

GLOSARIO

TERMINOLOGÍA

Marketing de Resultados



ACADEMIABIZ



Hi! A!



¡GRACIAS POR DESCARGAR ESTE **E-BOOK**!



Este glosario está dedicado a quienes inician en el mundo del marketing de afiliados, y para quienes aún no entendemos **TODOS** los términos empleados en este negocio.

Seguramente te preguntarás ¿Qué es CPA, Lead, PPV, PPC, enlace de afiliado, redes de oferta? Y cuánto más!

Al iniciar en esta industria generalmente desconocemos esta terminología, así que aquí encontrarás un glosario de los términos más frecuentes en esta industria.

La mayoría de los términos se encuentran en inglés, los cuales debemos de ir aprendiendo para poder desenvolvernos cada vez mejor en nuestro trabajo.

Tenlo a mano siempre para consultar. Esperamos te sea de gran utilidad.



Esteban Giraldo

CO
DD
IZ
NE
V
Z
E
I
B



TÉRMINOS

AFILIADO - AFFILIATE

Son aquellas personas interesadas en promover productos de terceros y recibir comisiones por cada venta realizada del producto promocionado.

ANUNCIANTE

Empresa que propone un programa de afiliación para poder vender un determinado tipo de producto, a través de los portales que tienen afiliados. Los Anunciantes



buscan llamar la atención de la mayor cantidad posible de futuros Afiliados de calidad, con el fin de potenciar al máximo la venta de sus productos y servicios. Los Anunciantes deben proponer a sus Afiliados una comisión o métodos de remuneración lo suficientemente atractivos para que éstos no “llamen a la puerta” de la competencia.

CHECKOUT - CHECKOUT PAGE

Es la página (o páginas) en la que el cliente realiza su compra. ¿Sabes cuando haces una compra por Internet y tienes que rellenar tus datos, incluyendo el número de tu tarjeta de crédito? ¡Es esa!

COMPRA DE TRÁFICO (MEDIA BUYING)

Cuando se compra anuncios para llevar visitantes a un determinado canal, puede ser un sitio o blog, por ejemplo. Muchos de los marketers en esta industria somos media buyers, estamos comprando tráfico por diferentes lados para hacer llegar nuestra publicidad de una forma más masiva y así poder obtener mayores beneficios.



FUENTES DE TRÁFICO (TRAFFIC SOURCE)

Como les explique, hay diferentes tipos de fuentes de tráfico. Aún dentro de un tipo de fuente de tráfico, existen diferentes empresas que nos permiten comprar publicidad con ellos para que nuestros anuncios sean mostrados en la web. Por ejemplo, si hacemos publicidad SEM (Motores de Búsqueda) podríamos ir a Google o a Bing para realizar nuestras publicidades, ambas son de Tráfico tipo SEM, pero funcionan de manera independiente.

COMISIÓN O PAYOUT

Es la remuneración que los anunciantes ofrecen a los afiliados por completar acciones (compra de productos/-servicios, registro en una web, etc.). Esta comisión puede definirse como importe fijo por acción o un porcentaje sobre el valor de la misma.



AFLIADO

Son aquellas personas interesadas en promover productos de terceros y recibir comisiones por cada venta realizada del producto promocionado.

CONVERSIÓN

Conocida igualmente como transacción, hace referencia al momento en el que el usuario realiza una acción: registro, compra, etc. Al realizar esta acción nosotros generamos una comisión. Cuantas más conversiones consigamos como afiliados, mayores serán nuestros beneficios.

CPA (COST PER ACTION, COSTE POR ACCIÓN/ADQUISICIÓN)

Es la remuneración más tradicional en un programa de afiliados. El anunciante ofrece una comisión fija, o un porcentaje sobre el valor del producto/servicio, por cada venta generada a través de una página web de afiliado. También el negocio de marketing de afiliados es conocido por estas siglas.

CPC - PPC (COST PER CLICK - COSTO POR CLICK)

Es lo que nosotros, como afiliados, estamos pagando por cada click que hagan en nuestro anuncio. Cada fuente de tráfico tiene su modelo de venta de los espacios publicitarios, este es uno de ellos.



CPM (*COST PER MILLE, COSTO POR MIL IMPRESIONES*)

Es otro modelo que usan las fuentes de tráfico para vender sus espacios publicitarios. En este caso, te cobrarán cierto valor por cada vez que tu anuncio acumule 1000 impresiones.

CAP

Es el término que se usa cuando te dan un "límite" de conversiones para una oferta. Es muy común ver en una oferta que te dan, por ejemplo, 50 Leads diarios, esto quiere decir que no puedes superar más de 50 conversiones en un día para esa oferta. También hay ofertas que te establecen un CAP total. Entonces solo puedes hacer las conversiones que ellos te dicen para esa oferta. A todo esto se le llama "CAP".

LEAD

Es comúnmente usado cuando alguna persona necesita registros, o recopilar alguna información de los usuarios. Por ejemplo, registrarse al boletín de noticias, registrarse a alguna página de citas, registrarse para jugar algún juego online. A estos registros se les llaman Leads.



CPL (*COST PER LEAD, COSTE POR LEAD/REGISTRO*)

Este término indica la comisión fija que un afiliado recibe del anunciante por cada lead/registro generado por un usuario (por ejemplo, la suscripción a una web). En otras palabras, es lo que nos pagarán por cada vez que logramos que un usuario realice alguno de estos registros.

SOI (*SINGLE OPT-IN*)

En las ofertas CPL, las SOI (Single Opt-In) son las que no requieren de verificación por email, por tanto son más fáciles de convertir en comparación con las DOI.

DOI (*DOUBLE OPT-IN*)

En las ofertas CPL, las DOI (Double Opt-In) son las que requieren de verificación por email, por tanto son más difíciles de convertir en comparación con las SOI.



*Es la remuneración
más tradicional en
un programa de
afiliados.*

CPA

(Coste por acción/adquisición)



CPI (COST PER INSTALLATION, COSTO POR INSTALACIÓN)

Son las ofertas que convierten con la instalación de un aplicación, ya sea para Windows, Mac OS, o android o iOS.

CTR (CLICK THROUGH RATE/PROPORCIÓN DE CLICKS)

Frecuencia con la que los usuarios que visualicen los anuncios (o también llamados creativos) nuestros, terminan pulsando en ella. Se calcula dividiendo el número de clicks por el número de impresiones y se expresa en porcentaje. Cuanto mayor sea el CTR, mayor será el rendimiento de tus anuncios, y por ende, de tu campaña. En modo de ejemplo, si tienes un anuncio que se mostró 100 veces, y 3 personas le hicieron click a tu anuncio, entonces tu $CTR = 3/100$, es decir 0.03, pero al expresarlo en porcentaje, es = 3%

CR (CONVERSION RATE/TASA DE CONVERSIÓN)

Representa el porcentaje de visitas (usuarios) que inicialmente convierten. Se calcula dividiendo el número de la acción deseada (por ejemplo, ventas) por el número de clicks. Miremos otro ejemplo: Si 100 personas entraron



a tu anuncio y vieron la oferta, pero solo 1 de estas realizó la compra, entonces tu $CR = 1/100$, es decir 0.01, pero al expresarlo en porcentaje, es = 1%

PPV (PAY PER VIEW, PAGO POR VISTA)

Se le denomina a las visitas que se obtienen cuando nuestros anuncios, landings, ofertas son puestas a la vista de los usuarios, son las visitas PopUp, Popunder y redirecciones.

COD (CASH ON DELIVERY)

Las ofertas tipo COD, son aquellas ofertas donde el usuario debe de dejar algún número de contacto si está interesado en el producto, y un call center (a cargo del dueño del producto) se encargará de concretar la venta. Nosotros recibiremos la comisión una vez se haya concretado la venta vía telefónica.



OFERTAS TRIAL

Son ofertas donde el usuario realiza una compra por un valor bajo, o solo paga el envío, y a nosotros nos llega una comisión de un valor mucho más alto. Algo así como, "Paga 5 USD por el envío de x producto" y a nosotros nos llegará una comisión de 30 USD. Por ejemplo, te preguntarán: - Por qué alguien haría eso? Por lo general, los anunciantes realizan este tipo de ofertas para poder generar una gran base de datos, que luego les venderán de forma directa.

ENLACE/LINK DE AFILIADO

Es un enlace único que te identifica para que las redes de ofertas sepan de cuál afiliado provino la venta de un producto.





ENLACE DE AFILIADO

*Es un enlace único que te identifica
para que las redes de ofertas sepan
de cuál afiliado provino la venta
de un producto.*

PREVIEW LINK/URL FIJA

Muchas veces en nuestras conversaciones con las redes de afiliados nos pasarán un preview Link. Este es una URL fija, esto quiere decir que si ingresamos vamos a poder ver cuál es la página web de la oferta final, pero este no será el Link de Afiliado ¡Son diferentes! Uno es para ver la oferta y el otro para armar nuestras campañas y enviarle tráfico.

REDES DE OFERTAS (AFFILIATE NETWORKS)

Son las empresas que nos proveen de múltiples ofertas para que podamos promocionar y así generar comisiones. Estas se dedican a conseguir diferentes tipos de ofertas para nosotros los afiliados. En otras palabras, son el puente que tenemos para poder promocionar ofertas, que de otra manera, nunca podríamos acceder a ellas.

EPC - EARNING PER CLICK

Es un parámetro que se usa para medir cuánto dinero estamos ganando por cada click que estamos recibiendo. Por ejemplo, en 100 clicks, hemos generado 10 USD. Lo



que significa que mi $EPC = 10/100$, Es decir que tengo un $EPC = 0.1$ USD por click. Es uno de los datos más importantes que tenemos que medir, pues este número nos permite saber si estamos pagando más o mucho menos de lo que estamos ganando, de esta manera sabremos si reducimos nuestra puja o bid, o la aumentamos.

PUJA - BID

La puja o el bid, es lo que estamos dispuestos a pagar por cada click o por cada vez que se muestre nuestro anuncio. Por ejemplo, en Google, al realizar una campaña, vamos a configurar el bid, este va a determinar la posición en la que estará tu anuncio respecto a tus competidores. Cada vez que busques en google algo, y te aparezca algún anuncio, el que está de primero, es porque su puja - bid es más alto que sus competidores.

ROI - (RETURN OF INVESTMENT/RETORNO DE LA INVERSIÓN)

Es el dato final más importante, es el que al final de cada día nos dirá si ganamos o perdemos dinero. El ROI se calcula de la siguiente manera (aunque generalmente los



trackers lo hacen de manera automática): $ROI = (Ganancia - Gasto) / Gasto$. Ejemplo, en nuestro día ganamos 130 USD y gastamos 100 USD en publicidad, entonces nuestro ROI al final del día será: $ROI = (130 - 100) / 100$; $ROI = 30\%$. Es decir, tuvimos una ganancia de un 30% al final del día.

LANDING PAGE (PÁGINA DE ATERRIZAJE)

Es la página a donde llega el usuario luego de hacer click a uno de nuestros anuncios. El objetivo de esta página es lograr persuadir al usuario para que vaya a ver la oferta final y así poder realizar la compra. Por ejemplo, yo estoy promocionando una oferta sobre un curso para bajar de peso, entonces, creo una landing page que habla de la importancia de tener un peso ideal, calidad de vida, salud, para así lograr que el usuario vaya y vea la oferta final, que es el curso para bajar de peso.





REDES DE OFERTAS

...Las empresas que nos proveen de múltiples ofertas para que podamos promocionar y así generar comisiones.

TRACKER

Es el software o sistema que se usa para configurar, analizar, modificar y optimizar las campañas en el marketing de afiliados. Básicamente sin esta herramienta es imposible tener éxito en esta industria, pues nos permite hacerle un seguimiento total de todo nuestro tráfico alrededor de la web, y sabemos que los datos recopilados de cada campaña es oro.

DOMINIO

Un dominio es el nombre único y exclusivo que se le da a un sitio web en Internet para que cualquiera pueda visitarlo. Por ejemplo www.forobiz.com es el dominio de nuestro foro.

COPYWRITE - COPYWRITING

El arte de persuadir a un usuario a través de las palabras. El objetivo de un copywriter siempre será inducir al visitante a realizar la acción que lo lleve a una conversión. En esta industria esto es algo muy importante. Constantemente debemos de estar probando diferentes formas de llevar a nuestro usuario a que tome la decisión de realizar la compra.



COOKIE

Se trata de un archivo, que se almacena en el ordenador del usuario. Una de las informaciones que contiene una cookie es la página web del afiliado que se visitó justo antes de hacer click en el anuncio. Esto es importante, pues puede pasar que algún usuario hizo click en nuestro anuncio, pero no realiza la compra en el momento, sino que quiere realizar la compra unos días después. Si el usuario ingresa de nuevo a la semana a la página para realizar la compra, nuestra cookie estará guardada, por lo cual, recibiremos nuestra comisión. La cookie por lo general se almacena por un lapso de hasta 30 días.

LAST COOKIE WINS

Este término se refiere a que la comisión de una acción se asignará a la última cookie almacenada en el ordenador del usuario y, por tanto, al afiliado con el que el usuario ha interactuado en último lugar. Tomemos el ejemplo anterior; si la persona una semana después no ingresa directamente a la página a realizar la compra, sino que le aparece algún otro anuncio de otro afiliado en otra parte, e ingresa por el anuncio, la comisión será para el último afiliado que llevó a la persona a tomar la acción de comprar, o sea que en este caso, la comisión ya no sería nuestra.



TRACKING

El Tracking es el seguimiento o rastreo de la navegación de un usuario, que se hace por medio del tracker.

E-BOOK

Término que significa “electronic book”, traducido al español como libro electrónico. El lector recibe este tipo de libro de forma digital, bastando tener un dispositivo electrónico (móvil, tablet, notebook o lector de libros digitales) compatible para acceder al contenido. Es una forma muy común de las ofertas CPA.

KPI

Key Performance Indicator o Indicadores clave de rendimiento. Son métricas esenciales para identificar si tu negocio está alcanzando los resultados esperados. Deben ser simples de entender y expresar claramente si el objetivo se está cumpliendo o no. Ejemplo: número de ventas o número de leads generados.



COOKIE

Se trata de un archivo, que se almacena en el ordenador del usuario (...) La cookie por lo general se almacena por un lapso de hasta 30 días.



AD AFFILIATE ONLINE

ADA PAIN

A PRIM
VIDADE
RIZAJE.



HOSTING

Web Hosting es el servicio que provee el espacio en Internet para los sitios web. ¿Qué significa “hosting”? Si deseas crear tu página web y que otros puedan visitarla, vas a necesitar publicar o “subir” los archivos de tu sitio (texto e imágenes) a un servicio de web hosting.

BANNER

Pieza gráfica que puede ser expuesta en sitios y blogs, con el fin de llamar a una acción, sea ella llevando a otra página, descargando un contenido o incluso, realizando una venta. Son estos los que se usan para la fuente de tráfico Display/Banner.

REMARKETING

Recurso que permite la visualización de contenidos y anuncios a quienes ya han tenido contacto con tu sitio o campaña. (A casi todos nos ha pasado que entramos a Booking a ver algún hotel, y luego, estamos llenos de publicidad de booking por todos lados! Jeje, eso es remarketing!)



SEGMENTACIÓN - NICHO

División de mercados de acuerdo con los temas abordados. Un segmento puede ser también llamado de nicho.

TIER 1

Cuando escuchemos este término en el mundo del marketing de afiliados, es que se están refiriendo a ciertos países. Normalmente se habla de USA, Ucrania, Australia y Canadá como los países del Tier 1 en esta industria, pero la lista es mucho más extensa, y también tenemos a los otros países en las otras categorías, tier 2, 3, 4 y 5.

CLOAKING

Técnica que permite presentar una página alternativa a los motores de búsqueda que indexan un sitio web, diferente de la que está a ojos del internauta. Considerada como un Spamdexing, esta maniobra está prohibida por los motores de búsqueda.



UP-SELL

Cuando se alienta al cliente a aumentar el plan y gastar un poco más con tu servicio. Ejemplo: cuando te suscribes a una cuenta simple en Netflix y la empresa te ofrece un plan mejor, con más ventajas. Este modelo también es muy común en el marketing de afiliados, y por lo general, si el usuario, en el momento de realizar la compra, se decide a comprar un par de cosas más, también nos llegará comisión por estas cosas.

WHITE - HAT

Cuando escuchemos que algún marketer está corriendo ofertas white- hat, esto se refiere a que las campañas y ofertas que está promocionando, en un tipo de red en específico, cumplen todas las reglas y políticas de privacidad tanto de la red de afiliados como de la fuente de tráfico; en pocas palabras, se está promocionando como debería de ser.





*División de mercados de acuerdo
con los temas abordados.*



SEGMENTACIÓN



BLACK - HAT

Caso contrario al anterior, hay muchos afiliados que se dedican a promocionar productos con un estilo black - hat. Para hacer esto deben de hacer cloaking, que es, cuando a las fuentes de tráfico y redes de afiliados le muestras algo, pero a tu público le muestras otra cosa. Esto se hace para poder promover cierto tipo de ofertas en lugares que no sería posible, por ejemplo como en Google o Facebook que son muy estrictos. Es un riesgo constante correr campañas de este modo, pues en cualquier momento te pueden banear y hacer perder mucho dinero.

URL

Sigla correspondiente a Uniform Resource Locator (Localizador Uniforme de Recursos). Resumidamente es la dirección de una página web.

WEBINAR

Seminario en línea que se realiza en su mayoría en vivo. Tiene lugar cuando un experto desea dar una lección, responder preguntas y atraer/involucrar a una audiencia. Por ejemplo, daremos webinarios en el foro.





**¡GRACIAS
POR
LLEGAR
HASTA
AQUÍ!**



Seguro hay más términos en la industria que iremos agregando en nuestro foro. Pero con estos que mencionamos arriba ya tienes una idea inicial.

Espero que este e-book te sea de gran ayuda a la hora de consultar algunos términos, que como decíamos, al principio pueden resultar confusos pero con el tiempo y el uso se volverán moneda corriente.

¡Gracias una vez más! Puedes comunicarte con nosotros cuando desees.

Esperamos muy pronto brindarte más material de calidad como este.

Te mando un abrazo grande.



Mariano Córdoba

SuperAfiliado & Director de AcademiaBiz



Esta guía fue creada por el
equipo de:



ACADEMIABIZ

www.academiabiz.com

