



## Boletín Para Líderes

### Equipo Para Líderes

#### En esta edición:

- **Video. Alimenta tu cerebro** . Resumen por Lic Gabriel Pérez D. Pág 1
- **Diferentes variantes de Marketing de Afiliados**. Joxe Bilbao. [Pág 2 /Pág 3](#)
- **Importancia de tener un grupo en Facebook**. Grupos personales. [Pág 4](#)
- **Colaboradores Boletín**. [Pág 5](#)

#### **BOLETINES ANTERIORES**



El boletín Para Líderes es una voz independiente, con el cual se pretende exponer y expresar criterios, pensamientos y acciones diferentes, que permitan un crecimiento personal, empresarial, familiar, financiero y personal.

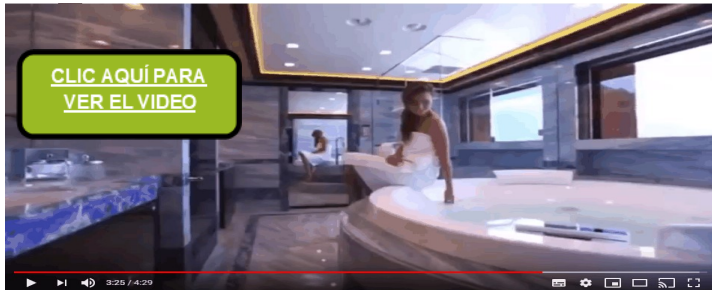
Lo dicho será y es responsabilidad de quien lo escriba y podrá ser utilizado por cualquiera que así lo determine en beneficio de su negocio.



### Resumen y Video

**Alimenta tu cerebro**  
**Mentes Millonarias. Soy Emprendedor**

**Por el Lic Gabriel Pérez Díaz**



### Resumen

Seguimos con esta saga de:

**“HAZ ESTO Y NO VOLVERÁS A SER EL MISMO ¡10 COSAS QUE CAMBIARÁN TU VIDA DE IN-MEDIATO!”**

Según Tony ROBBINS

#### En este video tratamos el punto 4:

**Alimenta tu cerebro:** Lee libros, aprende, ten esas ganas locas por aprender cosas nuevas.

Todo lo que necesitas esta dentro de ti. Lo que serás dentro de cinco años está relacionado con los libros que leas y las personas con las cuales te rodeas hoy. Recuerda que tienes todo lo que necesitas para alcanzar tus metas, solo debes tener confianza en tus propias habilidades, tener metas claras y planes estratégicos para alcanzar esas metas.

La vida está llena de oportunidades, queda de tu parte aprovechar cada una de ellas.

#### Si quieres ser exitoso no olvides estos consejos:

- ⇒ Rodéate de personas exitosas.
- ⇒ Evita las relaciones tóxicas que no te permitirán avanzar.
- ⇒ Desarrolla tu inteligencia emocional, saber controlar las emociones es fundamental para triunfar.
- ⇒ Busca tu independencia laboral y podrás alcanzar una gran fortuna.
- ⇒ Ahorrar e invertir, son dos estrategias fundamentales para tener un futuro prometedor.
- ⇒ Aprende a ser agradecido con la vida, con los que te rodean, con la sociedad y con el universo.

## Boletín Para Líderes

### Equipo Para Líderes



#### Diferentes variantes en Marketing de Afiliados

Joxe Bilbao

Socio Accionista Fundador PFbSystem

## Que es el Marketing de Afiliados



Marketing de afiliados es una rama del del marketing que se basa en la consecución de resultados. Básicamente los afiliados, se encargan de publicitar la empresa a la que están afiliados para atraer clientes y nuevos afiliados, mediante la publicación de anuncios o promociones que envían mediante email y otros medios a sus contactos y amigos.

Dichos afiliados obtienen una comisión cuando el usuario entra en el sitio web de la compañía de afiliación y realiza alguna acción determinada, como suscribirse, comprar, etc. en otras palabras, los afiliados se encargan de promocionar, comprar captar nuevos afiliados y clientes y, en definitiva, hacer crecer a la compañía a la cual están afiliados y a cambio reciben una compensación.

## Para que el marketing de afiliados sea tal, hace falta que se tenga lo siguiente:

#### ◇ Un vendedor:

La empresa o el autónomo que vende u ofrece un servicio. Para hacerlo más sencillo, en el mundo real, sería, por ejemplo: la tienda de ropa situada en mi calle.

#### ◇ Un producto o servicio:

En este caso, se trata de lo que vende u ofrece el vendedor. Es decir, que podría ser por ejemplo: Modelos de ropa de caballero y señora que vende la tienda de ropa situada en mi calle.

#### ◇ Un comprador:

La persona que compra el producto o contrata un servicio. Siguiendo el ejemplo podría ser: La hermana del afiliado que compra un vestido en la tienda de ropa situada en mi calle.

#### ◇ Un afiliado:

La persona que anuncia y promociona el producto o servicio del vendedor y le consigue compradores a éste, e incluso el es un cliente. Siguiendo el ejemplo anterior: Si la hermana del afiliado compra un vestido en la tienda de ropa situada en mi calle, ha comprado ese vestido porque el afiliado se lo recomendó.

Lo importante del marketing de afiliados, es precisamente el papel que juega en todo esto el afiliado, porque ha ayudado al vendedor a encontrar potenciales clientes, e incluso el, es un cliente potencial.

Y por esta razón, el afiliado recibe la comisión que el vendedor tiene establecida en su programa de filiadados, ya que el afiliado recomendó al cliente y este/a compró.

## Diferencias Entre Formatos de Programas de Afiliación

En el mercado hay multitud de formatos en programas de afiliación, pero en este artículo solo vamos a tratar dos, los programas basados en "compensación por venta" y los basados en el modelo de "ganancias residuales".

#### ◇ Programa de Afiliados basado en la "compensación por venta":

En este modelo de programa, el afiliado recibe compensaciones únicamente por cada venta, es decir, cuando recomendó al cliente, este compró y recibe la compensación establecida en el programa de afiliados por esa primera venta, pero cuando el cliente vuelve a comprar al vendedor, el afiliado no cobra comisión por las futuras ventas de ese cliente.



## Equipo Para Líderes



### Diferentes variantes de Marketing de Afiliados

Continuación de este artículo

#### ◇ **Programa de Afiliados basado en el modelo de "ganancias residuales":**

En este modelo de programa, el afiliado recibe compensaciones por cada compra que efectúe el cliente al que recomendó, o sea, cobra la comisión establecida en el programa de afiliados del vendedor, por todas las compras que efectúe el cliente de forma indefinida o durante el tiempo que tenga establecido el propio programa de afiliados al que se suscribió en su día.

## **Diferencias Entre Sistemas de Programas de Afiliación**



Al igual que en el caso de formatos de programas de afiliación, existen multitud de sistemas en programas de afiliación, en este caso, igualmente, vamos a tratar dos, los programas de afiliados de "matriz abierta" y programas de afiliados de "matriz forzada".

#### ◇ **Programa de afiliados de "matriz abierta":**

Un programa de afiliados de matriz abierta es aquel que no determina cuantos miembros debe haber en sus niveles descendentes, o lo que es lo mismo, el número de miembros que puede tener en los niveles descendentes no tiene límite.

Puede tener desde un nivel únicamente de afiliados directos hasta varios niveles, los formatos más usuales que nos podemos encontrar son de 3 niveles, 5 niveles, y en caso excepcionales hasta de 10 niveles, aunque los hay incluso de más niveles que los expuestos aquí, son muy pocos los que superan los 10 niveles comentados y los más usuales son los 5 niveles.

Los programas de "matriz abierta" son un tanto difíciles de completar ya que, al ser precisamente abiertos, existe la posibilidad de tener muchos miembros en los primeros niveles y pocos en los últimos, y aunque esto sea un tanto paradójico, en algunos en los que he participado, he visto que esto sucede así, por lo que es un tanto difícil hacer una previsión sobre los resultados que podemos llegar a obtener en ganancias.

#### ◇ **Programa de afiliados de "matriz forzada":**

En este sistema existen infinidad de modelos diferentes y con diferentes alicientes para los miembros que se afilian a los mismos, pero aquí vamos a tratar lo que es un sistema de afiliación de "matriz forzada" simple. Estos programas limitan el número de miembros que puede haber en cada nivel, los hay de 3 miembros por nivel, 5 miembros por nivel o 10 miembros por nivel, como es el caso de Feedback. Por lo general son programas de varios niveles y los más usuales son de 3 o 5 niveles, aunque existen también de más niveles.

Los programas de "matriz forzada" son relativamente más fáciles de completar, ya que, si hay miembros que captan más afiliados que otros, por lo general, el sistema los va colocando de forma automática en las líneas descendentes de la matriz y esto ayuda mucho a completar las matrices. Por otra parte, también es más fácil hacer un cálculo o previsión de las ganancias que podemos obtener con este tipo de programa de afiliación. Personalmente, es el tipo de programa de afiliación que recomiendo.

Sin lugar a dudas, los programas de afiliados son el presente y el futuro del marketing, ya que ayudan en el crecimiento y la expansión de las compañías, pero a la vez reparten riqueza entre las personas que participan en esos colectivos de afiliados.

Espero que este artículo sea de vuestro agrado y mis pequeñas aportaciones os ayuden a entender mejor las diferencias entre formatos y sistemas de afiliación.

# Boletín Para Líderes

## Equipo Para Líderes

### Importancia de tener un Grupo en Facebook



Compartimos nuestros grupos en Facebook, los cuales utilizamos para promover nuestro(s) emprendimiento(s) o negocio(s)

#### Los Grupos en Facebook te sirven para:

- 1- Compartir información y mantener el contacto con los miembros que pertenezcan a los grupos a los que estás unido
- 2- Comunicarte mediante el Chat de Grupo con cualquier miembro.
- 3- Generar contenidos y que los miembros puedan colaborar
- 4- Tener mayor visualización en tus publicaciones que con las fanpages
- 5- Transmitir en directo mediante "live streaming". Ahora incluso puedes enviarle un video mientras les hablas!
- 6- Saber cual es tu público objetivo
- 7- Analizar y medir la actividad de los grupos de Facebook mediante estadísticas

#### Angel Sangucho

Emprendedores de una Economía Colectiva, Colaborativa y Solidaria

<https://www.facebook.com/groups/economicolectivaysolidaria/>

#### María Amparo Abad

Publica tu Negocio Madrid

<https://www.facebook.com/groups/PublicatuNegocioMadrid/>

#### Jose J Zúñiga S

Marketing, Negocios y Ganancias por Internet

<https://www.facebook.com/groups/marketing.negocios.y.ganancias.por.internet/>

#### Joxe Bilbao

Marketing y Negocios Por Internet

<https://www.facebook.com/groups/marketing.negocios.internet/>

#### Andrés Javier Martínez

Oportunidad de Negocios

<https://www.facebook.com/groups/142665619675750/>

El querer tener o tener un grupo en Facebook, es una decisión personal y debe estar enmarcada dentro de la estrategia de crecimiento de su emprendimiento. Esta estrategia no debe limitar las herramientas que se pueden utilizar, entre ellas los grupos en Facebook.



# **Boletín Para Líderes**

*Equipo Para Líderes*

## **Colaboradores**



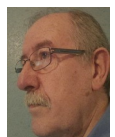
**José J Zúñiga Soto**



**Patricia Mayorga M**



**Alba Karina Ramírez**



**Joxe Bilbao**



**Lic Gabriel Pérez**

[Ir a la Pág 1](#)