

**CREA TU  
BLOG RENTABLE**

---

# ¿CÓMO GANAR DINERO?

No puedes ganar dinero con un blog. No te da para vivir. No hay seguridad de empleo.

¿Cuántas veces has escuchado o leído estas frases?

Muchas veces cuando les digo que me dedico a ser blogger de viajes, la pregunta que prosigue es “¿cómo me gano la vida?” o “¿eso te da para vivir?”

La respuesta rápida es sí. Un blog te puede dar ganancias para vivir (o viajar). Sin embargo, la pregunta más difícil es: ¿Cómo?

# ANTES DE EMPEZAR

## COSAS QUE DEBES SABER

### 1. No es fácil

Ganar dinero con un blog no es fácil y no pasa de la noche a la mañana. No depende de lo mucho que escribas, ni de cuántas horas le dediques al trabajo. De hecho, es una mezcla de todo un poco. Pero debes tener claro para quién escribes y cómo puedes o quieres ayudar a tu audiencia. Debes mezclar trabajo, perseverancia, conocimientos, objetivos, escritura, experiencia y deseos de tus lectores.

### 1. El contenido debe ser bueno... pero necesitas más

Un blog debe tener buen contenido. Manejar temas interesantes, brindar información acertada, buena calidad de fotos o videos y tener un diseño profesional. Necesitas tener un contenido excelente.

Después del contenido, necesitas trabajar fuerte con las redes sociales y el email marketing. Y para terminar, debes crear tu infoproducto si quieres comenzar a ganar dinero sin ser esclavo de ti mismo.

### 1. Vas a trabajar mucho... Haz algo que te apasione

Así es. Vas a trabajar muchas horas a la semana, al menos al principio. Por esta razón es muy importante que hagas lo que te apasione, algo en lo que seas bueno y te guste de verdad.

Antes de empezar a ganar dinero con tu blog debes trabajar muchas horas, aprender nuevos conocimientos, leer mucho sobre tu nicho, investigar y sobretodo, ser muy perseverante.

### 1. Se puede ganar dinero desde el principio...

Si tienes clara tu idea, si eres profesional o tienes experiencia en tu nicho, puedes pensar en vender algo desde un principio. La clave está en tener claro lo que vas a vender y producir los mejores contenidos para atraer a tu público objetivo.

Pero ten en cuenta que si nadie te conoce, si aún no tienes una comunidad o una idea definida, no puedes empezar por lo alto. Vender un producto de 300 dólares sin tener un público objetivo es una locura.

### 1. Sacrificios

Si deseas ganar dinero con tu blog y trabajas Full Time o eres estudiante, debes hacer muchos sacrificios para lograr tu objetivo. Levantarte temprano, acostarte tarde, trabajar fines de semana, etc. Para hacer despegar tu blog.

# TIPOS DE INGRESOS QUE PUEDES GENERAR CON TU BLOG



Hay muchas formas de monetizar tu blog. Sin embargo, vamos a dividirlas dentro de estas categorías:

Ofreciendo servicios  
Con infoproductos  
Vendiendo productos digitales  
Publicidad y patrocinios  
Productos físicos  
De manera Offline (oportunidades gracias a tu blog)

---

## OFRECER SERVICIOS

---

Empecemos por la más conocida y la que podemos ofrecer desde un principio. Vender horas de tu tiempo a cambio de una tarifa. Si eres *coach, profesor, profesional, consultor, redactor, traductor, diseñador, programador* o cuentas con algún conocimiento que le pueda interesar a alguien.

Por ejemplo, puedes ofrecer sesiones de una hora por Skype o Zoom sobre el tema que manejas. O eres un diseñador y tienes una página ofreciendo tus servicios para que te contraten. La desventaja de vender servicios es que si deseas ganar más dinero, tienes que trabajar más horas o aumentar tus precios con el riesgo de perder clientes.

No puedes vender infinita cantidad de tu servicio. El día tiene 24 horas y no puedes dedicarte sólo a ésto. Sin embargo, para empezar me parece una opción acertada.

¿Qué tipo de servicios puedes vender?

- Consultoría
- Programación
- Diseño
- Escritura
- Marketing
- Asistente virtual
- Redes Sociales
- Contabilidad/Finanzas

- Entrenador personal
- Wedding Planner
- Organización de espacio
- Yoga / Meditación
- Health Coach
- Espiritualidad / Tarot
- Nutrición
- Etc.

---

## INFOPRODUCTOS

---

Si quieres dar a conocer tus conocimientos y escalar ventas, debes crear tu infoproducto. Cuando ofreces un servicio, tú harás el trabajo para alguien más, pero con un infoproducto tú le enseñarás a esa persona cómo hacerlo.

Infoproductos son una fusión de dos términos “información + producto”, predominantemente educativo.

Realizar uno te puede demandar horas de trabajo, pero después se puede vender de forma automática y pasiva.

Al crear un infoproducto te posicionas como un especialista en una o más temáticas. Si lo sabes promocionar y vender bien, te puede generar muy buenos ingresos. Si quieres aportar valor y conocimiento, es una buena forma de hacerlo.

¿Qué tipo de infoproductos puedo vender?

- Ebooks o Audiobooks
- Workshops
- Cursos online
- Programa intensivo online
- Clubs privados con membresía

Y muchos más.

**Descarga la lista de regalo con ideas de infoproductos que puedes crear y vender.**

### **Cómo crear tu infoproducto**

- Crear el contenido (Power Point, Excel, Word, herramientas de grabación de pantalla, cámaras, etc.).
- Configurar el acceso al contenido (Dropbox, sitios de membresía, Amazon, etc.).
- Definir la plataforma de venta (Paypal, Gumroad, PayU, etc.).
- Promocionar tu producto digital con contenidos orgánicos y campañas de publicidad.

Cuando tienes un blog es más fácil la venta de productos digitales porque a través de posts puedes destacar estos recursos con banners, enlaces, etc.

**Consejo:** si quieres mayores resultados e incrementar el valor de tu infoproducto, puedes combinar

un producto digital con un servicio. Por ejemplo: curso online (producto) + sesión de asesoría de 20 minutos (servicio).

---

## PRODUCTOS DIGITALES

---



Los productos digitales son distintos de los infoproductos, ya que no se vende contenido o información. Lo que se vende aquí es lo siguiente:

- Temas / Plantillas
- Plugins / Software
- Audio / Vídeo
- Música
- Diseño gráfico
- Fotografía
- Apps

Si eres un experto en el tema puedes pensar en esta forma de producto. De lo contrario, te recomiendo no meterte por ese camino. Terminarás gastando dinero y tiempo.

### **DE MANERA OFFLINE (oportunidades gracias a tu blog)**

Para muchas personas su blog forma parte de su curriculum y es una forma de mostrar su trabajo y sus conocimientos.

Para estas personas, su blog es un potenciador de oportunidades indirectas.

Ejemplos:

- Ponencias en eventos
- Libro con editorial
- Medios
- Blog Trip

A algunos bloggers de viajes los invitan a viajes de prensa y les pagan por uno o varios artículos que escriban en su blog.

### **Publicidad y patrocinios**

No es mi modelo favorito para monetizar un blog pero en muchos nichos funciona bien. Debes tener en cuenta que necesitas muchas visitas mensuales para ver resultados.

Es pasivo y fácil de activar, pero a menos que tengas miles de visitas mensuales, no es mucho lo que puedas ganar.

### **¿Cómo funciona la publicidad en el blog?**

**Publicidad CPC:** costo por clic. Te pagan cada vez que un usuario clica en uno de tus anuncios.

Existen muchas redes para este tipo de publicidad pero sin duda la más popular es **Ad-sense** de Google. Lo “bueno” de este método es que Google elige por ti los anuncios en base a los intereses del usuario que entra en tu web. No todos los clics tienen los mismos ingresos, según sea la temática del anuncio se cobra más o menos.

Ganar dinero con AdSense es difícil al principio. Piensa que para que este sistema te sea rentable, la clave está en conseguir atraer mucho tráfico hacia tu página.

Puedes verlo como un ingreso de soporte, mas no como un ingreso principal.

**Publicidad CPA:** costo por acción. Con esta forma monetizas la web cada vez que el usuario realiza una acción concreta. Puede ser rellenar un formulario, una encuesta o darse de alta en una plataforma. Hay muchas variantes.

La comisión es mucho más alta que en el caso del CPC, obviamente también el porcentaje de clics disminuye muchísimo.

### **Afiliados**

Pero, hay una forma de publicidad aún más interesante y es la de **afiliación**.

Ganas dinero a través de las comisiones pagadas por las empresas relacionadas con tu nicho.

Ejemplo:

Haces una reserva de hotel a través del link que viste en un artículo o en el banner de un blog de viajes. Al momento de pagar la reserva, el blogger recibe una comisión de venta y al lector no le ocasionó un cobro adicional. Es un win-win.

Tú (blogger) promocionas un producto o servicio y la empresa te brinda un link (de afiliado) para llevar un control de las ventas que se realicen a través de tu enlace.

Hay bloggers que reciben más de 1.000 dólares mensuales sólo con su programa de afiliados. Para esto, yo recomiendo hacerlo con productos o empresas que hayas utilizado y que conozcas sus servicios. Hoy en día son muchas las empresas que manejan un programa de afiliados.

Otro recurso muy útil es **trabajar como afiliado de bloggers** que monetizan vendiendo sus propios cursos o libros. Para esto ten en cuenta que la mejor forma de hacerlo es comprar sus productos/servicios y dejarles una buena referencia.

### ¿Dónde encontrar productos de afiliado?

Hay muchísimas plataformas donde las compañías se dan de alta para que tú puedas acceder a sus productos y venderlos como afiliado. Te dejo algunas:

- **Afiliado.com**
- **TradeDoublor**
- **Clickbank**
- **Commission Juntion**
- **e-junkie**

Hay otras plataformas que tienen su propio sistema de afiliación interno, como es **Amazon afiliados** o **World Nomads**. Solo tendrás que crearte un usuario para darte de alta y obtener los links a los productos.

### Post y podcast patrocinados

Hay empresas que le ofrecen un pago a un blogger a cambio de un artículo. En esto quiero hacer hincapié porque sucede mucho en el mundo del blogging, especialmente cuando estás empezando.

Recibes un email de X empresa donde te dicen que han leído tu blog y les parece excelente tu contenido (la mayoría de veces no lo leen. Reenvían el mismo correo a varios bloggers). Te dicen que tienen un producto o servicio excelente y que les gustaría saber cuánto cobras por escribir un artículo en tu blog con uno o varios links Dofollow. O te preguntan si puedes escribir el artículo con los links hacia su página web.

Yo como blogger no estoy dispuesta a aceptar que una marca me diga lo que debo escribir en mi blog y tampoco acepto artículos de terceros (ésta última decisión es personal).

Mi consejo personal, es que si estás iniciando un blog, no lo hagas. Y hay varias razones: Si estás empezando, es importante que te consolides como un conocedor en tu nicho. Si desde un principio empiezas a vender tu blog como un espacio para hacer publicidad de marcas que tal vez ni conozcas, y a dejar que otros escriban artículos en tu nombre sólo para vender, tu lector no confiará en tí. La credibilidad es algo que se gana a pulso y perderla puede ser muy fácil. **Nunca comprometas tu reputación.**

Las empresas que piden este tipo de patrocinios están buscando un link Dofollow para posicionar mejor su página web. Este tipo de prácticas no están bien vistas por Google y pueden bloquear tu página como “castigo”.

¿En qué momento debo aceptar patrocinios?

Yo acepto patrocinios sin intromisión en los contenidos (siempre debe ser mi opinión personal) y hago afiliación de productos y servicios de marcas que conozco y de las que doy fe que funcionan.

---

## PRODUCTOS FÍSICOS

---



Un blog también puede vender productos físicos a través de una tienda virtual. Si vendes arte o artesanías, por ejemplo. Si quieres venderlos a través de tu plataforma online, te recomiendo que utilices Woocommerce. Es una manera de escalar tu web a medida que vas creciendo.

### **La clave está en diversificar**

¿Has escuchado que no es bueno poner los huevos en una sola canasta?

Cuando se trata de un negocio, en este caso tu blog, te recomiendo diversificar. No tener un solo producto. no depender de un solo cliente. No depender de una sola red. ¿Qué pasa si Instagram o Facebook cambian drásticamente su algoritmo o sus normas y no puedas seguir vendiendo de la misma forma? Siempre es sano no depender demasiado de un único actor involucrado en tu negocio.

La mejor forma de generar diversidad hoy en día es realizar acciones offline de toda la vida (formaciones, talleres, charlas y seminarios) junto con una versión digital de los mismos y de nuevos productos. Diversificar tu forma de monetización para apuntarle a diferentes públicos que prefieren formatos distintos.



# MONETIZAR EL BLOG

## ¿POR DÓNDE EMPEZAR?

Listo, ya sabes cómo puedes ganar dinero con tu blog y tienes las ideas más claras. Pero aún no sabes por dónde empezar. Abres tu blog y después ¿qué?

### **Escribir**

Todo empieza por escribir. Empezar a crear contenido es la mejor forma de atraer nuevos posibles clientes. Si te gusta más hacer audio o video, te recomiendo que hagas las transcripciones y las publiques en formato de texto. A Google le sigue gustando el texto y es su prioridad.

Si quieres que te empiecen a leer, comienza por escribir grandes artículos que ayuden a solucionar problemas o le faciliten la vida a tu lector. Si tienes un blog de viajes, combina tus relatos personales con recomendaciones o guías de algún destino con información relevante. Por eso es tan importante que hagas la tarea, e investigues a qué tipo de lector le quieres llegar y que tengas definida tu estrategia.

### **Suscriptores**

Una vez hayas escrito y publicado tu primer artículo, empieza a captar emails desde el minuto cero. Crear tu Lead Magnet y pon en práctica lo que vimos anteriormente.

### **Fidelizar**

Tienes que generar autoridad, confianza y simpatía. Y no. Esto no pasa de la noche a la mañana. Conecta con gente, comparte en grupos en Facebook, en foros, crea contenido de valor en redes sociales, responde comentarios, genera vínculo con tus lectores. Escribe tutoriales, guías, habla de tu experiencia.

### **Tener tu primera venta**

Si desde un principio no tienes nada, te recomiendo mucho vender el producto de un blogger en tu nicho como afiliado. No vas a requerir de mucho trabajo y puedes generar ingresos. Otra forma de hacerlo es creando tu primer servicio. Márcate un objetivo de ventas y, hasta lograrlo, no te desenfoces. Sigue vendiendo ese producto afiliado o ese servicio y nada más.

### **Venderle a tus primeros clientes**

Una vez te sientas preparado para sacar más rentabilidad a tu blog, es hora de venderle a esos primeros clientes que te compraron tus servicios o producto como afiliado. También a esos posibles clientes que se han suscrito a tu lista de email y con quienes ya has ganado confianza. ¿Cómo obtienes el email de quién compró un producto de afiliado? Ofrece un bonus que regalas si te demuestran que han comprado con tu enlace de afiliado. Una vez que tienes identificados a estos clientes, pégate a ellos y trabaja gratis resolviendo sus dudas. Algo bueno saldrá de esto, créeme. Al principio podrá parecerle mucho trabajo, pero vale la pena. Sí, se puede ganar dinero con un blog pero... ¿estás de verdad tan comprometido con esta idea que estás dispuesto a pagar el sacrificio que representa ser blogger full-time? La respuesta está en tus manos. Si quieres ser blogger full-time y vivir de esto, ve buscando 25 horas a la semana desde ya y date como plazo máximo 24 meses para hacerlo.