

# 50 términos clave de marketing de afiliados que tenés que dominar sí o sí si querés jugar en serio:

## FUNDAMENTOS

1. **Marketing de afiliados:** Modelo donde ganas comisión por vender productos de otros.
2. **Afiliado:** Persona que promociona productos de terceros.
3. **Anunciante:** Empresa o creador que ofrece el producto.
4. **Comisión:** Porcentaje o monto que ganas por cada venta.
5. **Oferta:** Producto o servicio que promocionas.
6. **Marketplace:** Plataforma donde encuentras productos (ej: Hotmart).
7. **Link de afiliado:** Enlace único para rastrear tus ventas.
8. **Cookie:** Archivo que guarda tu referencia para atribuir la venta.
9. **Duración de cookie:** Tiempo que dura esa atribución.
10. **Conversión:** Acción que quieres lograr (compra, registro, etc.).

## TRÁFICO Y CAPTACIÓN

11. **Tráfico:** Personas que llegan a tu oferta.
12. **Tráfico orgánico:** Visitantes sin pagar publicidad.
13. **Tráfico pago:** Visitantes mediante anuncios.
14. **Meta Ads:** Plataforma publicitaria de Meta Platforms (Facebook/Instagram).
15. **Click Through Rate (CTR):** % de personas que hacen clic.
16. **Costo por clic (CPC):** Lo que pagas por cada clic.
17. **Costo por adquisición (CPA):** Lo que pagas por una venta o lead.
18. **Lead:** Persona interesada que deja sus datos.
19. **Formulario instantáneo:** Captura de leads dentro de Facebook/IG.
20. **Landing page:** Página diseñada para convertir.

## CONVERSIÓN Y VENTAS

21. **Embudo de ventas (funnel):** Camino desde clic hasta compra.
22. **Copywriting:** Texto persuasivo para vender.
23. **Call to Action (CTA):** Llamado a la acción (ej: “Compra ahora”).
24. **Tasa de conversión:** % de visitantes que compran.
25. **Ticket promedio:** Valor promedio de cada venta.
26. **Upsell:** Oferta adicional después de comprar.
27. **Downsell:** Oferta más barata si no compran.
28. **Order bump:** Oferta extra en el checkout.
29. **Checkout:** Página de pago.
30. **Retargeting:** Volver a impactar a quien ya mostró interés.

## MÉTRICAS Y OPTIMIZACIÓN

31. **ROAS:** Retorno sobre inversión publicitaria.
32. **ROI:** Retorno total de inversión.
33. **Impresiones:** Veces que se muestra tu anuncio.
34. **Frecuencia:** Cuántas veces una persona ve tu anuncio.
35. **Engagement:** Interacciones (likes, comentarios, etc.).
36. **Split test (A/B test):** Comparar variantes para ver cuál funciona mejor.
37. **Escalado:** Aumentar inversión en campañas rentables.
38. **Optimización:** Ajustar campañas para mejorar resultados.
39. **Pixel:** Código para rastrear acciones de usuarios.
40. **Evento de conversión:** Acción específica que mide el pixel.

## ESTRATEGIA Y SISTEMA

41. **Nicho:** Segmento específico de mercado.
42. **Avatar:** Cliente ideal al que apuntas.
43. **Propuesta de valor:** Beneficio claro que ofreces.
44. **Hook (gancho):** Elemento que capta la atención.
45. **Oferta irresistible:** Combinación que hace difícil decir “no”.
46. **Email marketing:** Seguimiento por correo.
47. **Automatización:** Procesos que funcionan solos (ej: bots).
48. **WhatsApp marketing:** Venta y seguimiento por WhatsApp.
49. **Contenido de valor:** Información útil para atraer audiencia.
50. **Escasez/urgencia:** Estrategia para acelerar decisiones.

Si querés destacar en afiliados, no es saberlos... es **aplicarlos con números**. Dominar estos términos te pone por encima del 80% que improvisa.