

## [Cómo conseguir más análisis de Zync.es](#)

A continuación os ofrecemos un texto escrito originalmente por [John Chow](#), uno de los bloggers más relevantes y con mayor éxito de la actualidad el cual obtiene [más de 10.000 dólares mensuales](#) gracias a su blog.

El texto forma parte de un [libro de consejos sobre cómo ganar dinero con un blog](#) y que pone a disposición de cualquiera de forma gratuita siempre que no se altere el contenido de éste. Nosotros hemos traducido dos páginas del libro, las número 33 y 34 en las que describe las estrategias y trucos para obtener más análisis de ReviewMe.

Como [Zync.es](#) es un clon de ReviewMe enfocado al mercado hispano, los consejos que da se aplican a la perfección a nuestro propio sistema. Cuando lo leáis, veréis que pone [ReviewMe](#) tanto en el texto como en los enlaces - no hemos querido alterar el texto original debido a los términos de la licencia. Entended que podéis sustituir mentalmente ReviewMe por [Zync.es](#) de modo que podéis aplicar los consejos dados a vuestra participación en [Zync.es](#).

### **Enlaces de interés:**

Fuente original del libro de John Chow: <http://www.johnchow.com/book/make-money-online.pdf>

[Blog de John Chow](#)

Descarga este documento en formato PDF [aquí](#)

Enlace a [url de este tutorial en Zync.es](#)

**Texto de John Chow** traducido por Mario Pena:

-----  
-----

## [Cómo conseguir más análisis de Reviewme](#)

### **Escribe Buenos Análisis**

Esto debería ser obvio, pero te sorprenderías de cuántos bloggers no pueden escribir un buen análisis. Cuando digo un buen análisis, no quiero decir que sea necesariamente positivo sobre el producto o servicio. Puedes ser positivo o negativo y todavía realizar un mal análisis. Un buen análisis explicará al lector aquello que necesita saber sobre el producto/servicio y le ayudará a formar una decisión sobre si usarlo o no.

Recibir un análisis de ReviewMe no significa, "¡Hey! ¡Estoy recibiendo dinero por escribir 200 palabras!" Si esta es la manera en la que lo enfocas, entonces estás en el negocio equivocado. He leído más de unos pocos análisis de ReviewMe en los que incluso el autor escribió, "¿Son éstas ya las 200 palabras?" De lo que es posible que no se hayan percatado es que la mayor parte de los anunciantes de ReviewMe compran análisis en función de los análisis anteriores. Y si los análisis anteriores apestaban, entonces no existe mucho incentivo para comprarles más a ellos.

ReviewMe reactivó su programa [gastando 100.000\\$](#) para comprar análisis de los editores en su propia red. Muchos editores vieron esto como dinero fácil y apenas escribieron cumpliendo los mínimos requerimientos por análisis. Algunos incluso alardearon de que consiguieron 20\$ (lo cual está bien) por cinco minutos de trabajo (lo que demuestra que no se preocupan).

La principal razón por la que ReviewMe gastó aquel dinero no fue simplemente para inducir un montón de rumores (lo hizo), fue también para exhibir la calidad de los análisis de sus editores a potenciales anunciantes. Si eres un editor de ReviewMe preguntándote cómo es que no has recibido más solicitudes de análisis, ve a leer tu propio análisis que hiciste de ReviewMe y pregúntate a ti mismo; si fueras un anunciante, ¿te comprarías a ti mismo?

## **Muestra Un Estudio**

Esto sólo funciona si has hecho más de un análisis. Contacta con el anunciante, pregúntale cómo les funcionó a ellos tu análisis, y luego escribe sobre los resultados. Yo hice esto en mi post de [Estudios de Reviewme](#). Tras escribir aquel post, recibí una cadena de ofertas de ReviewMe. Cuando demuestras los resultados, los anunciantes compran.

Los análisis de ReviewMe ofrecen algo más que un enlace y beneficios SEO - los anunciantes pueden hacer dinero con el trato. Por ejemplo, gracias a mi análisis de [Net Business Blog](#), Matt me contó que vendió 20 enlaces publicitarios a 10\$ cada uno - 200\$ de ingresos extra por mes - no un mal retorno de inversión. Mi [análisis a AdVolcano](#) fue recogido por ClickZ, uno de los sitios de noticias de marketing interactivo más grande de la Red. Antes del análisis, AdVolcano tenía una página de editores.

Cuando los anunciantes ven ejemplos reales de lo que tus análisis pueden hacer, habrá más posibilidades de que te compren.

## **No Tengas Miedo a Rechazar Análisis**

Yo sólo he escrito análisis que están relacionados con lo que suelo escribir y lo que pienso que puede interesar a mis lectores. No tengas miedo de rechazar un análisis si éste no está relacionado con la temática de tu blog o si piensas que tus lectores no estarán interesados en él. Hacer 400\$ más no va a suponer una gran diferencia en tu estilo de vida (al menos espero que no). Tus lectores son mucho más valiosos que eso, así que ellos están primero.

Rechazar análisis puede hacer tu blog más valioso. Manteniendo un enfoque claro al área de interés de tu blog, logras una mejor indexación en Google, puedes solicitar un precio más alto, y mantener la lealtad de tus lectores porque demuestras que no eres un vendido.

## **Piensa en el Valor por Dinero**

A diferencia de [PayPerPost](#), ReviewMe se usa para algo más que sólo obtener enlaces. Los análisis en ReviewMe cuestan mucho más que en PayPerPost y los anunciantes necesitan justificar este coste extra. Soy muy consciente del hecho de que los anunciantes [pagan 400\\$](#) por un análisis en mi blog. No tengo porqué ser positivo sobre los productos o servicios, pero le debo al anunciante un buen análisis que valga al menos 400\$. Después de todo pagó un buen dinero por él y debería recibir valor por ese dinero.

Una simple prueba es preguntarse a uno mismo, "¿Pagaría yo 400\$ (o el precio de ReviewMe que tengas) por esto?" Si la respuesta es no, entonces tu análisis no es lo suficientemente bueno.

## **Patrocina Tu Propio Análisis**

Crea una nueva categoría para tu blog llamada Análisis Patrocinados, Análisis ReviewMe, Análisis Pagados o lo que sea. Entonces escribe un análisis de un sitio comercial que se relacione con la temática de tu blog y ponlo en la nueva categoría de análisis. Sigue las condiciones de ReviewMe de emplear al menos 200 palabras junto con la cláusula de reserva. En otras palabras, di que el análisis has sido patrocinado. No estás mintiendo cuando dices eso. El análisis ha sido patrocinado - por ti. Al final del post puedes incluso añadir, "Esto es un análisis patrocinado. Si deseas solicitar un análisis, puedes [hacerlo aquí](#)."

Ahora, cuando un anunciante de ReviewMe llega a tu blog para echarle un vistazo, verá la categoría de análisis con un análisis en ella y será capaz de comprobar tu calidad. Si le gusta lo que lee, las posibilidades de que te pida un análisis a ti aumentarán mucho con respecto a las de otros que no tengan un análisis que mostrar.

Si eres realmente malvado, harás un análisis de una compañía que tenga un programa de afiliación. De esta manera serás capaz de obtener algún dinero con ello. Muchos bloggers pertenecen a [Text Link Ads](#). ¿Porqué no hacer un análisis de TLA con tu enlace de afiliado y llamarlo un análisis patrocinado? La ventaja de esto es que serás capaz de analizar qué tal funciona tu análisis. Si inscribes algunos nuevos

sitios para TLA, ya tienes los datos para un estudio de resultados con el que demostrar a los anunciantes que tus análisis pueden proporcionar un retorno de la inversión.

Copyright (c) de la traducción 2007 por Mario Pena  
Copyright (c) del original del original by John Chow dot Com - All Rights Reserved

-----  
-----

Se puede reproducir este texto libremente en cualquier medio siempre que se establezca el copyright descrito y no se altere el contenido en modo alguno.

Podéis reproducir este texto en vuestros blogs siempre que no alteréis el contenido de éste en modo alguno salvo en la última línea que aparece a continuación de este último párrafo. En la palabra "**aquí**" podéis poner un enlace a vuestro espacio de blog en [zync.es](http://zync.es) (ejemplo de código: `<a href="http://zync.es/tecnologia-C37/Tu_Nombre_De_Blog_En_Zync.html"><strong>aquí.</strong></a>`) Evidentemente debéis entrar en vuestra cuenta de [Zync.es](http://zync.es) e ir hasta el enlace en el que aparece vuestro blog y sustituir la dirección del navegador por la que hemos puesto de ejemplo. Esta dirección se puede conseguir también desde la ventana de generación de códigos html para promocionar mediante anuncios de texto o gráficos los análisis en [Zync.es](http://zync.es) desde vuestro propio blog.

Copyright (c) [Zync.es](http://zync.es) 2007

Encarga un análisis en este blog pinchando **aquí**.