que ganan una comisión por generar ventas.

Como afiliado uno **difunde productos de marcas**, sin tener que manejar stock ni invertir y así **genera distintos beneficios por atraer clientes**.

Es un modelo que se enfoca en **el poder de la comunidad**, el boca en boca y nuestras conexiones.

No hace falta tener miles de seguidores para ser un gran afiliado





Cómo ser un afiliado?

Para empezar debemos plantear bien nuestra estrategia, **conocer la marca** con la que trabajaremos, que tipo de audiencia o público la consume, en **que canales** tenemos mejor llegada, que tipo de contenido podemos crear, tenemos productos a mano?

Luego necesitamos registrarnos en Sellers, afiliarnos a la marca y **generar nuestro link personalizado**. También podemos preguntar si hay cupones de descuentos.

Ahora, estamos listos para empezar a difundir nuestro contenido...



Beneficios



Generás ingresos de forma pasiva, creas el contenido y lo difundís, las ventas irán entrando sin demandarte un gran esfuerzo.



Formás parte de la marca, suelen armar grupos de whatsapp donde te enterás de promos exclusivas, lanzamientos de productos o novedades y comparten estrategias



Podés **medir los resultados** de tus campañas, ver cuales traccionan mejor, que productos atraen más, conocer a tus clientes y ver tus ventas con las comisiones correspondientes



Casos de éxito



VITALIS NAVITAS

(Cosmética y nutrición)

Productos de cosmética y salud, los recomiendan mucho los dermatólogos.
Profesionales del rubro



QUINTA ESCENCIA

(Perfumes)

Principalmente trabajan con 5 o 6 influencers que hacen reseñas de distintas marcas de perfumes.
Utilizan código de descuento



SUNDAR STORE

(Marroquinería)

Estrategia con agentes de venta directa y afiliados de su comunidad de clientes



Estrategias para publicar

- 1 Historias de Instagram
- 2 Historias de Whatsapp
- 3 Instagram Reels
- 4 Boca en Boca
- 5 Grupos de Facebook
- 6 Comunidades afines

Encontrar la audiencia

Acá tenemos que pensar en grupos de personas que tengan intereses similares y relacionados a nuestros productos

Por ejemplo: Si estamos trabajando con suplementos nutricionales, podemos buscar Paginas o grupos de Nutricionistas, Gimnasio, Fitness, etc

Cada canal tiene diferentes comportamientos y formas de compartir nuestro link.

Por ejemplo: En las historias de Instagram podemos poner el link directamente, pero no en nuestros reels, ahí conviene decir que comenten tu publicación y le mandás el link por MD.



Estrategias para publicar

Historias de Instagram y Whatsapp

Acá podemos adjuntar tu link directamente, entonces podemos subir un video o foto del producto y adjuntar el link para que vayan a comprarlo. Recomendamos poner un mensaje o icono que apunte al link, para resaltarlo.

Frecuencia Recomendada: Unas 2 veces por semana (Ayuda mucho dejar en Historias destacadas)

Instagram Reels o Feed Grupos de Facebook

Cómo no podemos adjuntar nuestro link en el contenido, recomendamos en la descripción invitar al publico a comentar para que les compartamos el link por privado o que comenten si tienen alguna duda o interés, así la publicación tiene más relevancia y permanece más tiempo su presencia.

Frecuencia Recomendada: 1 vez por semana (Podes armar un Linktree y dejarlo en tu perfil también)

Boca en Boca Comunidades afines

Esta estrategia es mucho más sutil y debemos ver cuando corresponde. En una reunión con amigos o con compañeros, si surge el tema del producto o algo similar, podemos mencionar que nosotros conocemos esta marca y les podemos compartir el link. No hay que tener miedo a ofrecer o recomendar.

Frecuencia: Cuando se dé la situación.



Ganancias

Tus ganancias vienen de las ventas concretadas

Es un porcentaje de cada venta que suele ser entre el 5% al 15% normalmente. Eso depende de cada marca y puedes ir hablándolo.

Al final de cada mes, podrás ver el resumen con todas tus ventas generadas y las comisiones disponibles para que te transfieran. Una vez que se transfiera, podrás ver el pago en tu panel

MARKETING DE AFILIADOS

Expandí tus ventas

¡MUCHAS GRACIAS!

Francisco Fragueiro
franfragueiro@sellerslatam.com
+54 3516856886

sellers.TM