



7

6

5

4

1

2

3

MITO GRANDE

Masivas cantidades de tráfico = Dinero Falso

Tener un negocio rentable en línea se reduce a:

1. Tráfico - Atrae tráfico a tu sitio web
2. Oferta
3. Conversiones - Regular y consistentemente Convertirlo en ventas

Te has preguntado

- ¿Por qué, para posicionarnos en la primera página o en los primeros resultados de los motores de búsqueda, nos volvemos locos...?
- Escribiendo artículos
- Haciendo backlinks
- Haciendo piruetas con SEO?
- ¿Por qué aumentamos el valor de lo que vamos a pagar cuando hacemos pago por clic?

Para estar enfrente de nuestro público objetivo

Productos/Oferta

- ¿En cuánto tiempo te pagan? - Más pronto es mejor
- ¿Quién usa las mismas fuentes de tráfico? - Vigila tu competencia ¿Qué les está funcionando?
- ¿Puedes crear una lista? - ¿Qué más comprarían en ese nicho de mercado?
- ¿Puedes pedir más comisiones?
- ¿Te pagan en el backend?
- ¿Qué restricciones tienen?
- ¿Puedes poner pixeles de rastreo en la página de agradecimiento?
- ¿Puedes tener tu propia página de aterrizaje?
- ¿En qué tiempo puedo promover?
- ¿Los pagos son recurrentes?

Perfil del Cliente

- ¿Quién es tu cliente ideal?
- ¿Por qué quieren comprar?
- ¿Qué les detendría a comprar?
- Recursos
 - Google Display Planner
 - Plenty Of Fish
 - Alexa
 - Google - {NICHOS} Media Kit
 - Just Media Kits

Fuente de Tráfico

La mayoría de los marketers piensan que su problema es la falta de tráfico. No es cierto.

Hoy existen más opciones de generación de tráfico que nunca antes

Tipos de Tráfico

- PPC
- CPV/PPV
- Compra de medios
- SEO
- Retargeting
- Social Media
- Videos
- Foros
- Intercambio de listas
- Alianzas estratégicas
- Emails
- Dominios

¡es casi excesivo!

El verdadero problema es - La falta de conversiones

Preguntas guía

- ¿Esta fuente de tráfico acepta lo que voy a promover? - Algunas ofertas No funcionan en google Si en Facebook
- ¿Aceptan mi página de aterrizaje? - La estructura de tu página es VITAL para que acepten tus campañas
- ¿Puedo promover el producto de la manera que quiero? - Facebook No acepta fotos de "Antes" y "Después"

Encontrar nuevas fuentes de tráfico

Maximizar tu fuente de tráfico
Encontrar otras redes

Facebook
Twitter
LinkedIn

Redes sociales

TrafficVance
LeadImpact
Media Traffic

Tráfico PPV

Busca quien más está ofreciendo tráfico en esa área

AdRoll
Perfect Audience
Retargeter

Retargeting

Expande tu alcance

Añade cosas que les interese - Mira tu público objetivo

Compite contigo mismo

Double Dip

Grandes compañías crean productos que compiten entre si
También debemos hacerlo

Por la misma palabra clave
Dominar los resultados

Podemos competir

Y llevarnos nosotros las comisiones
Anuncios pagados

Aumenta tu presupuesto

Una vez encuentres lo que funciona
Probar ROI

Auméntalo en un 25% - 50%

Retorno sobre ingresos
Retorno de la inversión

Optimización

Páginas o elementos con mayor conversión
Crea más de ellos

Prueba e identifica

Aunque pueden parecer poco
Duplican tus ganancias

Del 1% o 2% - Pequeños cambios

Pruebas y Rastreo

Son las dos palabras más temidas por los marketers
Encontrar los ganadores - Eliminar los anuncios y páginas de aterrizaje que no funcionan

Invertir dinero para conseguir información

Prosper202
CPV Labs
AdtrackzGold
Improvely
HyperTrack
ClicTracker

Plataformas de rastreo

Crear Campaña

¿Cuál es tu objetivo?

Tipo de apuesta
Página de aterrizaje
Anuncios de banner
Tu copy e imagen

Pago Por Clic

Cualificar cada clic - Venta rápida

Para obtener cliente perfecto

Costo Por Mil Impresiones

No importa cuantos clics obtengas - Pagas una sola tarifa

Quieres el mayor número de ojos viendo tu página de aterrizaje

Descargando tu reporte - Dar reporte gratis

La mentalidad del visitante que descarga un reporte gratis

Totalmente diferente del que va a comprar algo

PPC

CPM