




¿Cómo
puedo agregar


+ valor

a mis links?





Agregarle valor a nuestro negocio significa brindar una característica extra para diferenciarse de los competidores.



En este caso, aprenderemos a cómo **agregar valor** a los links que compartimos.

¿Cómo puedo **diferenciarme** de los demás clickers?

¿Cómo ayudarles a tomar **la mejor decisión** de compra?

¿Cómo puedo aportar **información de valor** para los compradores?

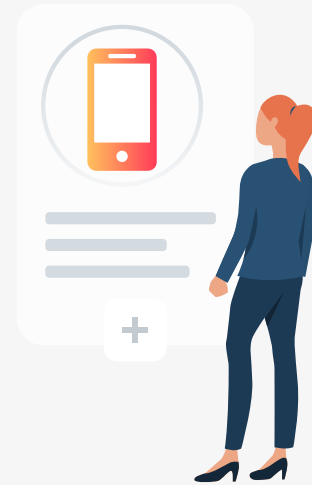
Aquí te contaremos algunas opciones para que implementes en tus redes sociales.

¡Pasa a la próxima página!



Comparaciones

Se tratan de mostrar en qué se diferencian dos o más productos, teniendo en cuenta que el producto que se debe resaltar, es el que vamos a referir por medio de nuestro link creado en Clickam, o que podemos ofrecer varios productos que se encuentren en éxito.com y sean vendidos por éxito para que el comprador tenga la opción de elegir e igual obtengamos una comisión por su compra.



Cómo hacer una comparación:

Elige los productos que vas a comparar, deben ser de la misma categoría, por ejemplo: Celular
Elige cuáles características o atributos del producto vas a comparar, por ejemplo: Tamaño, capacidad de memoria, cámara, peso, etc.

Crea una tabla con los productos y los atributos y busca en internet la información para poder completarla. Esta información también la puedes encontrar en la descripción de los productos en la parte inferior.

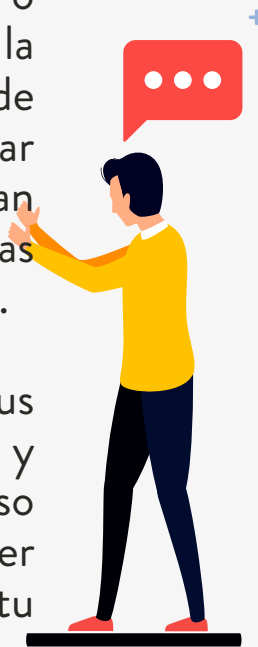
Al final, agrega tu link creado en Clickam de una categoría, en este caso de tecnología, recuerda invitar a tus contactos a comprar para que puedan realizar la compra del producto y que tú seas quien gane la comisión.



Reseñas

Una reseña es la descripción de un producto o servicio con tu opinión sobre éste, mostrando la satisfacción que éste te ha causado. Con el fin de utilizarlas a tu favor con Clickam, puedes crear reseñas de productos o servicios que te hayan causado una buena impresión y que hayas comprado en éxito, viajes éxito o seguros éxito.

Trata siempre de hablar en positivo de tus reseñas, esto te acerca más a las personas y podrás aumentar tus chances de venta. Es caso de no tener una buena experiencia, trata de ser justo, pero no sobre dimensiones el error, así tu reseña será tomada con mayor seriedad.



Cómo hacer una reseña:

Describe el proceso de compra del producto o servicio, por ejemplo la compra de un paquete por Viajes Éxito, cuenta como fue tu experiencia, si fue fácil y cómo lo hiciste.

Narra la experiencia de tu viaje comprado por viajes éxito, si se cumplió con tus expectativas en itinerarios de viajes y alojamiento, e incluso puedes mencionar las experiencias de tu viaje, por ejemplo: La gastronomía de la ciudad que visitaste, el clima, la actitud de los ciudadanos con los turistas, los puntos turísticos que más te gustaron, etc.

Consejos: Toma fotografías, se creativo, se honesto, describe bien tu vivencia.

Al final de la reseña, Incluye la foto de un paquete de viajes éxito a la misma ciudad que visitaste y agrega tu link creado desde Clickam de Paquetes de viajes.



Listas

Generar listas es otra manera de darle valor a tus links, podrías por ejemplo, hacer el top 5 de ciudades colombianas para visitar y agregar el link de vuelos o paquetes de viajes éxito, o puedes hacer una lista de productos que necesitas para la playa y agregar el link de la categoría mercado o moda y accesorios.

Puedes también crear una lista de lo que necesitas para mantener tu carro al día y recomendar a tus contactos hacer la compra de su SOAT por seguros éxito, recuerda que debes tener la cédula del tomador para poder crear el link de SOAT.



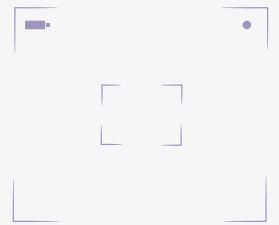
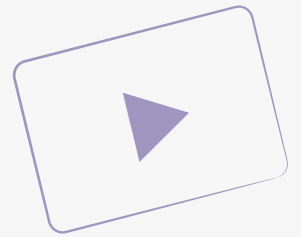
Unboxing:

Unboxing es una técnica relativamente nueva para recomendar un producto, significa literalmente, desempaquetado.

Se trata de comprar un nuevo producto y hacer un video mientras lo abres, en éste tus contactos podrán conocer exactamente qué elementos contiene la caja y saber cómo son, y también podrán ver tu reacción al conocerlo.

Por ejemplo, compras un nuevo Computador, llega la caja a tu casa y comienzas a filmar el proceso de apertura, muestras el cargador y los otros accesorios que trae, muestras el computador, y puedes también ir contando lo que piensas, como lo delgado o poco pesado que es, cómo te parece el color, si trae más elementos de los que imaginabas, etc.

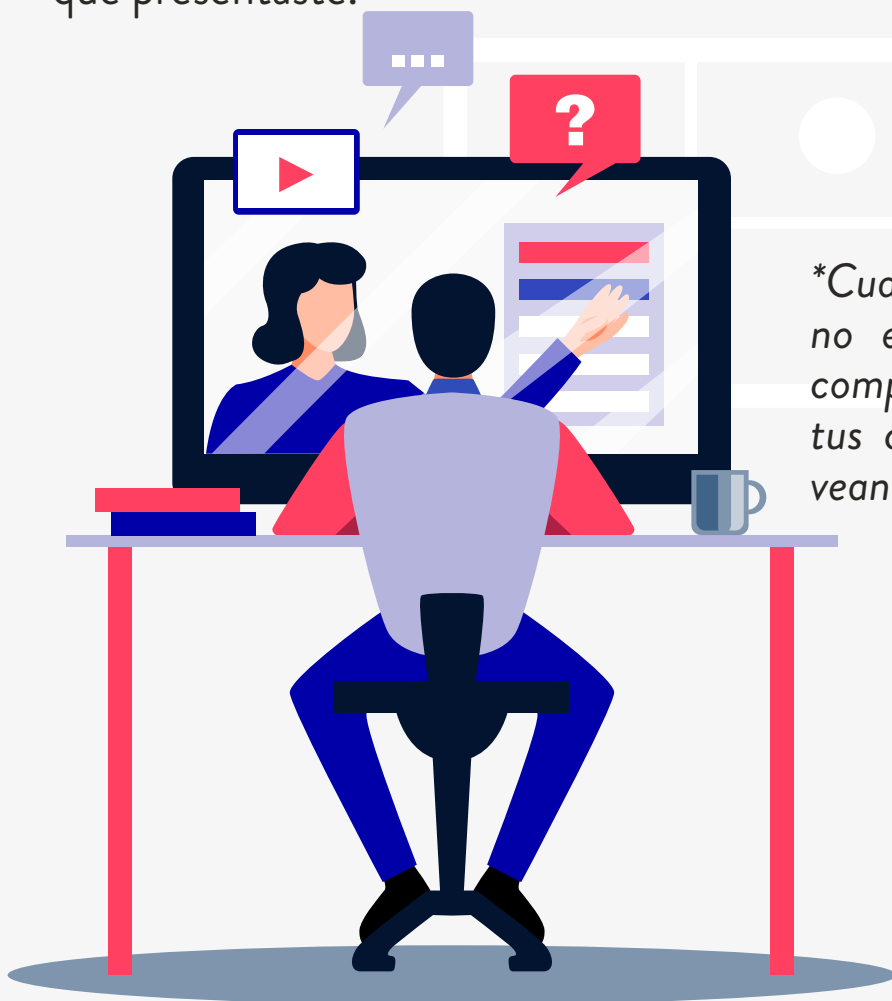
Finalizando el video, invita a quienes vieron el video a comprar por medio de tu link creado en Clickam.



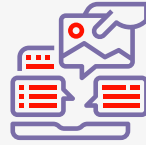
Guías de uso

Las guías de uso son videos o escritos en los cuales se describe el manual de uso de un producto, para que llame la atención un producto que consideras fácil de usar, por ejemplo una barra de sonido, puedes explicar cómo encenderla, y la manera de conectarla por bluetooth a tu celular.

Al finalizar el video o el escrito, recuerda agregar el link creado en clickam del producto que presentaste.



**Cuando recomiendas un producto, no es necesario hablar mal de la competencia, evita hacerlo para que tus comparaciones, reseñas, etc. Se vean o escuchen mejor.*



¡Esperamos que estas estrategias te hayan gustado!

Ahora puedes comenzar a implementarlas, probablemente te ayudarán a ganar reconocimiento en tu círculo social como alguien a quien pueden buscar cuando van a realizar una compra, y con ello, podrás ganar más comisiones.

