



GUÍA GRATUITA DE
WWW.MONETIZADOS.COM



DESCUBRE
EL MÉTODO
PERFECTO PARA
MONETIZAR
TU BLOG

POR JAVIER ELICES

Contenido

Introducción.	3
¿Cómo detectar el método perfecto para monetizar tu blog o web?	5
1- Monetizar nuestra web con publicidad de Google AdSense.	7
¿Qué tipo de proyectos son buenos para AdSense?	9
Truco para saber si mi temática podría cuadrar con AdSense.....	10
Truco para ganar más dinero con AdSense.	14
2- Monetizar mediante Sistemas de Afiliación.	15
¿Cómo puedo empezar a usar los sistemas de afiliados?.....	16
Truco para conseguir que una web sea rentable por afiliación.....	17
¿Es más rentable los Sistema de Afiliación que AdSense?	18
3 - Generar beneficio vendiendo tus propios infoproductos.....	20
¿Cómo sé yo si mi web es apta para ofrecer infoproductos en ella?	21
Truco para sacar el máximo beneficio con la venta de infoproductos	21
Crear una membresía de pago en tu web.....	22
4 - Aumenta tus beneficios con Dropshipping	23
¿Cómo sé yo que me puede interesar el Dropshipping?	24
¿Qué formas tengo de gestionar el dropshipping?	25
Truco para reventarlo con el Dropshipping.	26
5 -Venta de Leads en tu página como sistema de monetización.....	27
¿Cómo generar un negocio con la venta de Leads?	28
Truco para que te funcione la venta de Leads.....	28

Introducción.

Cada vez hay más gente que por una razón u otra, no tienen facilidad para encontrar un trabajo, o para poder sobrevivir en los tiempos que corren.

Muchos se limitan a quedarse en el sofá esperando a que "cambien las cosas" sin ser conscientes de que seguramente no lo hagan...

Y otros toman las riendas de su vida y se lanzan a emprender, marcando ellos su propio camino basado en su propio esfuerzo y trabajo, y no en lo que otras personas decidan en cada momento que es lo que quieren hacer, cuándo y cómo.

Muchas de estas personas, entre las que me puedo incluir, han encontrado en Internet una salida para conseguir unos ingresos económicos, llegando incluso a permitirles vivir de ellos.

Hoy en día tenemos muchas opciones para generar ingresos por Internet. No es un camino fácil y requerirá mucho trabajo, pero las oportunidades están ahí y solo los que salen a buscarlas y trabajan duro, podrán llegar a convertir su actividad en Internet en su medio de vida.

Para conseguir esto hay muchas opciones.

Tenemos muchos medios a nuestra disposición para conseguir unos ingresos con una web, y el objetivo de este ebook es que descubras algunos de ellos con la intención de que empieces a abrir tu mente a si realmente te gustaría intentar generar beneficios online de aquí a un futuro próximo.

Espero aportarte estas ideas que pueden hacer que definitivamente decidas lanzarte y dejar de leer por Internet esos casos de éxito de personas que estamos viviendo gracias a esta actividad, y seas directamente tú quien también lo intente.

Tanto si tienes un proyecto ya, como si te estás planteando hacerlo, durante estas 30 páginas descubrirás cuáles son las formas más comunes para generar ingresos con una web y con las que muchas personas, cada vez más, están consiguiendo un sueldo extra cada mes.

Me gustaría ser testigo de tus avances así que cualquier cosa que necesites me puedes encontrar en el blog www.monetizados.com.

¡Que lo disfrutes!

Javier Elices

¿Cómo detectar el método perfecto para monetizar tu blog o web?

Puede que estés en el paso en el que te enfrentas a la tarea de empezar un nuevo proyecto que ya tienes en mente, o sobre el cual estás pensando, para comenzar a tener algún tipo de presencia online.

A lo mejor has leído mucho por Internet, o has estado inscrito en cursos, y has decidido que es el momento de actuar y pasar a la acción.

O quien sabe, a lo mejor ya tienes un proyecto con un buen recorrido pero no has dado aún el paso de que deje de ser algo de ocio a planteártelo como un negocio o algo que te pueda generar unos ingresos.

En cualquiera de estas situaciones, una de las cosas más importantes a definir a la hora de tener un proyecto web (ya empezado o apunto de hacerlo) es **saber qué objetivo vas a querer conseguir** con el mismo.

Es posible que pases de estos temas y simplemente quieras escribir pájaros en el aire a modo de diario para que te lean tus amigos, pero seguramente, si has tenido intereses en descargar este e-book, tengas unos objetivos más ambiciosos para tu web.

Estos objetivos podrían cuadrar con algunos de los siguientes:

- Conseguir que tu proyecto te dé visibilidad y te convierta en un experto en una temática concreta con el fin de poder dar

cursos, ponencias, o similar. El objetivo es **convertirte en la persona de referencia en ese campo**.

- Que sirva de apoyo simplemente a otro proyecto principal con el cual estás generando ese negocio. Eso sería por ejemplo para **conseguir un mejor posicionamiento de tu proyecto principal** en los buscadores referenciándolo desde este secundario.
- Conseguir un beneficio económico con este proyecto que te permita **obtener una fuente de ingresos** extra o incluso convertirla en la principal.

En este e-book nos vamos a centrar en la tercera opción:

Tenemos, o estamos a punto de crear, un proyecto, y queremos pensar en cómo vamos a poder monetizarlo y obtener unos ingresos económicos del mismo.

A la hora de plantearnos esa tarea, vamos a tener que conocer los distintos tipos de monetización con los que podríamos contar.

Cada proyecto es un Mundo y cada Mundo se puede monetizar de una forma distinta.

Mi objetivo entonces con esta guía, será hablarte de estas **distintas formas de monetización web que existen** e intentar ayudarte en la orientación de tu proyecto en concreto hacía alguna de ellas.

Al final del artículo deberías haber visto reflejado tu proyecto en algunos de los métodos expuestos y eso te dará unas ideas para empezar a generar ese beneficio económico que conseguiría que no acabes abandonando tu proyecto por falta de motivación o rentabilidad.

Para ello vamos a definir cada una de esas formas de monetización explicando el tipo de proyectos que tendrían cabida en la misma y con algunos consejos o ideas para detectar si tu proyecto valdría o no para ella, así como cómo podrías trabajar sobre ello.

Sin entretenernos más vamos a entrar en faena. *¿Serás capaz de reconocer tu proyecto en alguno de los distintos puntos? ¡Vamos a verlo!*

1- Monetizar nuestra web con publicidad de Google Adsense.

Si hablamos de monetizar una web, podemos decir que esta forma de hacerlo es la niña bonita de la publicidad en Internet.

Hablamos de Adsense, la publicidad de Google que vemos por una gran mayoría de páginas por las que navegamos.

Pero ¿es el mejor sistema para monetizar nuestro proyecto o incluso sería perjudicial para el mismo?

Vamos a intentar resolver esa duda.

A modo de resumen rápido, mostraré una imagen para que te sitúes y sepas de qué estamos hablando cuando hablamos de publicidad de Adsense:



The screenshot shows the homepage of the blog 'Viajero Curioso'. At the top, there is a navigation menu with links: 'Gestión anuncios', 'Oferta viajes', 'Viajes y destinos', 'Viajes nueva York', and 'Viajes con hotel'. Below the navigation, a large advertisement for 'Ofertas Vacaciones 2x1' is displayed, featuring the text 'Regístrate ya y ahorra hasta un 70% Viajes exclusivos a precios únicos!' and a large right-pointing arrow button. To the right of the main content, there is a sidebar with a section titled '¡PARTICIPA!' containing text about sharing travel experiences and a 'FORMULARIO' link. Below this, there is a 'Popular' section with three article thumbnails and titles: 'Escapada de finde semana en habitación con Jacuzzi!', 'Cena con futuras estrellas de Broadway en el Ellens Stardaust Diner de Nueva York', and 'Los más interesante para...'. At the bottom left, there is a section titled 'ÚLTIMOS ARTÍCULOS DEL BLOG' with a featured article titled 'LA ACTIVIDAD FÍSICA Y LOS NIÑOS EN LA NATURALEZA.' by 'javiEN' dated '23 June, 2015'. The article snippet discusses the fast pace of modern life and its impact on children's leisure time.

Ejemplo de Adsense correspondiente a mi blog de viajes <http://www.viajero-curioso.com>.

Como ves en este ejemplo concreto, debajo del encabezado con la imagen, vemos un bloque de links de texto y justo debajo vemos un bloque que pone "Ofertas Vacaciones 2x1".

Tanto uno como otro pertenecen a Google AdSense y como administrador de la web estoy generando dinero cada vez que alguien pulsa sobre alguno de esos elementos. Es lo que se llama una forma de monetización de "Pago por Clic".

La ventaja de esta publicidad es que es contextual. Esto quiere decir que los anuncios que muestran son relacionados con el contenido de la página, o con algo de interés del lector.

Eso puede hacer que los anuncios sean atractivos para el lector y acabe pulsando en ellos, dejando un beneficio al webmaster.

¿Qué tipo de proyectos son buenos para AdSense?

Como he insinuado al principio de este apartado, no siempre AdSense será el mejor método para monetizar nuestro blog. Incluso a veces podría ser perjudicial para nuestros beneficios.

Un proyecto que sea bueno para AdSense tendría que cubrir estas cualidades:

- **Que sea sobre una temática que haya muchos anunciantes.** Este sistema de publicidad funciona mediante puja. El anunciante que aparece es el que más ha pagado por estar ahí, por tanto cuantos más anunciantes hayan "peleando", más tendrán que pagar por ganar la puja. Esto te dejará más beneficio a ti.
- **Que los anuncios que aparezcan sean llamativos e inciten al clic.** Esto lo puedes comprobar entrando en otras webs de la misma temática y observando los anuncios que se muestran.
- *Un consejo sobre este punto es que abras un navegador y limpies las cookies antes de hacer este ejercicio. De lo contrario, te podrán aparecer anuncios basados en tus intereses según tu navegación previa por otras páginas, y no tanto por la temática de la web en cuestión.*

- **Que el coste por clic sea alto.** Esto va relacionado con el primer punto. Si tienes una web cuya temática se está pagando a 1 céntimo el clic, la cantidad de visitas que necesitarás para hacer esa web rentable será de una burrada . Por tanto en este caso tu proyecto no cuadraría con esta forma de monetizar. Pero *¿y si es de 1 euro por clic?*

Mucha gente añadiría un cuarto punto en el que digan que necesitas tener muchísimas visitas. Según mi experiencia no creo tanto en eso si tu sitio cumple con los tres puntos anteriores.

De nada te sirve tener 10.000 visitas al día si te pagan a 1 céntimo el click. En cambio si te pagan a 1 euro, con 300 o 400 podrías incluso estar generando un dinero extra atractivo cada mes.

Truco para saber si mi temática podría cuadrar con Adsense

En este punto nos vamos a centrar en las 3 características nombradas. Por tanto, vamos a ver un ejemplo en el que el coste por clic sea alto, que haya muchos anunciantes, y que los anuncios sean atractivos.

Obviamente, te mostraré claramente cómo lo puedes comprobar.

Para ello usaremos la herramienta [Keyword Planner de Google](#).

Necesitarás tener una cuenta de Google Adwords, pero conseguir esto es tan sencillo como el hacerse una cuenta de correo. Por eso no me voy a meter a explicarlo.

Una vez dentro elegiremos la opción:

Encontrar palabras clave nuevas

▼ Buscar palabras clave nuevas mediante una frase, sitio web o categoría

y pondremos una palabra que tenga que ver con la temática de nuestra web.

En este caso voy a usar la temática de viajes escribiendo la palabra "ofertas de viajes".

Nos saldrían un montón de palabras con el número de búsquedas que tienen y el coste por cada clic en los anuncios. He seleccionado algunas de ellas a modo de ejemplo:

Palabra clave (por relevancia)		Promedio de búsquedas mensuales [?]	Competencia [?]	Puja sugerida [?]
ofertas de viajes ultima hora	↗	1.000	Alta	0,83 €
viajes ofertas ultima hora	↗	480	Alta	0,54 €
oferta viaje ultima hora	↗	390	Alta	0,78 €
ofertas de viaje ultima hora	↗	260	Alta	0,75 €
ultimas ofertas viajes	↗	110	Alta	0,92 €
ofertas de viajes al caribe 2x1	↗	20	Alta	0,94 €
ofertas en viajes 2x1	↗	30	Alta	0,90 €
ofertas viajes caribe 2x1	↗	30	Alta	0,94 €
viajes a tenerife ofertas	↗	110	Alta	1,53 €
oferta viaje tenerife	↗	90	Alta	1,02 €
ofertas viaje tenerife	↗	50	Alta	1,06 €
oferta viajes tenerife	↗	50	Alta	1,01 €

Podemos ver palabras concretas para las cuales el precio que se paga por click no está nada mal. Vamos desde unos 54 céntimos de euro a incluso 1.53 euros.

He de aclarar que ese precio sería el que pagaría, aproximadamente, un anunciante para pujar por esas palabras, por tanto lo que te llegaría a ti como webmaster sería una parte alta de ello.

Vemos que la competencia es Alta y por tanto sería complicado posicionarnos para esas palabras porque habría competencia, pero ...

siempre hay hueco en esta temática para hacer algo muy específico de un lugar concreto y aprovecharse del buen coste por clic.

Te explico con todo detalle cómo aprovechar oportunidades con páginas web de viajes a pesar de que sea una temática muy competida, en [este artículo](#).

¿Hasta cuánto podemos llegar a cobrar por un click en Adsense?

Hago un paréntesis para que veas hasta dónde podríamos llegar con esto. Te voy a mostrar el ejemplo de una palabra clave:

Palabra clave (por relevancia)	Promedio de búsquedas mensuales ?	Competencia ?	Puja sugerida ?	Porcentaje de impresiones del anuncio ?	Añadir al plan
cerrajero urgente madrid	140	Alta	61,79 €	-	»
cerrajeros urgencia madrid	20	Alta	53,99 €	-	»
cerrajeros madrid chamberi	20	Alta	42,70 €	-	»

¿Qué te parece lo que se paga por cada clic? Obviamente son palabras muy competidas pero nos puede dar un ejemplo de una temática que sería muy rentable para Adsense si se consiguiera posicionarse en Google u obtener visitas por otro medio.

Si esto encima lo llevamos a otro idioma como el inglés, el coste por clic de ciertas temáticas podría ser incluso más alto.

Volviendo a los viajes... He elegido esa temática porque creo que se ajusta muy bien a los 3 puntos de los que hablaba arriba:

- Hay una competencia feroz entre los anunciantes, por lo que nos asegura un buen pago por clic.
- Los anuncios que aparecen son llamativos. Si entras en un artículo sobre Nueva York, es posible que te salga un anuncio de “Vuelo a Nueva York por 200 euros”. Si estás buscando información para tu viaje ¿no pulsarías?
- Ya hemos visto que el coste por click es alto.

Truco para ganar más dinero con Adsense.

Una opción que puedes hacer, es visitar webs de temáticas similares a la tuya y ver qué anuncios de Adsense se están mostrando.

Después de visitar varias de ellas, es posible que detectes muchos anuncios concretos que aparecen frecuentemente. Eso quiere decir que ese anunciante está en plena campaña publicitaria invirtiendo dinero en Adsense (o Adwords que es la parte del anunciante).

Es tu momento para escribir artículos que tengan que ver con ese anuncio para que aparezcan en tu web (si no lo están haciendo ya). Eso te asegurará un buen pago por clic.

También puedes jugar con los títulos de artículos que ya tengas y que estén cerca de los bloques de anuncios, para intentar que Google lo asocie con ese anuncio en concreto. Para ello puedes jugar con las páginas que más tráfico están recibiendo ya en tu blog para realizar ese experimento.

Esto se podría conseguir mediante filtrado de anuncios dentro de la cuenta de Adsense, pero eso ya daría para un artículo completo.

Como un resumen muy general sobre monetizar una web con AdSense, podríamos decir que está indicado para proyectos que consiguen un gran número de visitas. Si realmente quieres conseguir unos ingresos aceptables, o estás consiguiendo visitas para una web de una temática con un clic muy alto (cosa que puede llegar a ser muy complicada), o estás consiguiendo un volumen muy grande de visitas que haga que el porcentaje de ellas que hace clic, sea también bastante.

Siguiendo estos datos y recomendaciones, *¿crees que tu temática sería apta para AdSense?* Puedes hacer el mismo ejercicio de las palabras clave para comprobarlo.

2- Monetizar mediante Sistemas de Afiliación.

Para ponernos todos en el mismo nivel, te diré que los Sistemas de Afiliación es cuando hablas de un determinado producto/servicio y si alguien lo acaba comprando/contratando, te llevas una comisión.

La mayoría de webs que hacen reviews sobre productos usan este tipo de monetización.

La ventaja de este tipo de webs es que no necesitan tener mucho tráfico, ya que las comisiones pueden ser mucho más altas por cada acción (cada compra o cada contratación de servicio) que por cada click de AdSense.

Eso hace que el sentido que se le da a una web que se quiere monetizar con AdSense o con Afiliación, sea totalmente distinto.

Piensa si el camino que quieres tomar con tu web, o el que ya tiene, es el de recomendar ciertos productos o servicios. Estos podrían ser desde recomendar herramientas para SEO, recomendar distintos tipos de cámaras de fotos, o un sinfín de temáticas.

Lo que vas a tener que hacer, por tanto, es encontrar productos que podrías recomendar, y el dueño de esos productos te facilitará un enlace especial, llamado "enlace de afiliado" para que si alguien realiza una compra del producto, este sepa que viene de tu parte y así te podrá acreditar una comisión.

Si tu web va en ese sentido, seguramente te interese trabajar para orientarla hacia la afiliación, ya que las comisiones serán mucho más altas.

¿Cómo puedo empezar a usar los sistemas de afiliados?

No voy a extenderme en este punto porque requerirían un artículo completo (en un email próximo te daré la oportunidad de meterte mucho más de lleno en esta maravilla de sistema) pero diré que las formas más extendidas de usar los sistemas de afiliados son las siguientes:

- **De una forma directa con el anunciante** en concreto. Esto será cuando lo que vayas a promocionar te de la opción directa de trabajar con ellos como afiliado. En ese caso seguramente verás un enlace en alguna parte de su página que diga "Afiliados", o parecido, donde te

darán las instrucciones necesarias para comenzar. Lo que vas a necesitar son esos “enlaces de afiliado” que te darán para que puedas recomendar sus productos y generar una comisión.

- **A través de una plataforma de afiliación.** Plataformas como Webgains, Affilinet, Tradedoubler, Zanox, [public-ideas](#), y un largo etcétera, te ofrecen multitud de anunciantes que podrás recomendar en tu web y por lo que ganarás una comisión. A través de su sistema podrás empezar a obtener los medios para recomendar esos proyectos o servicios de los anunciantes con los que tienen acuerdo.

Truco para conseguir que una web sea rentable por afiliación.

Si queremos recomendar un proyecto o servicio, muchas veces se podrá pensar que lo mejor es escribir un artículo en el que mandes al lector directamente a la página del anunciante para que compre ahí el producto.

Si hiciéramos eso, estaríamos poniendo todo el trabajo de conseguir que ese lector compre el producto, en manos de la web del anunciante. Si esta no es muy buena, dará igual lo optimizada que esté nuestra web, porque no acabará comprando y dejándonos una comisión.

En cambio, lo que tenemos que hacer es ofrecerle toda la información en nuestro artículo en el que recomendamos el producto ¿Por qué? Porque así cuando vaya a la web del anunciante ya habrá decidido si lo quiere o no, y solo tendrá que realizar el proceso de compra.

Para ello vamos a intentar que nuestros artículos tengan estos elementos:

- Descripción completa del producto/servicio.
- Vídeos sobre su uso.
- Testimonios de gente que lo haya usado o tuyos propios.
- Preguntas y respuestas que pudiera tener cualquier persona que busque ese producto.
- Al final, una llamada a la acción mediante un botón o algo llamativo que le invite a ir a la siguiente web para ver el precio y proceder a su compra (ahí le mandarías al anunciante).

Las webs orientadas a afiliación buscan visitas que están ya pensando en comprar un producto, no en buscar simple información.

Eso se puede conseguir o "forzar" escribiendo artículos con las palabras "comprar ...", "el mejor precio para ...", "oferta para..." , ya que indican que el visitante está en la fase de querer comprar ese producto y necesita el último empujón, en forma de buena información, para acabar comprándolo.

¿Es más rentable los Sistema de Afiliación que Adsense?

La respuesta es depende, por lo que comentaba de que cada tipo de proyecto es un Mundo.

Si por ejemplo hablas de máquinas de cortar el césped:

- Si usamos Adsense, nos pagarían en torno a:

Palabra clave (por relevancia)	Promedio de búsquedas mensuales	Competencia	Puja sugerida
cortacesped	6.600	Alta	0,27 €

- Si buscamos para obtener comisión una comisión por afiliación de un 5% al 10%, buscamos un precio como ejemplo:



Hyundai - Cortacésped Rotatoria
de Hyundai
EUR 197,81 + EUR 30,00 de envío
Sólo hay 1 en stock. **Cómpralo cuanto antes.**

y vemos que nos dejaría entre 10 y 19 euros cada venta.

Observando tu web verás si te sale más rentable orientarla a conseguir vender esas máquinas, y ganar 10-19 euros por comisión, o ganar unos 20 céntimos por cada clic, perdiendo la posibilidad de que acabe comprando la máquina (ya que el anuncio de AdSense le mandaría a otra página).

En cambio en la temática de viajes, será más complicado conseguir que una persona reserve un viaje desde tu web (o recomendado por tu web mediante afiliación) ya que para ello seguramente vaya directamente a los portales ya de sobra conocidos por todos, pero en cambio sí que es muy probable que acabe pulsando uno de los llamativos anuncios que podrían aparecer.

¿Crees que tu web pertenece a este tipo que ofrece información de productos que se pueden comprar luego en otro lado en donde mandes a tus visitas?

3 - Generar beneficio vendiendo tus propios infoproductos.

Los infoproductos se están convirtiendo en una de las mejores formas de monetización últimamente.

Estos te permiten obtener ganancias de forma pasiva (es decir, mientras duermes o no estás delante del ordenador) gracias a los sistemas automáticos que puedes usar para venderlos.

Los infoproductos están compuestos de manuales escritos, o incluso cursos completos con otro tipo de materiales como contenido en formato vídeo.

La diferencia de la publicidad contextual tipo AdSense, o incluso los sistemas de afiliados, es que en este caso prácticamente el importe íntegro de la venta va para ti, y no tienes que jugar con porcentajes (a no ser que alguien esté recomendando tu producto a través de tu propio sistema de afiliados). Eso te permite tener ingresos mucho mayores.

¿Cómo sé yo si mi web es apta para ofrecer infoproductos en ella?

Una forma de averiguar si estás en un buen momento para crear tus propios infoproductos y ofrecerlos en tu web, es si tu situación responde a alguna de las siguientes:

- Ves que constantemente te llegan emails de tus lectores preguntándote información sobre algún tema concreto en tu web.
- Llevas un tiempo que la gente está enlazando tus artículos desde sus webs cuando hablan de tu misma temática.
- Te han ofrecido participaciones en eventos para que compartas tus experiencias sobre el tema que dominas.
- Compruebas que buscando información sobre lo que escribes, en formato de curso, hay muy poco o incluso nada.

Si estás en alguno de esos puntos, o algo similar, seguramente sea el momento de plantearte crear tus propios infoproductos.

Truco para sacar el máximo beneficio con la venta de infoproductos

A la hora de vender un infoproducto que has creado, para obtener beneficios con su venta, es importante que este sea de gran calidad.

Pero eso no es lo más importante, sino algo secundario, ya que si nadie llega a comprarlo, nadie podrá comprobar realmente la calidad del mismo.

Por tanto, la parte más importante de obtener ganancias a través de un infoproducto, será el de la promoción del mismo.

Para ello tendrás que:

- Realizar una buena campaña antes de su lanzamiento generando expectativas sobre el producto que vas a vender. Crea una buena landing anunciando el curso y empieza captar emails a través de ella de personas que pudieran estar interesadas. A ellas les ofrecerás luego un precio especial en la fase pre-venta. Para llevar tráfico a la misma te podrías apoyar en sistemas como Facebook Ads, donde invirtiendo un poco de dinero podrías conseguir muchos posibles clientes potenciales que estarían interesados en comprar tu curso.
- Crear tu propio sistema de afiliados para que recomienden tu curso. Si quieres que la promoción del curso funcione realmente, contacta con personas que estén en esa misma temática y ofréceles una comisión por cada venta que generen a través de sus blogs. Eso podría darte un impulso impresionante.

Crear una membresía de pago en tu web.

El método de los infoproductos puede ir ligado totalmente con crear una zona privada en tu web con contenido exclusivo a la que solo puedan acceder las personas que paguen por ello.

De esa forma te puedes montar un sistema de ganancias recurrentes, en forma de cuota mensual, que tendrán que pagar las personas que quieran tener acceso.

Obviamente te tendrás que encargar de que sea realmente bueno el contenido que ofreces dentro.

Visto ya en qué consiste el tema de crear tus infoproductos, ¿crees que estás en el momento de hacerlo y que funcione con tu web?

4 - Aumenta tus beneficios con Dropshipping

La técnica del dropshipping es una gran desconocida aunque mucha gente haya oído hablar de ella.

A modo de resumen diré que se trata de crear una tienda online en la cual los productos no los tengas tú. Cuando recibas una petición de compra de alguno de los productos, será otro vendedor el que la reciba y lo entregue por tí (aunque hay formas distintas de hacerlo como veremos después).

En este caso realmente de lo que se trata es de poder posicionar una página, o enviar tráfico a ella mediante el medio que quieras, y monetizar por la venta de esos productos sin la necesidad de tener tu propio stock.

Podríamos decir que el dropshipping es un paso adelante a obtener beneficios mediante los sistemas de afiliados recomendando productos.

En este caso de la afiliación estás recomendando un producto y cuando vayan a querer comprarlo les mandarás a la página del anunciante.

En el caso del dropshipping recomendarás un producto, pero cuando quieran comprarlo, les mandarás a la propia tienda dentro de tu propia página.

La única diferencia con una tienda normal es que la entrega de ese producto no la harás tú sino un proveedor.

¿Cómo sé yo que me puede interesar el Dropshipping?

En el caso de sistemas de afiliados, las comisiones pueden variar, pero la mayoría de las veces tendrás intermediarios entre el producto final y tú, como sería el caso de las plataformas de afiliación que te ofrecen los anunciantes que puedes recomendar.

En el caso del dropshipping te vas a quitar ese intermediario de en medio y será una relación entre tú y el vendedor que entregará el producto.

Como todo en esta vida, si te quitas intermediarios de en medio, evitarás que parte de las ganancias se queden por el camino.

Por poner un ejemplo, si en afiliados puedes ganar unas comisiones de entre el 5% y el 15%, a lo mejor con dropshipping podrías llegar incluso al 30 o 40%.

Pero claro, como todo en esta vida, no es tan bonito como parece.

Funcionar con dropshipping es más complicado que hacerlo con afiliados ya que necesitarás:

- Conseguir un contacto directo con un vendedor de ese producto que esté interesado en la colaboración.
- Construir tu propia tienda online donde mostrar y vender ese producto (aunque luego la petición no te llegara a ti).
- Según la modalidad que elijas entre las que veremos después, es posible que también tengas que gestionar el tema de los pagos tú mismo en vez de tener una empresa que lo haga por ti como las plataformas de afiliación.

Aún así, si dispones de los medios para estos puntos, puede ser muy rentable.

¿Qué formas tengo de gestionar el dropshipping?

Como he comentado tendrás que crear tu propia tienda online, pero dentro de esto tienes varias opciones en cuanto al pago del producto.

Para ello podrías gestionarlo de la siguientes formas, entre otras:

- Tú recibes la petición de la compra del producto y recibes el pago a través de la pasarela de pagos que pongas en tu tienda online. Después enviarás parte de ese pago (según las comisiones que pactéis) al vendedor, así como las órdenes para enviar el producto al comprador.
- La petición de compra la recibe directamente el vendedor final, así como el pago del producto. En este caso tú tendrás control sobre las ventas (porque se han hecho desde tu tienda online) pero no te encargarás de nada más. El pago lo recibirás según la comisión pactada una vez al mes sumando todas las ventas que hayas hecho, por ejemplo.

Truco para reventarlo con el Dropshipping.

Una de las veces en las que es muy interesante, o casi obligatorio, usar el dropshipping, es cuando quieres obtener ganancias recomendando un producto que no lo venden en muchos sitios y sobre el que no hay mucha información.

Eso puede pasar con algún tipo de producto que acabe de desembarcar en tu país por ejemplo.

Lo bueno de esto es que seguramente sobre ese producto no habrá prácticamente información en Internet. Ahí tienes una oportunidad de oro:

- Crea una web sobre ese producto y posicónala en Google. Como no hay casi información sobre ello, te podría ser muy fácil aparecer arriba de los resultados del buscador escribiendo unos cuantos artículos de calidad sobre el producto en cuestión.
- Una vez que esté posicionada habla con las pocas tiendas que lo vendan, las cuales seguramente no estén tan posicionadas en Internet como tú ya que te has dedicado de lleno a ello.

Ese será el momento en el que el vendedor verá muy rentable una relación contigo ya que tú eres el que recibes las visitas de las personas buscando información sobre ese producto.

De esa forma no tendrá problema en hacer un acuerdo de colaboración contigo.

Aunque este método sea un poco más complicado, ¿Ves que hay alguna opción con tu web de pasar de afiliación a dropshipping? o ¿crees que podría ser un método para empezar a monetizar tu web con información de productos que no están muy extendidos?

5 -Venta de Leads en tu página como sistema de monetización.

Esta es una técnica que tampoco está muy extendida pero que podría salirte muy rentable.

Situémonos...

En el tema de afiliados, muchas empresas te pagarán una comisión simplemente porque les mandes posibles clientes.

Por poner un ejemplo, Vodafone te podría pagar por cada persona que rellene el formulario para que le contacten desde su web para recibir información sobre el ADSL.

Al final no están ganando un cliente seguro, sino un posible cliente ya que tendrán que contactar con él y "convencerle" para que contrate el servicio.

Eso sería lo que llamaríamos un lead: *Un posible cliente para tu negocio.*

Esto que ofrecen las grandes marcas, también lo podríamos hacer nosotros en nuestra web.

¿Cómo generar un negocio con la venta de Leads?

Imagínate que consigues posicionar una página sobre "reparación de ordenadores en Murcia".

Cada vez que alguien busque esa información podría acabar en tu página.

Ahí podrías ofrecer la información que fuera sobre el tema (necesaria para posicionar la página) y decir que escriban su nombre e email en un formulario para ponerte en contacto con él y solucionar su problema. Esto podría ser extensible también al número de teléfono.

Pues bien, ese dato de nombre e email (incluso teléfono) que estás obteniendo, se lo podrías vender a una empresa que repare ordenadores en Murcia para que se ponga en contacto con él (o a varias).

La empresa estaría ganando un posible cliente y tú un dinero. Piensa que le estás haciendo todo el trabajo de promoción a esa empresa y consiguiéndole clientes (o posibles clientes) que luego le generarán un beneficio.

Truco para que te funcione la venta de Leads

La idea es posicionar una página sobre una temática para conseguir clientes para la misma o poder ofrecérselos a empresas.

La forma de conseguirlo puede ser yendo a por un mercado muy especializado y con no mucha competencia. O con competencia pero no para esa especialización tan completa.

Por ejemplo si tú montas una web para conseguir personas que necesiten fumigadores, podría haber muchas webs que hablen sobre ello, pero no webs completas que hablen sobre "*fumigadores en Cuenca*".

A lo mejor es un nicho muy pequeño pero estoy seguro que si haces una web completa sobre eso tan específico, conseguirás posicionarla en Google fácil y cualquier persona que necesite ese servicio, te encontraría a ti. La razón es que serías de las únicas que mucho contenido acerca de ese nicho tan concreto.

Una vez que eso estuviera funcionando, podrías extender el mismo modelo que has conseguido para Cuenca con otras ciudades hasta ir aumentando el rango y el número de visitas/leads que podrías conseguir.

¿Crees que tu web podría estar preparada para conseguir leads para otras empresas? o ¿se te ocurren posibilidades para crear una desde cero siguiendo este modelo?

Llegados a este punto, ya hemos tratado 5 formas distintas con la que podremos monetizar nuestros proyectos web.

Lo bueno es que no nos tenemos que ceñir a una en concreto sino que podemos combinar varias para aumentar nuestras posibilidades de conseguir beneficios.

Te podrás dar cuenta que realmente las formas de monetizar un proyecto son muchas. Al final estas son algunas de las herramientas para conseguirlo, pero el único límite está en lo que se le pueda ocurrir a tu imaginación.

Espero que este mini-ebook te haya hecho pensar un poco sobre tus proyectos y te decidas a intentar monetizarlos. O en caso de que no tengas aún ninguno, te hayan ido surgiendo posibles ideas sobre qué podrías empezar a montar.

Sea cual sea el caso, te deseo mucha suerte con tus proyectos.

Para cualquier duda, consulta, o lo que necesites, me puedes encontrar en el blog

www.monetizados.com

Desde ahí tendrás acceso a todas las redes sociales en las que estoy presente por si quieres que conversemos por ahí.

Me gustará saber si vas teniendo avances y si te lanzas de lleno a esta aventura que te hará vivir momentos emocionantes.

¡Estamos en contacto!

Un abrazo y Hasta pronto ☺

Javier Elices