

# TIKTOK

¿CÓMO GANAR DINERO  
CON TIKTOK?



# Contenido

	PG.
1. ¿DE VERDAD SE PUEDE GANAR DINERO EN TIKTOK?	04
2. QUE ES SER INFLUENCERS/CREADORES DE CONTENIDO	06
3. AGENCIAS	07
4. ANUNCIANTES	12
5.PLATAFORMAS	15
6.¿CÓMO SE PUEDE CRECER RÁPIDO EN TIKTOK?	16
7.CONSEJOS PARA GANAR DINERO EN TIKTOK	19
8. FONDO PARA CREADORES	25
9.PROGRAMA DE CREATIVIDAD	28
10.REGALOS LIVE	33
11.LAS BATALLAS	42
12.CREAR Y MONETIZAR EFECTOS PARA VIDEOS	47
13.SUSCRIPCIONES DE CONTENIDO	55
14.MARKETING DE AFILIADOS	62
15.TIKTOK SHOP	72
16.TIKTOK CREATOR MARKETPLACE	80
17.SERIES DE TIKTOK	85
18. ECOMMERCE (VENTA DE PRODUCTOS DESDE Y A TRAVÉS DE LA PLATAFORMA)	91



01

*Modulo 1*

**CONCEPTOS BÁSICOS**

# ¿De verdad se puede ganar dinero en TikTok?



Sí. Como toda red social mundial y con más de 1.000 millones de usuarios a nivel global TikTok lo es, existe un enorme potencial de marketing y de ventas encerrado en esta popular plataforma.

Pero, para poder sacarle el dinero a TikTok tendremos que definir muy bien qué consideramos “ganar dinero” y cómo podemos usar esta poderosa plataforma para conseguirlo.

Empecemos por el principio, definiendo a qué nos referimos con “ganar dinero”: ganar dinero debe ser entendido como el poder tener ingresos constantes y sostenibles producto de una actividad comercial.

Es decir, cuando nosotros hablamos de monetizar - o de ganar dinero - con TikTok, hablamos de poder usar esta red social para generar ingresos.

No estamos solo considerando ganar dinero como influencer, como celebrity o como cualquier otra forma de monetización directa sobre la plataforma.

Por ejemplo TikTok tiene su propio Creator Fund para el cual debes tener más de 18 años de edad, tener más de 10,000 seguidores y tener al menos 100,000 visitas en los últimos 30 días, estar en la región donde este habilitado.

Pero para aprender a generar ingresos de esa forma existen miles de guías y miles de consejos - algunos más coherentes que los otros - y no queremos convertir este espacio en “uno más del montón” de contenidos que te prometen ser rico y famoso en las redes sociales.

Al contrario, lo que buscamos es ofrecerte una visión amplia de cómo puedes utilizar esta poderosa plataforma de vídeos para generar ventas y rentabilidad para tu marca o negocio, marketing de afiliado, suscripciones a contenido exclusivo y mucho más.

Dicho esto, podemos responder de forma más completa a la pregunta inicial: ¿Se puede ganar dinero en TikTok? Si se puede, tanto en la plataforma de TikTok como usando la plataforma llevar tráfico a otros negocios. Es decir, usando TikTok como un canal de marketing y ventas.

# ¿Que es ser Influencers? Creadores de Contenido.



Los influencers son aquellas personas que se considera que tienen el potencial de crear engagement, impulsar la conversación y/o influir en la decisión de compra de productos/servicios a un público objetivo.

Estos individuos pueden variar desde celebridades hasta perfiles menos conocidos en un ámbito general, pero reconocibles en su propio nicho más especializados (por ejemplo, la diferencia entre un blogger con un gran número de seguidores vs. un individuo con un pequeño grupo de seguidores, pero con una gran influencia entre un grupo de iguales).

# Agencias.

Las agencias para influencers son empresas especializadas en conectar marcas con creadores de contenido en redes sociales. Estas agencias gestionan y facilitan colaboraciones entre influencers y marcas, ayudando a ambas partes a alcanzar sus objetivos de marketing.



Aquí hay algunas funciones clave de estas agencias:

1. Identificación de Influencers: Encuentran y seleccionan influencers que se alineen con la marca y su audiencia objetivo.
2. Gestión de Campañas: Planifican, ejecutan y supervisan campañas de marketing de influencers.
3. Negociación de Contratos: Manejan los aspectos contractuales y financieros de las colaboraciones.
4. Análisis y Reportes: Miden el rendimiento de las campañas y proporcionan informes detallados sobre su impacto.

Estas agencias son esenciales para maximizar el alcance y la efectividad de las campañas de marketing en redes sociales.

# Tipo de Agencias

## 1. Agencias de representación.

Agencias que representan en exclusiva a un número determinado de influencers, dándoles soporte en la gestión comercial de sus perfiles, así como asesorándolos en la creación de sus contenidos.

Suelen contar con perfiles de características similares y habitualmente tienen exclusividad en la explotación comercial de los contenidos de sus representados, por tanto, cualquier acción publicitaria deberá ser negociada con ellos.

Las agencias suelen especializarse por tipología de plataforma, diferentes verticales del mercado y dimensión de los representados. Veremos agencias especializadas en lifestyle, otras enfocadas en deportes, etc.

Con respecto a las plataformas encontraremos agencias especializadas en Instagram, otras en YouTube, etc., así como agencias enfocadas en la representación de perfiles macros, micros, etc.

En muchos casos las agencias de representación asumen las labores de agencia creativa además de labores de producción, así como de difusión publicitaria, ofreciendo a los anunciantes o agencias de medios producto de difusión publicitar llave en mano.

## **2. Agencias de medios.**

Aquellas que desarrollan e implementan planes de influencer marketing como un medio más dentro de sus servicios para un anunciante. A partir de un brief, desarrollan una planificación, la ejecutan y generan un reporting y un cierre según los KPIs definidos.

Normalmente operan bajo una unidad interna que recurre a agencias especialistas para seleccionar y contratar a los influencers, de forma que no negocian directamente con ellos o sus representantes y su valor está más bien en la estrategia y en la integración de la disciplina dentro de otros medios, en el plan de marketing del anunciante. como ganar dinero con TikTok monetizar

## **3. Agencias especializadas.**

Denominamos agencias especializadas aquellas agencias dedicadas al marketing de contenidos y que ofrecen soluciones integrales de comunicación a los anunciantes en este ámbito.

La hoja de servicios end-to-end de este tipo de agencias les permite involucrarse desde el inicio del proyecto en la fase de creatividad, producción y finalmente amplificación del contenido de forma tanto orgánica como a través del diseño de campañas de paid media, pudiendo involucrarse desde campañas de amplificación con influencers hasta proyectos a medio y largo plazo de Branded Content.

Denominamos agencias especializadas aquellas agencias dedicadas al marketing de contenidos y que ofrecen soluciones integrales de comunicación a los anunciantes en este ámbito. La hoja de servicios end-to-end de este tipo de agencias les permite involucrarse desde el inicio del proyecto en la fase de creatividad, producción y finalmente amplificación del contenido de forma tanto orgánica como a través del diseño de campañas de paid media, pudiendo involucrarse desde campañas de amplificación con influencers hasta proyectos a medio y largo plazo de Branded Content.

Las agencias especializadas en muchos casos tienen una herramienta tecnológica que da velocidad a cada paso de la gestión y aportan un know-how único que supone un valor diferencial llevando a cabo la integridad de campañas de influencer marketing y facilitando al anunciante desentenderse de ese cometido.

# Principales agencias de marketing de influencers que trabajan con TikTok.

**The Influencer Marketing Factory:** Se especializa en TikTok y otros canales visuales enfocados en la juventud. Obviously: Conocida por sus campañas creativas y efectivas.

**Fanbytes by Brainlabs:** Se enfoca en contenido viral y campañas innovadoras.

**Socially Powerful:** Ofrece estrategias integrales para maximizar el impacto en TikTok.

**WeQ:** Destaca por su enfoque en el crecimiento y la optimización de campañas.

**HireInfluence:** Esta agencia galardonada ofrece servicios completos de marketing de influencers, personalizando campañas de promoción y asesoría para marcas destacadas

**Hamelin Agency:** Especializada en la gestión de influencers, esta agencia trabaja con una amplia red de creadores de contenido y ofrece servicios de representación y PR

**Influencer Marketing Hub:** Este sitio ofrece una lista de las principales agencias de marketing de influencers, proporcionando detalles sobre sus servicios y especialidades

# Anunciante.

Aquel que contrata los servicios del influencer para tratar de lograr satisfacer una necesidad.



**El anunciante puede operar de diversas formas:**

Bien contactando con una **agencia de medios, digital, creativa o especializada** y que esta actúe de intermediaria entre él y el influencer, o **bien con el representante de este último**. En ambos casos presentará un brief sobre aquello que quiere conseguir. En ocasiones tendrá una idea clara sobre con qué influencer desea trabajar y en otras se dejará asesorar por las distintas agencias.

# Los anunciantes suelen seguir varios pasos para contactar y colaborar con influencers.

Aquí te dejo un resumen de los pasos más comunes:

**Identificación del Influencer:** Utilizan herramientas y plataformas especializadas como BuzzSumo, AspireIQ, y Upfluence para encontrar influencers que se alineen con los valores de la marca y su público objetivo.

**Investigación y Evaluación:** Analizan la audiencia del influencer, su tasa de participación y su contenido para asegurarse de que sean una buena opción para la colaboración.

**Primer Contacto:** Envían un mensaje o correo electrónico presentándose, explicando el objetivo de la colaboración y destacando por qué creen que el influencer sería un buen socio. Es importante ser claro y conciso en esta comunicación inicial.

**Negociación de Términos:** Discuten los detalles de la colaboración, incluyendo el tipo de contenido, el formato, los plazos y la compensación. La transparencia en esta etapa es crucial para evitar malentendidos.

**Creación de Contenido:** Trabajan juntos para crear contenido auténtico y relevante que resuena con la audiencia del influencer. Los anunciantes suelen dar libertad creativa al influencer para mantener la autenticidad.

**Medición y Evaluación:** Una vez que la campaña está en marcha, monitorean los resultados y el rendimiento de la colaboración para asegurarse de que se están cumpliendo los objetivos establecidos

## TikTok ofrece varias opciones para que los anunciantes promocionen sus productos y servicios.

Aquí tienes algunas de las herramientas y formatos publicitarios más comunes en TikTok:

**Anuncios In-Feed:** Estos anuncios aparecen en el feed "Para ti" de los usuarios y se integran de manera natural con el contenido orgánico.

**Spark Ads:** Permiten a las marcas amplificar contenido orgánico existente, ya sea propio o de otros creadores.

**Anuncios de Compras desde Video:** Facilitan la compra directa desde los videos, mejorando la experiencia de compra para los usuarios.

**Branded Hashtag Challenges:** Involucran a los usuarios en desafíos de hashtags patrocinados, fomentando la participación y el contenido generado por los usuarios.

**Branded Effects:** Efectos personalizados que los usuarios pueden utilizar en sus videos, aumentando la visibilidad de la marca.

# Plataformas.



Son aquellas ventanas o soportes virtuales sobre los que los usuarios alojan y consumen contenido. Además, son un lugar de encuentro entre influencers, marcas y usuarios, donde la interactividad es un elemento fundamental. Entre ellas tenemos Instagram, YouTube, Facebook, Twitch, TikTok y Twitter/X. En este Curso Hablaremos TikTok.

# ¿Cómo se Puede Crecer Rápido en TikTok?

TikTok es una plataforma ideal para el crecimiento rápido debido al vasto flujo de usuarios. Aunque la opción de estrategias comprar seguidores para TikTok está disponible, implementar estrategias efectivas puede acelerar tu crecimiento de manera orgánica.



## Tip para hacer crecer tus seguidores de Manera Orgánica.

### Asegúrate de Participar en Tendencias.

Participar en las tendencias actuales puede ser clave para ganar visibilidad. Visita el apartado “Tendencias” para identificar los hashtags más populares del momento y adapta tu contenido para alinearlos con estos temas.

## **Siempre Sube Videos con Frecuencia.**

La frecuencia de publicación es vital para mantenerte relevante en TikTok. Publicar 1-2 videos diarios en horarios estratégicos puede aumentar significativamente tus probabilidades de volverte viral y atraer a una audiencia mayor.

## **Conoce Profundamente a Tu Audiencia:**

El Enfoque de Target Comprender los intereses y preferencias de tus seguidores es esencial para crear contenido que resuena con ellos. Este conocimiento, también conocido como enfoque de target, te permite adaptar tu contenido a lo que realmente busca tu audiencia, facilitando así la obtención de visualizaciones de manera más eficiente. Es importante recordar que la clave no es limitarse a un único tema; más bien, se trata de encontrar un equilibrio entre lo que te apasiona a ti como creador y lo que tus espectadores desean ver. La diversidad en tus temas puede ayudarte a atraer a una audiencia más amplia y variada, manteniendo al mismo tiempo un núcleo de seguidores fieles interesados en tus temas principales.

**Interacción:** El Puente Hacia una Comunidad Comprometida La interacción directa con tus seguidores es un pilar fundamental para construir y mantener tu popularidad en TikTok. Responder a comentarios, agradecer el apoyo y mostrar interés genuino en las opiniones de tu audiencia son prácticas que fomentan la lealtad y el compromiso. Estas acciones no solo te ayudan a formar una comunidad sólida y participativa sino que también incentivan a nuevos usuarios a formar parte de tu círculo de seguidores, viendo el valor que pones en cada interacción.

**Hashtags:** Tu Aliado en Visibilidad El uso estratégico de hashtags es vital para incrementar la visibilidad de tus videos en TikTok. Selecciona hashtags que sean no solo relevantes para el contenido que publicas sino que también estén en tendencia, lo que puede catapultar tus videos a una audiencia más grande. Sin embargo, es crucial evitar el exceso de hashtags, ya que esto podría tener el efecto contrario y hacer que tus publicaciones sean percibidas como spam.

**Colaboraciones:** Expande Tu Alcance Colaborar con otros creadores de contenido que comparten una audiencia similar puede ser un método efectivo para expandir tu alcance en TikTok. Estas colaboraciones permiten a ambos participantes beneficiarse de las audiencias del otro, introduciendo tus videos a potenciales nuevos seguidores interesados en tu nicho. Este tipo de sinergias creativas no solo enriquecen tu contenido sino que también abren puertas a nuevas oportunidades de crecimiento.

**Timing:** Publica en Momentos Clave Identificar y aprovechar los mejores horarios para publicar tus videos es crucial para maximizar tu visibilidad en TikTok. La actividad de tu audiencia puede variar, pero generalmente, las tardes y noches son momentos en los que los usuarios están más activos y dispuestos a consumir nuevo contenido. Experimenta con diferentes horarios y días para descubrir cuándo responde mejor tu audiencia específica.

**Paciencia y Perseverancia:** Claves para el Éxito en TikTok El crecimiento en TikTok, al igual que en cualquier otra plataforma de redes sociales, requiere dedicación, paciencia y esfuerzo constante. No te desanimes si no observas resultados inmediatos. Mantén el enfoque en crear contenido de calidad, interactuar con tu comunidad, y estar al tanto de las tendencias actuales. Con el tiempo, tu dedicación se traducirá en un aumento de seguidores y una mayor interacción en tus videos.

*Recuerda: cada pequeño paso contribuye a construir tu presencia en TikTok.*

# Consejos para ganar dinero en TikTok



TikTok no solo es una plataforma de entretenimiento, también puedes ganar dinero a través de esta popular red social. Puedes ganar dinero de forma eficiente como creador de contenido en TikTok.

Ser creador en TikTok es mucho más que publicar vídeos divertidos y entretenidos: se trata de establecer conexiones con personas de todo el mundo y crear vínculos sólidos en torno a intereses compartidos.

**En otras palabras:** se trata de crear una comunidad, algo que forma parte del ADN de TikTok y que lo hace especial.

### **¿Todo listo para crear tu propia comunidad?**

Estamos aquí para enseñarte como lograrlo... Te daré algunos consejos para crear seguidores y ganar dinero en TikTok con una comunidad orgánica, evitando al máximo las equivocación y frustraciones en el proceso de construir tu comunidad de seguidores.

- **Crea contenido de calidad:** la clave para atraer seguidores y monetizar tu contenido es crear videos atractivos, creativos y de alta calidad. Crea videos con contenido coherente, elige un nicho de mercado.
- **Publica regularmente:** mantén a tu audiencia comprometida publicando contenido de forma constante.

**Interacciona con tu audiencia:** responde a comentarios, realiza transmisiones en vivo y participa en tendencias para aumentar el compromiso.

- **Utiliza hashtags relevantes:** ayuda a que tu contenido sea descubierto utilizando hashtags populares y relacionados con tu nicho.

- Colabora con otros creadores: las colaboraciones pueden ayudarte a llegar a nuevas audiencias y aumentar tus seguidores.
- Optimiza tu perfil: asegúrate de que tu biografía y enlaces sean claros y atractivos para los nuevos seguidores.
- Monitorea tus estadísticas: utiliza las herramientas de análisis de TikTok para entender qué tipo de contenido funciona mejor y ajusta tu estrategia en consecuencia.

## ¿Qué es el contenido de nicho?



El contenido de nicho es contenido creado para resonar poderosamente con una audiencia específica con el fin de generar resultados sólidos. El contenido de nicho puede ser una gran herramienta para construir una mejor conexión con tus seguidores o los clientes.

## Consejos para Elegir tu Nicho para crear contenido.

- **Pasión y Conocimiento:** Elige un nicho que te apasione y en el que tengas conocimientos. Esto hará que crear contenido sea más divertido y auténtico.
- **Investigación de Mercado:** Investiga qué nichos son populares y tienen menos competencia. Esto te ayudará a encontrar oportunidades para destacar.
- **Engagement:** Opta por un nicho que tenga una audiencia comprometida. Un público más pequeño, pero altamente comprometido puede ser más valioso que uno grande pero menos activo

## Nichos populares para contenido.

Elegir un nicho adecuado para tu contenido en TikTok es crucial para atraer y mantener a tu audiencia. Aquí tienes algunas ideas de nichos populares que pueden ayudarte a destacar en la plataforma:

### **Moda y Belleza:**

- Tutoriales de Maquillaje: Paso a paso de diferentes looks.
- Consejos de Moda: Ideas de outfits y tendencias.

## **Fitness y Bienestar:**

- Rutinas de Ejercicio: Ejercicios para diferentes niveles.
- Consejos de Nutrición: Planes de alimentación y recetas saludables

## **Cocina y Recetas:**

- Recetas Fáciles y Rápidas: Platos que se pueden preparar en poco tiempo.
- Cocina Internacional: Recetas de diferentes culturas.

## **Educación y Conocimiento:**

- Ciencia y Tecnología: Explicaciones de conceptos científicos.
- Historia y Cultura: Relatos de eventos históricos y culturales.

## **Entretenimiento:**

- Comedia: Sketches y parodias.
- Música y Danza: Coreografías y actuaciones en vivo.

## **Viajes y Aventuras:**

- Vlogs de Viaje: Documenta tus aventuras en diferentes lugares.
- Guías de Viaje: Consejos y recomendaciones para viajeros.

## **Hobbies y Manualidades:**

- DIY y Manualidades: Proyectos creativos y tutoriales.
- Jardinería: Consejos para el cuidado de plantas.



# *Module 2*

**MÉTODOS PARA GANAR DINERO**

# Fondo para Creadores de TikTok.



El destino único para monetizar en TikTok.

¿Eres un creador de TikTok que busca convertir su pasión en beneficios? Pues abróchate el cinturón, que allá vamos

Presentamos el Centro de monetización para creadores, amplio centro que te permite acceder a todos los derechos relacionados con la monetización desde la aplicación de TikTok.

## ¿Qué es el Fondo para Creadores?

El Fondo para Creadores proporciona a los mejores y más brillantes creadores de TikTok la oportunidad de ganar dinero con su talento y creatividad.

Comenzando con 60 millones de euros de fondos disponibles para miles de creadores en toda Europa, vemos el lanzamiento del Fondo para Creadores como un primer paso hacia un nuevo mundo de oportunidades dentro de TikTok en el que nuestros creadores pueden llevar su creatividad, imaginación y ambición al siguiente nivel.

## ¿Quién puede solicitarlo?

TikTok paga a los creadores de contenido en los siguientes países:

- Estados Unidos
- Reino Unido
- Alemania
- Italia
- Francia
- España

## ¿Quieres ser el próximo creador?

Para participar en el Fondo de Creadores de TikTok, los creadores deben cumplir con los siguientes requisitos:

- Ser residente legal del país en el que se aplica el Fondo.
- Tener al menos 18 años.
- Se necesita tener al menos 10.000 seguidores. Sin embargo, para conseguir una asociación lucrativa o hacer marketing de influencia, se requieren más de 100.000 seguidores.
- Cumplir con las pautas y los términos de servicio de la comunidad de la plataforma.
- Tener un mínimo de 100 mil reproducciones acumuladas de video en los 30 días previos a la solicitud – Poseer un servicio de pago válido y compatible con TikTok.

## ¿Cómo puedes solicitarlo?

Puedes acceder y solicitar el Fondo para Creadores directamente a través de la aplicación de TikTok. A continuación, te explicamos cómo:

- Accede y solicita el Fondo para Creadores de TikTok desde una cuenta pro/creador.
- Asegúrate de que cumples con los criterios de elegibilidad y confirma que eres mayor de 18 años
- Lee y acepta el Acuerdo del Fondo para Creadores de TikTok
- Una vez aprobado, puedes empezar a ganar dinero en base al rendimiento de tu contenido.

Puedes ver tus fondos acumulados directamente en tu dashboard del Fondo para Creadores.

## Cómo cambiar el tipo de cuenta:

- En la aplicación TikTok, pulsa Perfil en la parte inferior.
- Pulsa el botón Menú ≡ en la parte superior y, después, Ajustes y privacidad.
- Pulsa Cuenta.
- Pulsa Cambiar a cuenta de empresa y, después, sigue las instrucciones proporcionadas para cambiar el tipo de cuenta.

# Programa de Creatividad.



Este programa se centra en videos de alta calidad y más largos. similares Los al requisitos son Fondo para Creadores, pero se da prioridad a los videos originales de más de un minuto.

## ¿Qué es el programa de creatividad de TikTok?

El programa de creatividad de TikTok es una iniciativa que la plataforma ha lanzado para ayudar a los creadores a aprovechar al máximo su potencial creativo. A través de este programa, TikTok ofrece recursos, herramientas y orientación para ayudar a los usuarios a mejorar sus habilidades de creación de contenido y a desarrollar su presencia en la plataforma.

## ¿Cómo funciona el programa de creatividad?

El programa de creatividad de TikTok ofrece una variedad de recursos y oportunidades para los creadores. Algunas de las características clave incluyen:

- **Talleres y sesiones de capacitación en línea:** TikTok ofrece sesiones en línea donde los creadores pueden aprender sobre diferentes aspectos de la creación de contenido, como la edición de videos, la narración de historias y la promoción del contenido.
- **Recursos educativos:** La plataforma proporciona recursos educativos, como guías, tutoriales y ejemplos de mejores prácticas para ayudar a los creadores a mejorar sus habilidades.
- **Programas de financiación y becas:** TikTok también ofrece programas de financiación y becas para apoyar a los creadores talentosos y fomentar la diversidad en la plataforma.

## ¿Qué requisitos debo cumplir para ser elegido en el Programa de Creatividad de TikTok?

Para ser elegible para participar en la versión beta del Programa de Creatividad, los usuarios deberán:

1. Conseguir una comunidad de al menos 10.000 seguidores.
2. Tener al menos 100.000 reproducciones de videos auténticos en los últimos 30 días.
3. Ser mayores de edad.
4. Tener una cuenta en buen estado.

Además, los creadores que ya están inscritos en TikTok Creator Fund, pueden cambiar al Programa de Creatividad.

**Regístrate en el Programa de Creatividad de TikTok:** Accede a la sección “Monetización” en la configuración de tu cuenta y sigue los pasos indicados para registrarte.

**Crea contenido de calidad:** Es clave generar videos interesantes, divertidos, y creativos que capturan la atención de la audiencia de TikTok.

**Aprovecha las herramientas de monetización disponibles:** Utiliza las diversas formas de monetización ofrecidas por TikTok para beneficiarte económicamente de tus videos.

**Sé constante y comprometido:** La regularidad y el compromiso con tu contenido son fundamentales para monetizar exitosamente en TikTok.

## **¿Cuánto se le Pagará a los que Formen Parte del Programa de Creatividad?**

El monto específico que se pagará a los participantes del programa no está claramente definido y puede variar según diversos factores, incluyendo la popularidad y el alcance del creador de contenido. TikTok ha asignado más de 70 millones de dólares y euros al fondo de creatividad, buscando incentivar a los usuarios más destacados hacia una plataforma donde puedan generar ingresos acorde a su popularidad.

Es importante destacar que para participar en este programa, los videos deben superar los 60 segundos de duración, lo cual representa un desafío dada la preferencia de la audiencia de TikTok por contenido breve.

Registrarse en el Programa de Creatividad de TikTok Para registrarte en el Programa de Creatividad de TikTok y comenzar a monetizar tus videos, sigue estos pasos:

Cumple con los requisitos:

1. Tener al menos 18 años.
2. Contar con más de 10,000 seguidores auténticos.
3. Haber obtenido al menos 100,000 visualizaciones de video en los últimos 30 días.

### **Accede a tu cuenta de TikTok:**

- Abre la aplicación de TikTok y asegúrate de estar conectado a tu cuenta. Ve a la sección de notificaciones:
- Haz clic en el icono de sobre para acceder a tus notificaciones y busca la notificación del sistema de TikTok sobre el Programa de Creatividad.

### **Configura tu cuenta:**

- Haz clic en el icono de la llave inglesa y selecciona la opción del Creator Marketplace.
- Activa la opción para recibir actualizaciones sobre oportunidades de ingresos en el Creator Marketplace.

### **Activa el Programa de Creatividad:**

En la sección del programa para creadores, activa la opción para recibir actualizaciones sobre los últimos eventos del programa.

### **Crea contenido original y de calidad:**

Publica videos originales de al menos un minuto de duración y asegúrate de cumplir con las normas de la comunidad y los términos del servicio de TikTok.

### **Espera la notificación de TikTok:**

Una vez que hayas cumplido con los requisitos y activado las opciones necesarias, TikTok te enviará una notificación para unirte al Programa de Creatividad.

### **Conecta un método de pago:**

Una vez aceptado en el programa, conecta un método de pago para recibir tus recompensas.

Si sigues estos pasos, estarás en camino de monetizar tu contenido en TikTok a través del Programa de Creatividad.

# Regalos LIVE en TikTok.

Los directos de TikTok se han convertido en uno de los grandes recursos de la plataforma para crear contenido. Además, la plataforma se ha encargado de darle protagonismo a través de funcionalidades como TikTok Gifts o Regalos en TikTok a los videos originales de más de un minuto.



Y déjame decirte que si sueles retransmitir en directo esto te va a interesar para convertirte en toda una estrella de la plataforma.

Los regalos de TikTok en directos es una funcionalidad a través de la cual el creador de contenido consigue Diamantes, una recompensa que se concede según la popularidad que tienen tus directos y que después transformas en dinero.

Los Diamantes son una de las recompensas que se obtienen en TikTok. Con estas recompensas obtienes un pago que puede ser en dinero o elementos virtuales.

Para ver el saldo de Diamantes que has conseguido tienes que hacerlo dentro de TikTok. Ve al Perfil, después al Menú en la parte superior > Ajustes y privacidad y por último en Saldo.

Después estos Diamantes se canjean por dinero real cuando alcanzas como mínimo 100 diamantes y se transfiere a tu cuenta de PayPal.

Activando la opción de recibir Regalos en TikTok los espectadores de tu retransmisión te envían regalos virtuales que se muestran durante el directo: stickers de diferentes estilos y coste. Así, los espectadores agradecen tus live en tiempo real y aumentan la popularidad de tu contenido.

***Al terminar el directo, vas a ver cuántos Diamantes has conseguido en el Resumen de tu LIVE.***

## **Cómo funcionan los regalos de TikTok en LIVE.**

Para entender el funcionamiento de esta función de TikTok es importante conocer la importancia del 'tiktokker' y del espectador que participa al otro lado de la pantalla.

Por ejemplo, tener los requisitos a la orden del día o tener activada la opción de recibir regalos.

En la pantalla de tu directo, dar clic en Ajustes y activa o desactiva los TikTok Gifts. Al iniciar el directo se completa el proceso de la opción elegida.

## **Requisitos para recibir regalos LIVE.**

Para recibir los regalos durante el Live tienes que cumplir una serie de requisitos:

- Residir en una región en la que los regalos estén disponibles.
- Tener más de 18 años.
- Tener 1000 seguidores para emitir LIVE
- Cumplir los requisitos pertinentes para emitir en directo.
- Un perfil sin penalizaciones, cumplir con las Normas de la Comunidad y los Términos del servicio de TikTok.
- Y, por el contrario, el espectador que quiere apoyar el directo del 'tiktokker' también debe cumplir ciertos requisitos.

## **Países donde los Regalos LIVE están disponibles.**

Los Regalos LIVE de TikTok están disponibles en varios países, pero no en todos. Aquí tienes algunos de los países donde esta función está habilitada:

- Estados Unidos
- Reino Unido
- Francia
- Alemania
- Italia
- España
- Japón
- Corea del Sur
- Brasil
- México

Los Regalos LIVE de TikTok están disponibles en varios países de Latinoamérica. Aquí tienes una lista de algunos de los países donde puedes utilizar esta función:

Argentina  
Brasil  
Chile  
Colombia  
México

Perú  
Uruguay  
Bolivia  
Ecuador

Sin embargo, hay algunos países en la región donde esta función no está disponible, como Venezuela.

**¿Estás pensando en usar esta función para monetizar tus transmisiones en vivo?**

### **Cómo activar los Regalos LIVE**

Para activar o desactivar esta opción:

- Ve a la pantalla del LIVE y selecciona Ajustes
- Activa o desactiva los Regalos LIVE.
- Termina el proceso en la pantalla LIVE y pulsa Emitir LIVE para finalizar este proceso.

### **Cómo configurar el límite de Regalos en TikTok**

Tal vez quieras definir un límite diario en los Regalos que recibes en la plataforma. Si es el caso, puedes configurar un límite diario y recibir una notificación cuando ocurra. La red social te permite activar y desactivar esta opción cuando quieras.

Sigue estas instrucciones para establecer un límite:

- Dentro de TikTok, pulsa LIVE

- Pulsa la opción Compartir que aparece en la parte inferior.
- Entra en Ajustes. Selecciona Notificación de límite de Regalos y activa la opción Notificación de límite de Regalos.
- Ahora sigue las indicaciones para configurar el límite diario y pulsa Configurar. ¡Listo! Ahora TikTok te notificará cuando llegues al límite que has marcado.

Para cambiar el límite puedes hacerlo al recibir la notificación. Desde ahí, también puedes desactivar estos mensajes durante 7 días.

Ya sabes todo sobre los TikTok Gifts durante los directos en la plataforma. Si eres creador de contenido, no olvides mostrar siempre agradecimiento con los espectadores que te hagan regalos.

### **Algunos tipos de lives.**

- **ASMR** (Respuesta Sensorial Meridiana Autónoma, por sus siglas en inglés). Son directos en los que, generalmente, una persona produce sonidos (llamados triggers) con objetos o con partes del cuerpo como las uñas o la boca. Dentro de esta dinámica, los espectadores que envíen uno de estos regalos pueden escoger el sonido que prefieran para que el usuario que protagoniza el live lo reproduzca.
- **NPC (non playable character)** y personas bailando. Retransmisiones en las que una o varias personas realizan movimientos concretos o comienzan a bailar cuando reciben regalos de los espectadores.

- **Batallas entre usuarios.** Directos en los que dos usuarios o más se retan para ver quién consigue mayor número de donaciones (regalos) de los espectadores.

- **Videojuegos.** Los usuarios que protagonizan estos lives juegan a videojuegos o prueban juegos virtuales, que pueden resultar atractivos de ver, mientras animan a los espectadores a cumplir los objetivos marcados para poder acceder a un cofre.



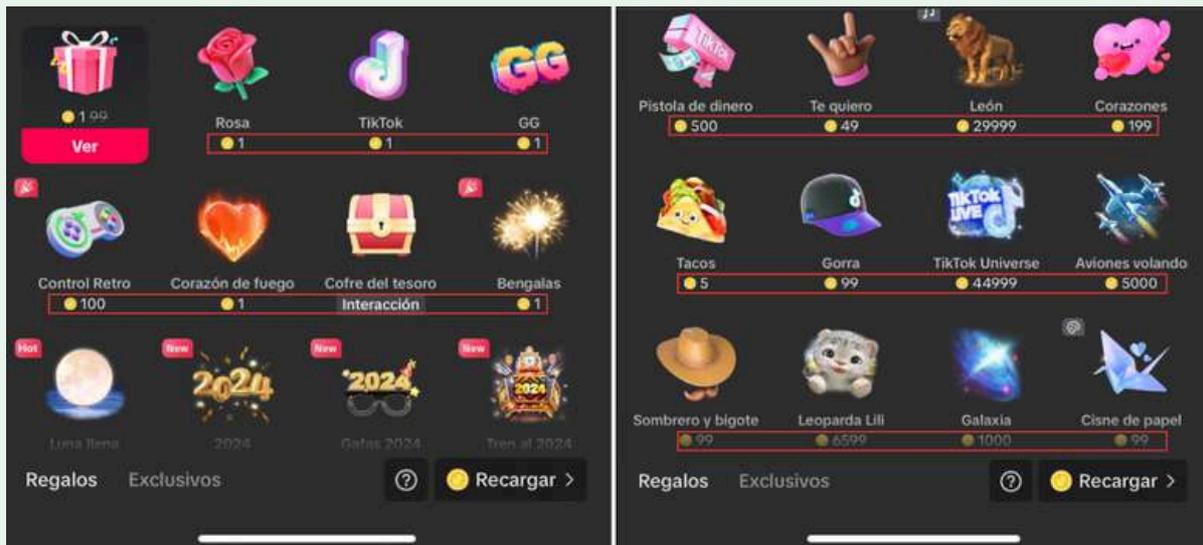
Cada moneda de TikTok equivale, aproximadamente, a un céntimo de euro. Estos regalos se intercambian por monedas de TikTok: una especie de “dinero virtual” que únicamente tiene valor dentro de la aplicación.

Para adquirirlas, el usuario ingresa dinero (en la moneda local del país desde el que se visualiza el directo) en su cuenta de TikTok. Estas monedas virtuales no caducan y su precio es variable: depende del paquete escogido y dónde se adquiera (si se comparan a través de aplicaciones de terceros o directamente en TikTok).

En las emisiones en directo, TikTok aclara que una moneda equivale, aproximadamente, a 0,01 euros. Según explica en su página web, para calcular el coste real de las monedas el usuario puede dividir el precio del paquete por el número de monedas que incluya. Por ejemplo, si un espectador compra un paquete de 70 monedas por 85 céntimos de euro, el coste real de una moneda es de 0,012 euros.

Los regalos pueden costar más de 44.000 monedas (aproximadamente 440 euros) y no se puede solicitar la devolución una vez donado. Los espectadores pueden escoger el premio que quieran regalar de un catálogo con diferentes opciones. Los regalos tienen apariencias distintas, generalmente de objetos y animales y, en algunas ocasiones, están animados. Su precio oscila entre una moneda y 44.000.

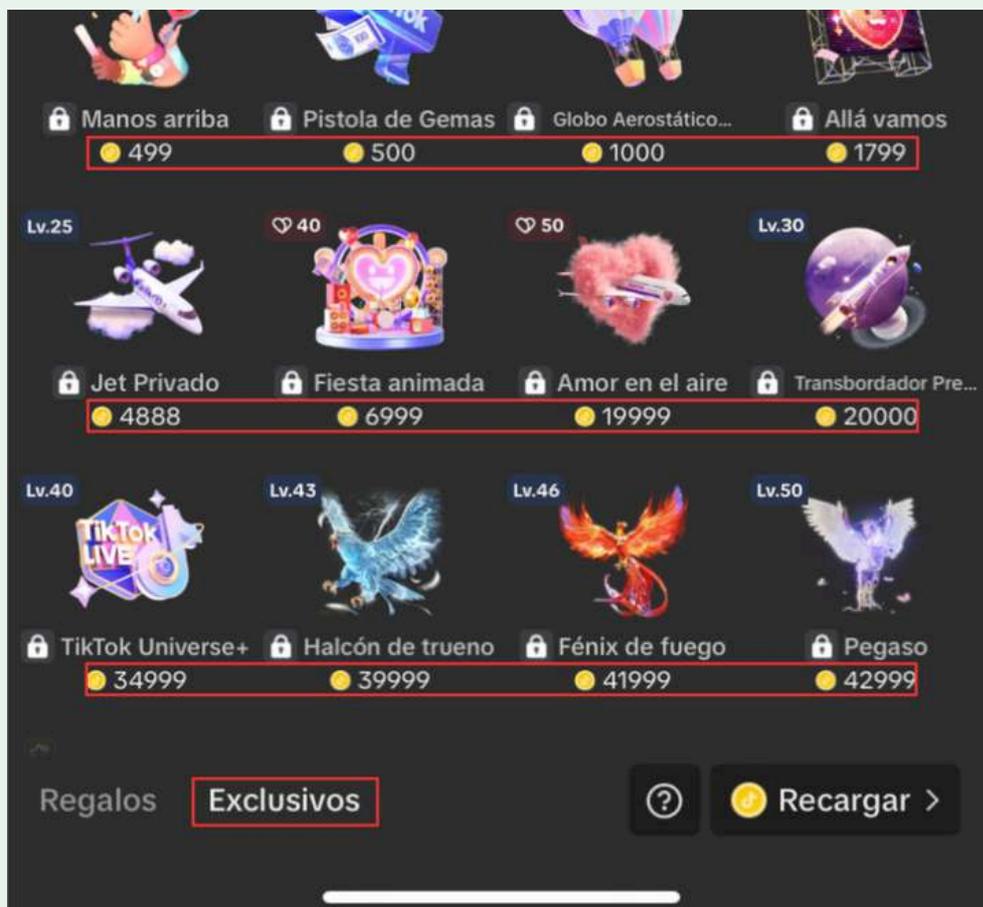
Es decir, entre 0,01 y 440 euros suponiendo que se adquirieran al precio inicial (0,01 céntimos de euro) y sin descuento (por comprar paquetes o con ofertas esporádicas). Se puede consultar el catálogo con el coste de cada obsequio en los live.



A fecha de publicación de este texto, los 'Regalos LIVE' más económicos cuestan una moneda de TikTok y tiene apariencias de una rosa, un chile, el icono de la aplicación o un corazón de fuego, entre otros. El más caro asciende a 44.999 monedas (449,99 euros) y recibe el nombre de "TikTok Universe".

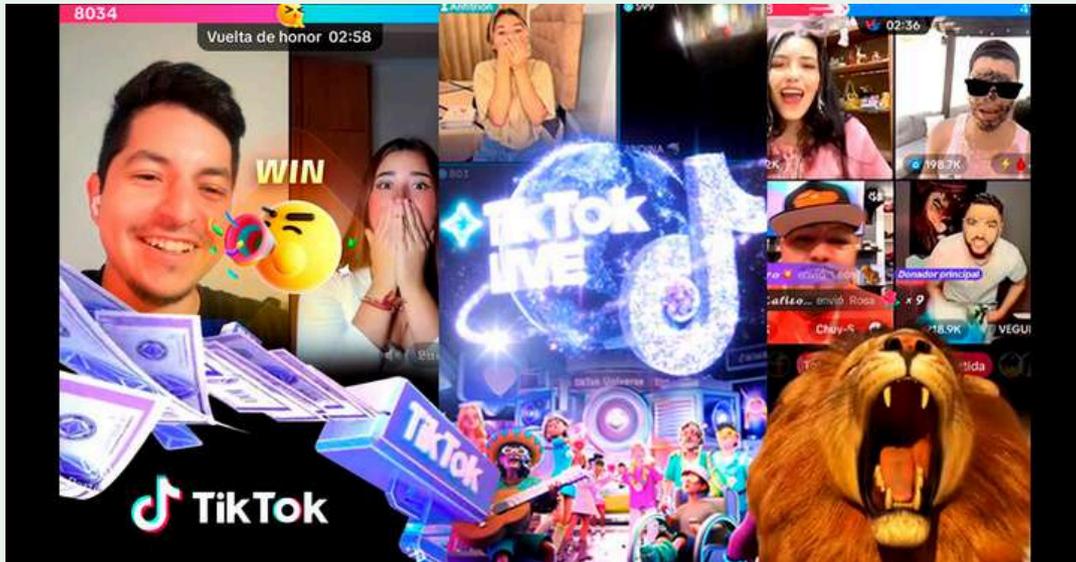
Además, hay una parte del catálogo con obsequios "exclusivos". El usuario únicamente podrá regalar estos premios si alcanza los niveles establecidos por la aplicación (para cambiar de nivel el usuario tiene que completar una serie de acciones, como enviar un número determinado de 'Regalos LIVE').

Actualmente, hay hasta 17 figuras diferentes en esta sección, cuyo precio oscila entre una moneda (el 'Regalo LIVE' bautizado como "Quiéreme" con forma de corazón) y las 42.999 (el llamado "Pegaso»).



También tienes los regalos de TikTok en video. La diferencia es que la opción de enviarlo aparece junto a 'Añadir Comentario'. Si el 'tiktokker' no cumple los requisitos para recibir regalos, no tendrás esta opción. TikTok se está convirtiendo en especialista en retener y aumentar sus usuarios día a día no solo por facilitar un crecimiento exponencial de seguidores, que posibilita crear grandes comunidades y un engagement increíble, sino también porque en TikTok se gana dinero directa e indirectamente de varias formas gracias a sus iniciativas.

# Las Batallas en TikTok.



Las batallas en TikTok son una forma popular de ganar dinero en la plataforma.

## ¿Qué son las batallas de TikTok?

Son competiciones en tiempo real en donde dos o cuatro usuarios (anfitriones) se enfrentan entre sí, a través de divertidos retos, NPC, bailes, entre otros; con una duración de cinco minutos. Los espectadores, entre seguidores y donadores, son los que eligen al ganador de la batalla.

De la misma manera, los espectadores pueden apoyar a su anfitrión dando tap tap a la pantalla o presionando a la pantalla varias veces del lado del anfitrión para sumar tres puntos a su favor.

## ¿Quiénes pueden participar en una batalla de TikTok?

El requisito principal para participar en una batalla es el número de seguidores. Por ejemplo, si tienes más de 400 seguidores y cuentas con una buena cantidad de visualizaciones, ya puedes emitir live y realizar una batalla. Otra forma es cuando sobrepasas los 700 seguidores, sin la necesidad de haber publicado videos.

Aquí te explico cómo puedes hacerlo: una buena cantidad de visualizaciones, ya puedes emitir live y realizar una batalla. Otra forma es cuando sobrepasas los 700 seguidores, sin la necesidad de haber publicado videos.

- **Participar en Batallas:** Las batallas son competiciones en tiempo real donde dos o más usuarios se enfrentan en retos, bailes, o cualquier tipo de contenido creativo. Los espectadores pueden apoyar a su favorito enviando regalos virtuales que se convierten en dinero real.
- **Requisitos:** Para participar, necesitas tener al menos 400 seguidores y haber realizado transmisiones en vivo (LIVE) durante al menos 30 minutos en tres días diferentes.
- **Ganar Dinero:** Los espectadores pueden comprar monedas y enviarte regalos durante las batallas. Estos regalos se convierten en diamantes, que luego puedes canjear por dinero real. La cantidad de dinero que puedes ganar depende de la cantidad y el valor de los regalos que recibas.

- **Creatividad y Calidad:** La clave para ganar más dinero es ser creativo y ofrecer contenido de alta calidad que atraiga a más espectadores y donadores.

## **Aquí tienes los pasos para hacer una batalla en TikTok.**

**Requisitos Previos:** Asegúrate de tener al menos 400 seguidores y haber realizado transmisiones en vivo durante al menos 30 minutos en tres días diferentes.

### **Iniciar una Transmisión en Vivo:**

- Abre la aplicación de TikTok y toca el ícono de «+» en la parte inferior de la pantalla.
- Selecciona la opción «LIVE» para iniciar una transmisión en vivo.

**Configura tu transmisión:** añade un título, selecciona un tema y ajusta los filtros si lo deseas.

### **Invitar a un Oponente:**

- Una vez que estés en vivo, toca el ícono de las dos caritas (o el ícono de infinito) para invitar a un amigo o emparejarte con un usuario aleatorio.
- Envía la invitación y espera a que el otro usuario la acepte.

### **Comenzar la Batalla:**

- Cuando ambos estén listos, toca el ícono de los guantes de boxeo para iniciar la batalla.
- La batalla durará 5 minutos, durante los cuales los espectadores pueden enviar regalos para apoyar a su favorito.

### **Finalizar la Batalla:**

- Al terminar la batalla, se mostrará el resultado y podrás agradecer a tus seguidores por su apoyo.
- Si deseas cambiar de oponente, puedes tocar el ícono de infinito nuevamente y seleccionar «desconectar» para empezar una nueva batalla.

Mientras más activo y persistente sea un usuario en estas competencias, puede llegar a monetizar; sin embargo, las ganancias dependen de los puntajes que se obtengan como anfitrión. Además, es importante tener presente que Tiktok se queda con el 50 % de las ganancias de los usuarios.

### **Cómo destacar y ganar en las batallas de TikTok.**

Si deseas incursionar como content creator en las batallas de TikTok, presta atención a las siguientes claves recomendadas. ¡Toma nota!

**Crea una comunidad.** El vínculo que desarrolles con tus seguidores es esencial para estas competencias. Mientras más cercana sea tu relación con tu comunidad, podrás incentivarlos a que te apoyen en cada batalla que realices.

**Desarrolla una estrategia.** Antes de cada competencia infórmate de todas sus reglas. Esta acción te permitirá orientar a tu público de manera estratégica, para que envíen los items en el momento adecuado y ganes las batallas. En caso, no cuentas con los seguidores suficientes, los LIVES de crecimiento son una buena opción para hacer crecer tu comunidad.

Sé carismático y agradecido. Muchos de los espectadores, especialmente, donadores, aprecian cuando el anfitrión (dueño del LIVE) es agradecido por poco o mucho que reciba durante las batallas.

## **Beneficios de las batallas de TikTok.**

Al ser una tendencia enfocada al ocio y entretenimiento, puede resultar siendo un espacio de crecimiento para los creadores de contenidos, especialmente, para aquellos que están iniciando su carrera en esta red social. Entre los principales beneficios tenemos:

1. Mayor visibilidad del creador en la plataforma.
2. Participación activa entre el creador y su comunidad
3. Ampliación de la red de contactos (seguidores y donantes).
4. Ahora que ya sabes todo sobre las batallas de TikTok,

***¿estás listo para sacar provecho de esta tendencia?***

# Crear y Monetizar Efectos de Videos



Los efectos se usan para personalizar y añadir detalles a los videos de TikTok. Los efectos se pueden añadir antes o después de grabar el video, pero algunos solo están disponibles antes de iniciar la grabación, y otros están disponibles después.

## ¿Qué es el editor de efectos en la aplicación de TikTok?

El editor de efectos en la aplicación es una herramienta para creadores que les permite crear efectos personalizados en la aplicación TikTok. Como creador, puedes diseñar tus propios efectos con maquillaje, stickers, filtros, aleatorizadores, pantallas verdes y mucho más.

## ¿Qué efectos puedes encontrar en el editor de efectos en la aplicación?

Obtén más información sobre los diferentes tipos de efectos que puedes usar para tus creaciones:

- **Stickers:** añade stickers a tu efecto. Coloca los stickers en la cara, las manos, el primer plano o el fondo.
- **Aleatorizador:** crea un efecto que seleccione aleatoriamente un texto o una imagen de una serie de opciones de tu galería o del texto que elijas.
- **Pantalla verde:** crea efectos en los que otras personas puedan usar sus propias imágenes para sustituir la pantalla verde.
- **Transformación:** experimenta con las funciones de estiramiento facial y deformación para crear efectos que transformen la cara.
- **Efectos visuales:** combina efectos dinámicos como destellos de luz, desenfoque, disolver y muchos más, para conseguir que tus creaciones destaquen.

## ¿Cómo se crea un efecto?

Para crear un efecto original o empezar a partir de una plantilla, haz lo siguiente:

1. En la aplicación TikTok, pulsa el botón Añadir una publicación (+) en la parte inferior.
2. Pulsa el botón Efectos.
3. Desplázate y pulsa Crear.
4. Pulsa Crear efecto.

5. Elige uno o más tipos de efectos en la parte inferior: - Pulsa Maquillaje, Stickers o Pantalla verde, entre otras opciones, para crear un efecto original.
  - Pulsa Plantillas para usar una plantilla tal cual o modifícala con otros tipos de efectos.
6. Pulsa Listo cuando hayas terminado de editar el efecto.
7. Pulsa el botón Añadir icono (+) debajo de Icono del efecto y elige un modelo de la galería o pulsa Recientes para seleccionar una foto de tu álbum.
8. Escribe un nombre para describir el efecto debajo de Nombre del efecto.
9. Pulsa Enviar para enviar el efecto a revisión o pulsa Guardar como borrador para editarlo después.

Ten en cuenta que, una vez que se haya aprobado el efecto, todo el mundo podrá usarlo en TikTok.

## **Normas de uso de efectos**

Los efectos deben cumplir los Términos del servicio, la Política de privacidad, las Normas de la comunidad, las Normas de uso de efectos y todas las políticas futuras que rijan el uso de nuestro servicio. Nos reservamos el derecho a rechazar o eliminar cualquier efecto que no cumpla los términos, las políticas o las normas anteriores.

## **Recompensas del creador de efectos.**

TikTok Effect Creator Rewards es un programa que ofrece a los creadores la oportunidad de obtener recompensas por crear efectos de TikTok muy atractivos en la aplicación de escritorio Effect House.

## **Monetiza tus efectos**

Effect House ofrece muchas formas de recibir pagos por crear efectos.

¡Un solo efecto puede calificar para varios programas y actividades de Effect House al mismo tiempo! Ya sea que seas un creador de efectos nuevo o avanzado, estos programas brindan oportunidades para mostrar tu creatividad, desbloquear recompensas y conectarte con la comunidad de Effect House.

Del creador de efectos TikTok Effect Creator Rewards es un programa que ofrece a los creadores la oportunidad de obtener recompensas por crear efectos de TikTok muy atractivos en la aplicación de escritorio Effect House. Para unirse al programa, los creadores que cumplan los requisitos solo deben tener la insignia dorada, que se puede desbloquear con solo publicar algunos efectos.

Los creadores obtienen recompensas en función de la cantidad total de publicaciones de videos calificados o de videos únicos de regiones elegibles que usaron su efecto dentro de los primeros 90 días.

Cuando un efecto alcanza los 100 000 videos públicos calificados, el creador comenzará a obtener recompensas. Seguirá obteniendo recompensas por cada publicación de video calificado adicional hasta el final del período de 90 días o hasta que alcance la recompensa máxima.

El monto de la recompensa puede variar en función de varios factores, incluida la región donde se publicaron los videos. Effect Creator Rewards está disponible actualmente para 53 regiones.

Los desafíos de Effect House ofrecen a los creadores de efectos de TikTok, tanto principiantes como experimentados, la oportunidad de mostrar su creatividad, obtener premios y conectarse con la comunidad de Effect House.

Los creadores pueden participar en desafíos cuando haya uno disponible. Se trata de oportunidades emocionantes para participar en eventos globales como Halloween, aprender a usar las nuevas funciones de Effect House o crear efectos con una propiedad intelectual o un socio interesante.

Los premios para cada desafío difieren, pero pueden incluir: premios en efectivo, insignias o marcos de perfil exclusivos, ubicaciones especiales dentro de la bandeja Efectos creativos de TikTok o artículos promocionales de TikTok o Effect House.

Los creadores pueden inscribirse en misiones mensuales regulares para recibir pagos más pequeños cada mes en función de la cantidad de efectos que publiquen y su desempeño.

La misión Top Creator se lleva a cabo todos los meses y está abierta a los poseedores de insignias Platinum y Diamond . También tenemos una misión mensual que está disponible todos los meses para los creadores con insignias Bronze, Silver u Gold. Los premios para los premios Community Favorite, Shining Star y Rising Star varían para cada misión.

Trabajando con Las marcas y los anunciantes han mostrado un creciente interés en utilizar los efectos de TikTok en sus campañas de marketing. En nuestra conferencia para desarrolladores Open House a finales de 2023, anunciamos que los creadores pueden producir efectos de marca para los anunciantes que compren uno de TikTok for Business.

Las marcas ahora pueden asociarse con cualquier creador o agencia de efectos para producir efectos de marca para su próxima campaña. Consulta esta publicación para obtener más información. Más adelante este año, los creadores podrán unirse a nuestro Marketplace para permitir que las marcas los encuentren fácilmente. Hasta entonces, usa las funciones de la cuenta comercial de TikTok, como agregar un enlace a un sitio web y un correo electrónico a tu biografía, para permitir que las marcas se comuniquen contigo.

## ¿Quién puede unirse a Effect Creator Rewards

Effect Creator Rewards está abierto a los creadores de Effect House que cumplan con los siguientes criterios:

- Tener al menos 18 años de edad
- Con sede en Argentina, Australia, Austria, Bahrein, Bélgica, Bielorrusia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Chequia, Dinamarca, Ecuador, Egipto, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Hungría, Indonesia, Irlanda, Israel, Italia, Japón, Kazajistán, Kuwait, Malasia, México, Marruecos, Países Bajos, Nueva Zelanda, Noruega, Omán, Perú, Filipinas, Polonia, Portugal, Qatar, Rumania, Arabia Saudita, Sudáfrica, Corea del Sur, España, Suecia, Suiza, Taiwán, Tailandia, Turquía, Emiratos Árabes Unidos, Reino Unido, Estados Unidos, Uruguay o Vietnam (sujeto a cambios)
- Un creador con insignias de Oro, Platino o Diamante, con al menos 5 efectos publicados y 3 efectos utilizados en 1000 videos
- calificados cada uno He completado la configuración de impuestos y métodos de pago.

### **Promociona tu efecto.**

¡Haz que la mayor cantidad de personas posible conozca tu efecto! Si haces un vídeo para promocionarlo, la comunidad de TikTok tendrá hasta 10 veces más probabilidades de que lo use. Hacer un vídeo de TikTok para promocionar tu efecto es un paso clave para mostrar tu arduo trabajo e inspirar a otros creadores a usarlo.

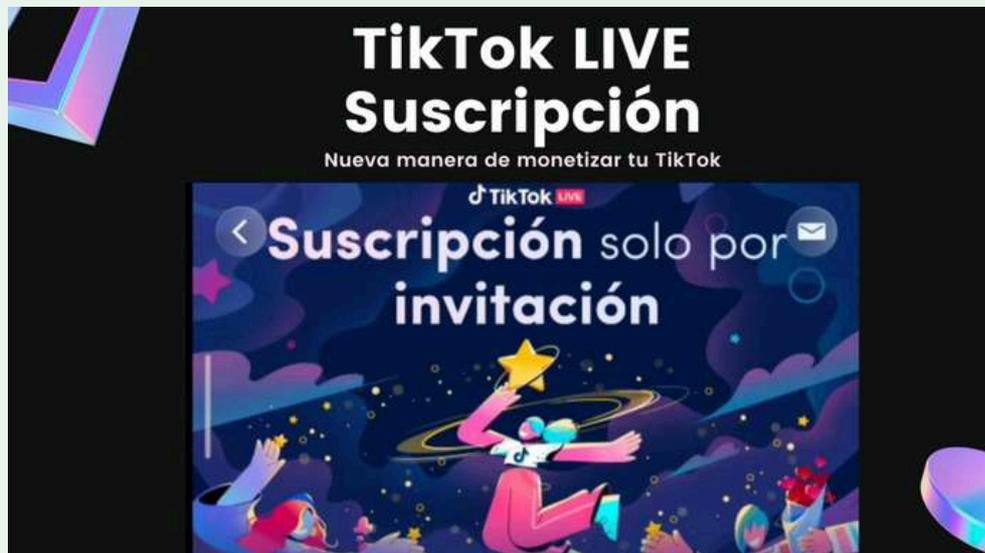
¡También puedes desbloquear insignias por hacer vídeos con tus propios efectos!

## **Crea un vídeo de TikTok con tu EFECTO**

Crear un video de TikTok con tu efecto es una forma eficaz de compartirlo con una comunidad más amplia e incluso se ha demostrado que aumenta la probabilidad de que se use. Puedes usar tu video como una forma de:

1. Anuncia y publicita tu efecto
2. Demuestre a los espectadores cómo se puede utilizar su efecto.
3. Invite a los espectadores a crear sus propios videos usando su efecto.
4. Inicia una tendencia mostrando tu efecto en acción.

# Suscripciones de Contenido



TikTok LIVE Suscripción, la nueva manera para monetizar tu TikTok está disponible solo para anfitriones con invitación. Te enseñé dos maneras para obtener esta función y empezar a monetizar vía tus directos en TikTok.

Ganar dinero en TikTok mediante suscripciones de contenido es una excelente manera de monetizar tu creatividad.

Aquí te dejo algunos pasos y requisitos para empezar:

Requisitos:

1. Tener al menos 18 años.
2. Contar con más de 10,000 seguidores.
3. Acreditar más de 100,000 visualizaciones en el último mes.

## **Cómo funciona:**

**Contenido exclusivo:** Puedes ofrecer videos, notas y transmisiones en directo solo para tus suscriptores de pago. Esto permite a tus seguidores más fieles acceder a contenido personalizado y experiencias más cercanas contigo.

**Canales de comunicación privada:** Además del contenido exclusivo, puedes crear comunidades privadas donde los suscriptores pueden interactuar entre sí y contigo, creando un entorno de mayor cercanía y comunicación directa.

## **Ventajas:**

**Ingresos recurrentes:** Las suscripciones proporcionan una fuente de ingresos mensual estable.

**Fidelización de seguidores:** Ofrecer contenido exclusivo puede aumentar la lealtad de tus seguidores y fortalecer tu comunidad.

## **Pasos para habilitar las suscripciones.**

- Asegúrate de cumplir con los requisitos mencionados.
- Activa la función de suscripciones en tu cuenta de TikTok.
- Promociona tu contenido exclusivo para atraer suscriptores.

## **Beneficios para los suscriptores.**

- Insignias de suscriptores. Los suscriptores reciben insignias que se muestran junto a su nombre en su perfil y se actualizan con el tiempo.

- Insignias de suscriptores. Los suscriptores reciben insignias que se muestran junto a su nombre en su perfil y se actualizan con el tiempo.
- Emoticones personalizados. Los suscriptores tienen acceso a emoticones exclusivos diseñados por los anfitriones del directo para usar durante los LIVEs.
- Chat solo para suscriptores. Si esta función está activada por el anfitrión, solo los suscriptores pueden mandar comentarios.

## **¿Cuánto puedo ganar con suscripciones?**

La cantidad que puedes ganar con suscripciones en TikTok depende de varios factores, como el número de suscriptores y el precio de la suscripción. TikTok comparte el 50% de los ingresos de las suscripciones con los creadores de contenido. Por ejemplo, si un usuario se suscribe a tu canal por \$4.99 al mes, tú recibirías aproximadamente \$2.50 por cada suscriptor mensual.

Para maximizar tus ganancias, es importante:

- Crear contenido exclusivo y de alta calidad: Esto atraerá y mantendrá a tus suscriptores.
- Promocionar tus suscripciones: Utiliza tus otros canales de redes sociales para atraer más suscriptores.
- Interactuar con tus suscriptores: La interacción frecuente y personalizada puede aumentar la lealtad y el número de suscriptores.

## **¿Qué contenido exclusivo debería crear?**

Crear contenido exclusivo para tus suscriptores en TikTok puede ser una excelente manera de mantener su interés y fidelidad.

Aquí tienes algunas ideas:

### **Tutoriales y consejos:**

- Comparte tutoriales detallados sobre temas en los que eres experto.
- Ofrece consejos y trucos que no compartes en tus videos públicos.

### **Detrás de cámaras:**

- Muestra cómo creas tus videos, desde la planificación hasta la edición.
- Comparte momentos divertidos y errores que ocurren durante la grabación.

### **Contenido personalizado:**

- Crea videos personalizados respondiendo a preguntas específicas de tus suscriptores.
- Ofrece saludos personalizados o menciones especiales en tus videos.

### **Transmisiones en vivo exclusivas:**

- Realiza transmisiones en vivo solo para tus suscriptores, donde puedan interactuar contigo en tiempo real.
- Organiza sesiones de preguntas y respuestas o eventos especiales.

### **Acceso anticipado:**

- Permite a tus suscriptores ver tus videos antes de que se publiquen para el público general.

- Comparte adelantos de proyectos futuros o contenido exclusivo que no estará disponible públicamente.

### **Descuentos y promociones:**

- Ofrece descuentos exclusivos en productos o servicios que promociones.
- Realiza sorteos o concursos solo para tus suscriptores.

### **Comunidades privadas:**

- Crea grupos o chats privados donde tus suscriptores puedan interactuar entre sí y contigo.
- Comparte contenido adicional y exclusivo en estos espacios.
- Recuerda que lo más importante es conocer a tu audiencia y entender qué tipo de contenido les gustaría ver.

## **¿Cómo puedo interactuar mejor con mis suscriptores?**

Interactuar de manera efectiva con tus suscriptores en TikTok es clave para construir una comunidad sólida y leal. Aquí tienes algunos consejos para mejorar la interacción:

### **Responde a los comentarios:**

Dedica tiempo a leer y responder a los comentarios en tus videos. Esto muestra a tus seguidores que valoras su opinión y estás interesado en lo que tienen que decir.

### **Usa TikTok LIVE:**

Realiza transmisiones en vivo para interactuar en tiempo real con tus suscriptores. Puedes responder preguntas, hacer demostraciones en vivo o simplemente charlar con ellos.

### **Crea encuestas y preguntas:**

Utiliza las funciones de encuestas y preguntas en tus videos para fomentar la participación. Esto no solo aumenta la interacción, sino que también te da una idea de lo que tus seguidores quieren ver.

### **Colabora con otros creadores:**

Realiza duetos o colaboraciones con otros creadores. Esto no solo te ayuda a llegar a una audiencia más amplia, sino que también muestra a tus seguidores que estás activo y comprometido con la comunidad.

### **Publica contenido detrás de cámaras:**

Comparte momentos detrás de cámaras o el proceso de creación de tus videos. Esto puede hacer que tus seguidores se sientan más conectados contigo y tu contenido.

### **Ofrece contenido exclusivo:**

Proporciona a tus suscriptores acceso a contenido exclusivo, como adelantos de nuevos videos, tutoriales detallados o transmisiones en vivo privadas.

## **Utiliza las estadísticas de TikTok:**

Consulta las estadísticas de tus publicaciones para entender qué tipo de contenido genera más interacción. Ajusta tu estrategia en función de estos datos para maximizar la participación

*¡Buena suerte con tus suscripciones!*

# Marketing de Afiliados



TPuedes promocionar productos y servicios en tus videos y gana comisiones por cada venta realizada a través de tus enlaces de afiliado.

## ¿Qué es el marketing de afiliados para TikTok?

El marketing de afiliados es un modelo de asociación entre una marca y un creador que tiene el potencial de beneficiar a ambas partes. Un programa de marketing de afiliados es un acuerdo en el que un creador promociona los productos o servicios de una marca a su propia audiencia a través de redes sociales, blogs, correos electrónicos, etc.

Cada vez que alguien realiza una compra a través de los enlaces promocionales de ese creador, la marca le paga una comisión previamente acordada.

1. Las marcas distribuyen enlaces de afiliados personalizados a los creadores. Cada creador (o afiliado) recibe un enlace de afiliado personalizado o una URL dedicada que lo identifica como suyo. En algunos casos, las marcas adjuntan un código de cupón u otro código de descuento al enlace de afiliado.

2. Los creadores promocionan las marcas a través del enlace de afiliado del producto. Los creadores incorporan enlaces de afiliados en sus cuentas de redes sociales, sitios web personales u otros canales de marketing y animan a sus audiencias a realizar compras a través de sus enlaces. Algunos creadores también utilizan tácticas de publicidad pagada para aumentar su alcance y fomentar la interacción con las ofertas de afiliados.

3. Las marcas pagan a los creadores por las compras. Cuando un cliente utiliza el enlace del creador para realizar una compra, la marca paga al creador una comisión. En algunos casos, un tercero conocido como red de afiliados actúa como intermediario entre la marca y el creador. Estos servicios pueden ayudar a las marcas y a los creadores a encontrarse y agilizar el proceso de realización y recepción de pagos de comisiones.

## **¿Cómo funciona el marketing de afiliados en TikTok?**

Al igual que otros programas de marketing de afiliados, el marketing de afiliados en TikTok puede ayudar a los minoristas a aumentar el reconocimiento de la marca y alcanzar audiencias específicas.

## **¿Cómo funciona el marketing de afiliados en TikTok?**

Al igual que otros programas de marketing de afiliados, el marketing de afiliados en TikTok puede ayudar a los minoristas a aumentar el reconocimiento de la marca y alcanzar audiencias específicas.

Es una parte clave de la estrategia de marketing en TikTok de muchas marcas. Aunque los usuarios de TikTok no pueden agregar enlaces clicables a los videos, cualquier usuario con una cuenta de negocio en TikTok puede utilizar sus páginas de perfil para vincularse directamente a una oferta de afiliado o redirigir tráfico a perfiles en plataformas de redes sociales más amigables con los enlaces.

Los creadores también pueden subir videos de TikTok que dirijan a los espectadores a URLs dedicadas, promocionar códigos de descuento en las descripciones de los vídeos o utilizar publicidad pagada en TikTok para aumentar el alcance, fomentar clics y aumentar los ingresos por comisiones.

Los usuarios con más de 10.000 seguidores también pueden agregar enlaces clicables a las Historias de TikTok, que son videos cortos en la página de perfil de una cuenta que desaparecen después de 24 horas.

Cómo pueden los creadores de contenido comenzar con el marketing de afiliados en TikTok Convertirse en un profesional del marketing de afiliados en TikTok es una forma de bajo riesgo de añadir una fuente de ingresos a tu portafolio.

Una vez que estés en marcha, también puede ser una fuente de ingresos pasivos. Mientras tu enlace permanezca activo, puedes ganar dinero por clics y compras.

A continuación, te presentamos los pasos para comenzar en el marketing de afiliados en la plataforma TikTok:

## **1. Define tu nicho.**

El primer paso es definir tu nicho, incluyendo los temas que cubrirás y las necesidades e intereses de tu audiencia objetivo.

Si ya tienes una audiencia considerable en TikTok, es posible que ya tengas un nicho establecido. Si no, considera qué tipos de contenido de TikTok te gustaría subir y qué tipo de nichos de productos o marketing podrían estar asociados con tus intereses.

Por ejemplo, si tienes experiencia en pesca con mosca y camping, podrías considerar un nicho en habilidades y equipos al aire libre.

## **2. Crea una cuenta de negocio en TikTok**

Para compartir todos tus enlaces de afiliados en tu cuenta de TikTok, necesitarás convertir tu cuenta personal de TikTok en una cuenta de negocio en TikTok gratuita.

Aquí te mostramos cómo hacer el cambio a una cuenta de negocio en TikTok:

- Abre la aplicación de TikTok y haz clic en Perfil.
- Selecciona Menú, luego Configuración y Privacidad.
- Selecciona Administrar cuenta.
- Selecciona Cambiar a Cuenta de Negocio.

### **3. Únete a programas de marketing de afiliados**

El siguiente paso es encontrar programas de marketing de afiliados en tu nicho. Puedes registrarte en una red de afiliados, investigar empresas individuales en un directorio como el programa de afiliados de Shopify o contactar directamente a las marcas para saber si tienen un programa de afiliados.

Los creadores pueden ganar comisiones a través de TikTok Shop participando en el mercado oficial de creadores de la plataforma o a través de asociaciones directas con marcas utilizando la función de tienda.

“En TikTok Shop, solicitar una muestra directamente a las marcas es fácil”, dice Viviana. “Recomiendo enviar un mensaje a la marca a través del sistema de mensajería de TikTok Shop, explicando por qué solicitas la muestra y cómo planeas promocionar el producto.”

### **4. Mantén líneas de comunicación abiertas con las marcas.**

Al seleccionar asociaciones de afiliados, los creadores deben priorizar marcas y productos afiliados que realmente se alineen con su contenido y los valores de su audiencia, ya que la autenticidad fomenta la confianza y el éxito a largo plazo.

“A veces, un creador de contenido puede no gustarle el producto y puede no querer crear un video sobre él”, dice Viviana. “En tales casos, recomiendo contactar a la marca con comentarios honestos en lugar de ignorar o etiquetar productos en transmisiones en vivo sin realmente hablar de ellos. Puede parecer sentido común, pero los creadores que se comunican activamente con las marcas son un activo raro y valioso. Si estás entre ese 1%, ¡sabes que eres increíble!”

## **5. Agrega URLs de afiliados a tu biografía de TikTok**

Una vez que hayas identificado programas de afiliados, es hora de comenzar a distribuir tus enlaces. Para agregar un enlace a tu biografía, haz clic en Editar perfil y pega el enlace correspondiente. Si tienes múltiples enlaces, también puedes crear una página de destino utilizando una herramienta gratuita de enlace en la biografía como LinkPop para proporcionar acceso a múltiples URLs a la vez.

## **6. Crea contenido de calidad en TikTok**

Para maximizar las ventas, crea videos atractivos que promocionen productos de afiliados y dirijan a los usuarios a tus enlaces de afiliados únicos. También puedes utilizar hashtags relevantes para aumentar el tráfico orgánico o invertir en anuncios pagados para alcanzar una audiencia más amplia.

“Los creadores deben promocionar productos que realmente usan y en los que creen, ya que la autenticidad resuena con las audiencias y genera conversiones. Pueden ser tan creativos como deseen, utilizando formatos de contenido atractivos como tutoriales, unboxings, reseñas o contenido estético”, dice Viviana. “Enfócate en demostrar los beneficios y características únicas del producto de una manera entretenida y relatable.”

Con una demografía más joven que tiene aversión a la publicidad, la autenticidad es clave en TikTok. Viviana recomienda adoptar un enfoque más orgánico para la promoción. “Evita usar frases como ‘Este producto me fue enviado por TikTok Shop’, ya que puede socavar la autenticidad del creador y de la marca que están promoviendo”

## Colaboraciones y Patrocinios.

Para hacer colaboraciones y patrocinios en TikTok, puedes seguir estos pasos:

**Optimiza tu perfil:** Asegúrate de que tu perfil esté completo y profesional. Incluye una biografía clara, una foto de perfil de alta calidad y enlaces a tus otras redes sociales.



Crea contenido de calidad: Publica videos que sean atractivos y que reflejen tu estilo y nicho. Las marcas buscan creadores que puedan generar contenido auténtico y que resuene con su audiencia.

Etiqueta y usa hashtags: Cuando hagas una colaboración, etiqueta a la marca y usa hashtags relevantes como #ad o #patrocinado para cumplir con las normas de transparencia.

Contacta a las marcas: No esperes a que las marcas te encuentren. Puedes enviarles un mensaje directo o un correo electrónico presentándote y mostrando ejemplos de tu trabajo.

**Utiliza el Creator Marketplace:** TikTok tiene una plataforma llamada Creator Marketplace donde las marcas pueden encontrar y colaborar con creadores. Asegúrate de registrarte y mantener tu perfil actualizado.

## **Preparar tu página para los patrocinadores.**

Asegúrate de que tu contenido y perfil resulten divertidos, presentables e interesantes como primer paso. Las marcas desean contratar usuarios que estén bien versados en el uso de la aplicación y que cuenten con una base de seguidores grande y comprometida.

Ten en cuenta que Creator Marketplace es la primera parada para conseguir patrocinios. TikTok ha creado la opción Marketplace para permitir a los creadores de contenido conectarse fácilmente con patrocinadores y marcas disponibles directamente en la propia aplicación.

## **Cumple con los requisitos de elegibilidad para unirse al Marketplace.**

Estos requisitos incluyen los siguientes:

1. Tener una cuenta personal o de creador de contenido (de esta manera, se evita que las cuentas de las grandes empresas dominen el campo de los patrocinadores)
2. tener de 18 años de edad a más
3. contar con al menos 100 000 seguidores verificados
4. haber subido un video que haya recibido Me gusta en los últimos 28 días

**Crea una solicitud para unirse al Marketplace.** Tu solicitud será revisada y luego aceptada o denegada.

Si no apruebas la revisión inicial, siempre puedes volver a presentar una solicitud después de 30 días.

## **Reservar colaboraciones en CreatorMarketplace.**

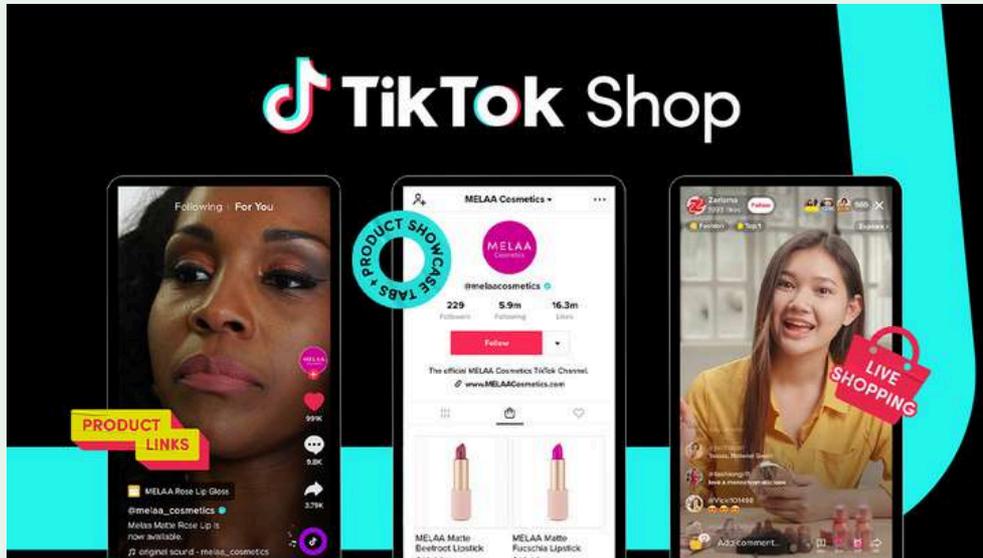
- Colabora a través de una invitación directa. A veces, las marcas se ponen en contacto directamente con los creadores de contenido para ofrecerles patrocinio. Por lo general, se basan en el número de seguidores, la actividad en TikTok y el contenido anterior.
- Colabora a través de campañas abiertas de postulación. Con esta opción, las marcas inauguran una “postulación” de patrocinio para cualquier creador elegible. Puedes postular a estas campañas para ganar patrocinadores.

## **Reservar colaboraciones fuera de Creator Marketplace.**

- Envía un mensaje directo a tus marcas favoritas en TikTok para ofrecerte como creador de contenido. Trata de enviar mensajes directos a tus marcas favoritas para consultar sobre sus oportunidades de patrocinio.
- Escoge marcas cuyos productos disfrutes para que puedas expresarlo. Aunque es probable que una marca nunca se comunique contigo, algunas pueden apreciar tu entusiasmo por promocionar sus productos.
- Envía un correo electrónico a tus marcas favoritas para preguntarles si tienen oportunidades de colaboración con creadores de contenido. Esta táctica es un poco más formal y podría ayudarte a conseguir una respuesta.
- La mayoría de las marcas suelen publicar sus correos electrónicos en sus páginas web.
- Envía un mensaje rápido sobre cómo te gustaría promocionar sus productos y cuánto disfrutas lo que hacen. - Menciona algunos productos en tus videos para crear una plataforma de inicio para ofertas de las marcas.

Aunque técnicamente sería publicidad gratuita, a veces las marcas responden cuando los creadores mencionan sus productos en sus videos de forma inesperada. Este procedimiento podría conducir a una asociación o incluso lograr que te conviertas en embajador de una marca.

# TikTok Shop



Monetizar tu cuenta de TikTok con un eCommerce es una excelente estrategia para generar ingresos.

TikTok Shop está disponible en varios países alrededor del mundo, incluyendo algunos en América Latina. Aquí tienes una lista de algunos de los países donde TikTok Shop está disponible:

## América Latina:

1. México
2. Brasil
3. Colombia

## Otros Países:

1. Estados Unidos
2. Reino Unido
3. Francia
4. Alemania
5. Italia
6. España
7. Indonesia
8. Malasia
9. Tailandia
10. Vietnam

Estos países tienen acceso a TikTok Shop, permitiendo a los creadores y vendedores configurar tiendas y vender productos directamente a través de la plataforma.

## **Aquí tienes algunos pasos y consejos para hacerlo:**

### **1. Configurar tu tienda de TikTok Shop paso a paso**

- **Crear o cambia tu cuenta personal a cuenta de Tik Tok Business:** Asegúrate de tener una cuenta de Tik Tok Business. (Registro: Regístrate en TikTok Shop, disponible para creadores y vendedores. Necesitarás tener al menos 5,000 seguidores y cumplir con las normas de la comunidad)
- **Acceder a Tik Tok Shop Seller Center:** Visita el sitio web de TikTok Shop Seller Center y completa el formulario de registro. - **Verificación de cuenta:** Sube los documentos necesarios para la verificación.
- **Acceder al panel de control:** Una vez verificada tu cuenta, entra al panel de control de Tik Tok Shop Seller Center.
- **Personalizar tu tienda:** Agrega un logo, descripción de la tienda y enlaces a tus redes sociales. - **Subir productos:** Sube imágenes de alta calidad de tus productos, junto con descripciones detalladas y precios.
- **Organizar productos:** Clasifica tus productos en categorías para facilitar la navegación.
- **Configurar opciones de envío:** Establece las opciones de envío que ofrecerás a tus clientes.
- **Configurar métodos de pago:** Activa los métodos de pago disponibles para tus clientes.

- **Promoción:** Crea contenido en Tik Tok para dirigir a los usuarios a tu tienda. - **Evaluación:** Utiliza las herramientas de análisis para monitorizar el rendimiento de tu tienda.

## 2. Promociona tus Productos.

- **Videos de Demostración:** Crea videos mostrando cómo usar tus productos. Los tutoriales y demostraciones suelen atraer más atención.

- **Enlaces de Productos:** Añade enlaces directos a tus productos en los videos. Esto facilita que los seguidores compren directamente desde TikTok.

## 3. Colaboraciones y Patrocinios

- **Colabora con Influencers:** Encuentra influencers en TikTok que puedan promocionar tus productos. Utiliza el TikTok Creator Marketplace para encontrar colaboradores adecuados.

- **Patrocinios:** Ofrece productos gratuitos a creadores a cambio de reseñas y menciones en sus videos.

## 4. Utiliza Anuncios de TikTok

- **TikTok Ads:** Crea campañas publicitarias en TikTok para llegar a una audiencia más amplia. Puedes segmentar tus anuncios según intereses, ubicación y más.

- **Branded Hashtag Challenges:** Lanza desafíos con hashtags patrocinados para aumentar la visibilidad de tu marca y productos.

## 5. Interacción y Engagement

- **Responde a Comentarios:** Mantén una comunicación activa con tus seguidores respondiendo a sus comentarios y preguntas.

- **Lives:** Realiza transmisiones en vivo para interactuar directamente con tu audiencia y mostrar tus productos en tiempo real.

## ¿Cómo descubre la gente los productos?

Hay tres formas nativas para que las personas descubran productos y marcas en TikTok Shop: compras EN VIVO, videos en el feed y exhibiciones de productos.

**Compras en VIVO.** Este formato de contenido inmersivo permite a las marcas mostrar sus productos en tiempo real a través de eventos de transmisión en vivo. Se pueden fijar varios productos a lo largo de la transmisión y los espectadores pueden simplemente tocar el pin y pagar sin tener que salir de la aplicación.

**Videos comprables.** Los clips que contienen enlaces a productos se pueden mostrar como videos en el feed, similares a los anuncios que aparecen al desplazarse por las historias de Instagram. Los videos pueden durar entre 9 y 15 segundos y pueden incluir múltiples llamadas a la acción.

**Presentación de productos.** La pestaña de exhibición de productos es ideal para las marcas que desean mostrar una gama de productos más amplia y esencialmente actúa como un catálogo de marca que publicita múltiples productos relevantes.

# TikTok Affiliates: Revolución en el Marketing de Afiliados



Nuevos canales de marketing para marcas y nuevas oportunidades de monetización para creadores.

**Para vendedores.** Encuentra creadores que promocionen tus productos: paga solo cuando se realice una venta.

**Para creadores.** Comparte los productos y las marcas que descubras: recibe dinero cuando los espectadores te compren directamente.

**TikTok Affiliates es la última novedad de TikTok**, una de las redes sociales más populares y con mayor crecimiento en los últimos años. Con más de 1.000 millones de usuarios activos en todo el mundo, TikTok ofrece una gran oportunidad para los creadores de contenido y los vendedores que quieren conectar con su audiencia a través de la creatividad y la comisión.

## **¿Qué son los programas de afiliados de TikTok?**

Los programas de afiliados de TikTok son dos iniciativas que permiten a los creadores y vendedores colaborar de forma sencilla y eficaz para promocionar productos y marcas en la plataforma.

**TikTok Shop Affiliate:** Este programa permite a los vendedores encontrar creadores que promuevan sus productos y pagarles solo cuando se realiza una venta. A su vez, los creadores pueden compartir productos y marcas que descubren y ganar comisiones cuando los espectadores compran directamente desde sus vídeos o transmisiones en vivo. Los vendedores y los creadores pueden colaborar de forma abierta o dirigida, según sus preferencias y objetivos.

**TikTok For Business Affiliate Program:** Este programa está dirigido a los expertos en marketing digital y los usuarios de TikTok Ads Manager, que pueden aplicar para convertirse en afiliados y obtener una comisión cuando consiguen que nuevos usuarios utilicen TikTok For Business, la solución para crear y gestionar campañas publicitarias en la plataforma.

Los afiliados deben aplicar a través de Impact, crear sus propios enlaces de afiliado y seguir sus conversiones y ganancias.

## ¿Por qué elegir TikTok como plataforma de marketing de afiliados?

TikTok tiene varias ventajas que la convierten en una plataforma ideal para el marketing de afiliados, tanto para los creadores como para los vendedores:

**Contenido único:** El 79% de los usuarios de TikTok considera que el contenido que encuentran y crean en la plataforma es más único que en otras redes sociales. Esto significa que hay más posibilidades de captar la atención y el interés de los espectadores, así como de generar confianza y credibilidad.

**Alcance global:** TikTok opera en más de 40 países y tiene una base de usuarios muy diversa y activa. Esto permite acceder a un mercado potencial enorme y segmentar las campañas según el público objetivo.

**Creatividad y comisión:** TikTok ofrece una forma divertida y original de promocionar productos y marcas, aprovechando el formato de vídeo corto, los efectos, los sonidos y los hashtags. Además, los programas de afiliados de TikTok ofrecen una forma transparente y segura de generar ingresos por las ventas realizadas a través de la plataforma.

## ¿Cómo empezar a usar los programas de afiliados de TikTok?

Si quieres empezar a usar los programas de afiliados de TikTok, estos son los pasos que debes seguir:

### **TikTok Shop Affiliate:**

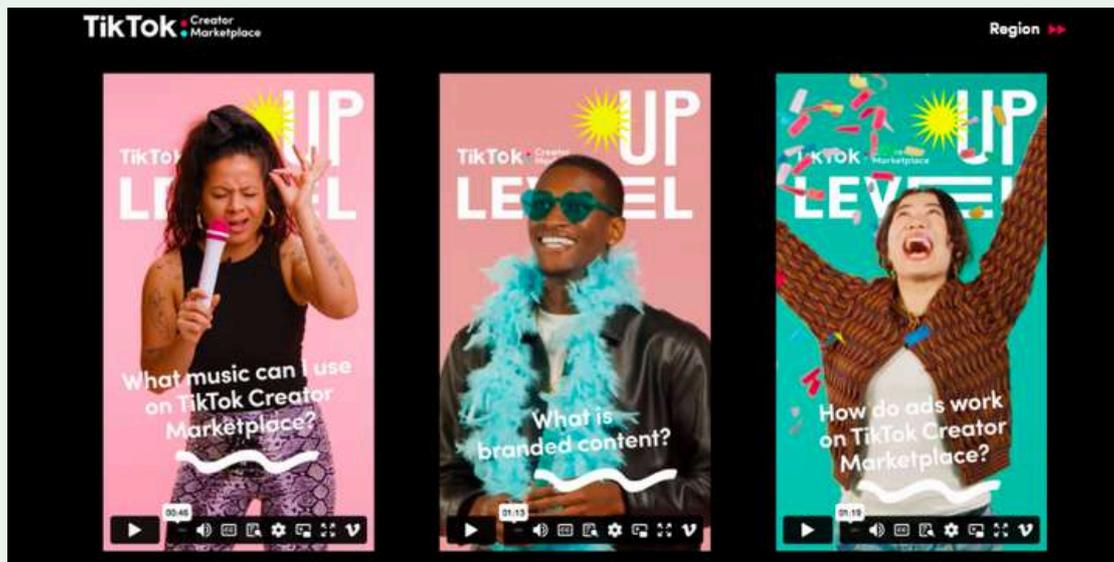
**Para vendedores:** Debes descargar la aplicación TikTok Seller Center desde Google Play Store o Apple App Store, iniciar sesión con tu cuenta de TikTok, ir a «Afiliado» > «Empezar» en el menú de la izquierda y configurar las colaboraciones que quieras realizar con los creadores.

**Para creadores:** Debes descargar la aplicación TikTok Shop desde Google Play Store o Apple App Store, iniciar sesión con tu cuenta de TikTok, ir a «Afiliado» > «Empezar» en el menú de la izquierda y buscar los productos que quieras vender y las colaboraciones que quieras aceptar.

### **TikTok For Business Affiliate Program:**

**Para afiliados:** Debes aplicar a través de Impact, crear tu cuenta, contactar con [affiliates@tiktok.com](mailto:affiliates@tiktok.com) y compartir tu número de ID de cuenta. Tu cuenta pasará por un proceso de aprobación estándar. Una vez aceptada, podrás acceder a promocionar TikTok For Business y empezar a ganar una comisión (una tarifa fija) por las conversiones que consigas a través de tu sitio web o canales sociales. En tu cuenta de Impact, podrás crear tus propios enlaces de afiliado con un seguimiento único vinculado a tu cuenta.

# TikTok Creator Marketplace



TikTok Creator Marketplace (TTCM) es la plataforma oficial para colaboraciones entre marcas y creadores en TikTok. Puedes mejorar tu contenido. Solo tienes que realizar un seguimiento y encontrar creadores con los que colaborar en TikTok Creator Marketplace.

## Quién puede unirse a Creator Marketplace

Para comprobar si puedes participar, visita Creator Marketplace en la aplicación TikTok. Para unirse a Creator Marketplace en TikTok, los creadores deben cumplir los siguientes criterios:

- Tener una cuenta de TikTok en buen estado, esto es, sin historial de infracciones repetidas o irresponsables de las Normas de la comunidad y políticas de los Términos del servicio y sin haber participado en actividades maliciosas o fraudulentas.

- Tener, como mínimo, 18 años (19 en Corea del Sur).
- Tener al menos 10 000 seguidores (50 000 en Corea del Sur).
- Tener al menos 1000 visualizaciones en la publicación en 30 días.
- Tener al menos 1000 visualizaciones en la publicación en 30 días.
- Haber hecho 3 publicaciones en 30 días.

## **Países donde está habilitado TikTok Creator Marketplace.**

El mercado de creadores de TikTok está disponible solo en 24 países, incluidos Australia, Reino Unido, Hong Kong, Taiwán, Malasia, Filipinas, Singapur, Indonesia, Turquía, Brasil, EE. UU., Canadá, etc.

El TikTok Creator Marketplace está disponible en varios países de América Latina, incluyendo:

1. México
2. Brasil
3. Argentina
4. Colombia
5. Chile

Estos países tienen acceso a la plataforma, permitiendo a los creadores y marcas colaborar de manera efectiva.

## **Cómo acceder a TikTok Creator Marketplace**

1. En la aplicación TikTok, pulsa Perfil en la parte inferior.
2. Pulsa el botón Menú ≡ en la parte superior y selecciona TikTok Studio.

3. En Monetización, selecciona Creator Marketplace.
4. Pulsa Consultar requisitos para confirmar si te puedes unir a la plataforma.
5. Si es así, pulsa Unirse y sigue los pasos para entrar en Creator Marketplace.

## **Creator Marketplace TikTok: cómo funciona.**

El funcionamiento de esta plataforma es sencillo: las marcas o empresas invitan a los creadores de contenido para unirse a sus campañas. Cada uno de estos creadores puede elegir libremente la marca que le interese.

### **Para los creadores de contenido**

Si como creador te has unido a través de la invitación a este mercado, podrás gestionar tu cuenta desde 'Configuración' > 'Cuenta de creador' > 'TikTok Creator Marketplace'.

Aquí puedes editar tu perfil y además establecer un precio para tus videos que quieras patrocinar. Si una marca quiere colaborar contigo recibirás una notificación, un email y un SMS. Estas notificaciones se encuentran en la 'Monetización de Creadores'.

Las marcas tendrán acceso a tu perfil, datos de tu audiencia o métricas de contenido. Eso sí, aunque todo parece muy sencillo, las reglas son las reglas y tienes que seguir cumpliendo con las directrices de la plataforma aunque los videos sean de colaboración.

Es decir, TikTok revisará estos videos y te informará si ha sido aprobado o denegado.

## **Ventajas de formar parte de crear en TikTok Marketplace.**

El primer beneficio de unirte al Marketplace de TikTok es el económico, ¿verdad? Al final contactar con marcas te dará un ingreso por tu trabajo, lo cual es muy satisfactorio.

Sin embargo, hay otras ventajas que pueden ser interesantes para ti:

- Conectas con marcas que comenzarán a conocerte y surgirán nuevas formas y oportunidades de colaboración.
- Recibes apoyo total de TikTok, puesto que es su plataforma, en la colaboración con marcas, acceso a herramientas y tips sobre cómo triunfar con tus videos para atraer marcas.
- Acceso a la Academia del Mercado para creadores, disponible por el momento en Estados Unidos y Reino Unido, para aprender directamente de creadores y expertos.
- Como ves, trabajando tu cuenta de TikTok y creciendo en la red social obtendrás grandes beneficios por entrar en el mercado de TikTok para creadores.

## **Limitaciones del mercado de creadores de TikTok**

TikTok Creator Marketplace presenta una oportunidad prometedora para que las marcas y los creadores establezcan conexiones. Sin embargo, ciertos inconvenientes del mercado podrían representar desafíos para las marcas.

A continuación, se incluye información adicional sobre las limitaciones de TCM que quizás desee consultar:

- **Comunicación limitada:** el TCM no permite que las marcas se comuniquen directamente con los creadores. Para iniciar la conversación, las marcas deben enviar una invitación o comentar las publicaciones de los creadores. Esto significa que las marcas podrían terminar sin poder trabajar con sus creadores favoritos.
- **Colaboración limitada:** debido a la configuración de TCM, las marcas solo pueden trabajar con 20 creadores por campaña en la actualidad. Como resultado, esto limita la capacidad de las marcas para producir contenido para sus campañas, especialmente aquellas de gran escala.
- **Gestión de la independencia:** TCM no incluye herramientas ni funciones adicionales para ayudar a las marcas a gestionar a los creadores. Por lo tanto, las marcas deben dedicar una gran cantidad de tiempo y esfuerzo a contactar, negociar y supervisar a los creadores.

Somos conscientes de que acceder a este mercado es algo selecto, puesto que los requisitos son exigentes.

Sin embargo, también es cierto que la recompensa después de haber hecho un gran trabajo en tu cuenta de TikTok es bastante grande: conectar las grandes marcas que están en la red social con tus videos. Suena bien, ¿verdad?

# Series de TikTok



TikTok Series es un tipo de contenido para que los creadores compartan sus historias y videos a través de un previo pago mientras que conectan de forma más intensa con su comunidad. Como ves, esto difiere algo de las otras opciones de pago de las redes sociales.

No estás pagando por acceso a funcionalidades extra o su acceso anticipado, como es el caso de Instagram o Twitter; ni tampoco como YouTube.

Simplemente es acceso a un contenido exclusivo en el que los usuarios deciden si adquirirlo o no.

El objetivo de TikTok Series es seguir animando a los creadores a compartir contenido de calidad en la red social. Ver que su trabajo tiene recompensa es un aliciente para seguir siendo 'tiktokers'.

## **Requisitos TikTok Series**

En un principio esta opción solo estaba disponible para ciertos 'tiktokers'. Y muy presumiblemente para cuentas business que cumplieran algunos requisitos...

Ahora TikTok tiene otros requisitos:

1. Ser mayor de 18 años.
2. Al menos 10.000 seguidores.
3. Tengan tres videos públicos en los últimos 30 días.
4. Al menos 1000 visualizaciones en videos auténticos en los últimos 30 días.

Crear series en TikTok es una excelente manera de organizar y monetizar tu contenido. Aquí tienes una guía paso a paso para hacerlo:

## **Cómo Crear una Serie en TikTok**

Accede a la Función de Series:

1. Abre la aplicación de TikTok y ve a tu perfil.

2. Pulsa el botón de menú (☰) en la parte superior y selecciona «TikTok Studio».
3. Selecciona «Series» en la sección de monetización

### **Crear una Nueva Serie:**

1. Pulsa «Nueva Serie» y añade un título, descripción, precio y una imagen de portada para tu serie.
2. Puedes añadir un descuento por tiempo limitado si lo deseas.

### **Subir Videos a la Serie:**

1. Selecciona «Nuevo video» para cargar los videos que deseas incluir en la serie.
2. Puedes editar los videos y configurar los ajustes de privacidad.

### **Revisar y Enviar:**

1. Revisa los detalles de tu serie y pulsa «Enviar» para que sea revisada por TikTok.
2. También puedes guardar la serie en borradores si prefieres hacer más ediciones más tarde.

### **Consejos Adicionales.**

1. Organización: Asegúrate de que los videos de tu serie estén bien organizados y sigan una temática coherente.
2. Promoción: Promociona tu serie en tus otros videos y redes sociales para atraer más espectadores.
3. Interacción: Interactúa con tus seguidores y responde a sus comentarios para mantener el interés en tu serie.

Por cada serie TikTok te permite que añadas hasta 80 videos. Y cada uno de esos videos pueden tener hasta 20 minutos de duración. Como ves, se trata de videos mucho más largos de lo que estamos acostumbrados a TikTok.

En cada serie es el creador de contenido quien elige el precio de cada serie, que puede ir de los 0,99€ a 189,99€.

Dentro de TikTok Series en la versión de escritorio puedes gestionar todo lo relacionado con este apartado: personalizar la información de tu Serie, gestionar borradores, ver el número de compras de videos, revisiones o cambiar el orden de los videos. También quitar una serie de tu lista.

## **Cómo comprar una serie de TikTok**

Como usuario puedes comprar una Serie desde el perfil de la cuenta de creador o desde un video que incluya este enlace.

1. Dentro de la app de TikTok toca 'Series' en el perfil del creador y elige cuál quieres comprar.
2. Para acceder a una Serie desde un video, toca en el enlace que tienes sobre el nombre del usuario, escoge la serie y listo.
3. Pulsa comprar y sigue las instrucciones de pago. Cada serie que compres te incluye acceso a cualquiera de los videos de la serie.

Si quieres ver cualquier serie que hayas comprado toca en Perfil dentro de la app de TikTok, después en menú y elige Series. ¡A disfrutar!

# Temáticas populares para tus series en TikTok

## Tutoriales y Consejos:

1. Maquillaje y Belleza: Paso a paso de diferentes looks.
2. Fitness: Rutinas de ejercicio para diferentes niveles.
3. Cocina: Recetas fáciles y rápidas.

## Storytime:

1. Experiencias Personales: Relata anécdotas interesantes o divertidas.
2. Historias de Terror: Cuentos de miedo para mantener a tu audiencia enganchada.

## Reseñas de Productos:

1. Tecnología: Opiniones sobre los últimos gadgets.
2. Moda: Reseñas de ropa y accesorios.

## Desafíos y Retos:

1. Fitness: Desafíos de 30 días.
2. Creativos: Retos de dibujo o manualidades.

## Educación y Conocimiento:

1. Ciencia: Explicaciones de conceptos científicos.
2. Historia: Relatos de eventos históricos interesantes.

## Entretenimiento:

1. Comedia: Sketches y parodias.
2. Música: Covers y actuaciones en vivo.

## **Viajes y Aventuras:**

1. Vlogs de Viaje: Documenta tus aventuras en diferentes lugares.
2. Guías de Viaje: Consejos y recomendaciones para viajeros.

Estas temáticas pueden ayudarte a captar la atención de tu audiencia y mantenerla interesada en tu contenido

# eCommerce (Venta de productos desde y a través de la aplicación)



Como influencer, tienes una excelente oportunidad para crear tu propia marca y lanzar una tienda online. Aquí tienes algunos pasos para hacerlo:

## 1. Define tu Marca.

- **Identidad y Valores:** Define claramente la identidad de tu marca y los valores que quieres transmitir. Esto te ayudará a conectar mejor con tu audiencia.
- **Nombre y Logo:** Elige un nombre único y crea un logo que represente tu marca. Asegúrate de que sean memorables y relevantes.

## 2. Desarrolla tus Productos.

- **Investigación de Mercado:** Investiga qué productos son populares entre tu audiencia y cómo puedes diferenciarte de la competencia.
- **Prototipos y Pruebas:** Desarrolla prototipos de tus productos y realiza pruebas para asegurarte de que cumplen con las expectativas de calidad.

## 3. Configura tu Tienda Online.

- **Plataforma de eCommerce:** Elige una plataforma de eCommerce que se integre bien con TikTok, como Shopify, WooCommerce o BigCommerce.
- **Diseño de la Tienda:** Diseña tu tienda online para que sea atractiva y fácil de navegar. Asegúrate de que la experiencia de compra sea fluida.

## 4. Promociona tu Marca en TikTok

- **Contenido de Calidad:** Crea contenido atractivo y auténtico que muestre tus productos en acción. Los tutoriales y demostraciones suelen ser muy efectivos.
- **Enlaces de Productos:** Utiliza TikTok Shop para añadir enlaces directos a tus productos en tus videos.

## 5. Colaboraciones y Patrocinios

- **Colabora con Otros Influencers:** Encuentra otros influencers que puedan promocionar tus productos. Utiliza el TikTok Creator Marketplace para encontrar colaboradores adecuados.
- **Ofrece Patrocinios:** Envía productos gratuitos a otros creadores a cambio de reseñas y menciones en sus videos.

## 6. Interacción y Engagement

- **Responde a Comentarios:** Mantén una comunicación activa con tus seguidores respondiendo a sus comentarios y preguntas.
- **Lives:** Realiza transmisiones en vivo para interactuar tu audiencia y mostrar tus productos en tiempo real.

## Crear tu propia marca y tienda online puede ser un proceso emocionante y gratificante.

Configurar tu tienda de TikTok Shop paso a paso.

- **Crear una cuenta de TikTok Business:** Asegúrate de tener una cuenta de TikTok Business.
- **Acceder a Tik Tok Shop Seller Center:** Visita el sitio web de Tik Tok Shop Seller Center y completa el formulario de registro.
- **Verificación de cuenta:** Sube los documentos necesarios para la verificación.
- **-Acceder al panel de control:** Una vez verificada tu cuenta, entra al panel de control de Tik Tok Shop Seller Center.
- **Personalizar tu tienda:** Agrega un logo, descripción de la tienda y enlaces a tus redes sociales.
- **Subir productos:** Sube imágenes de alta calidad de tus productos, junto con descripciones detalladas y precios.
- **Organizar productos:** Clasifica tus productos en categorías para facilitar la navegación.
- **Configurar opciones de envío:** Establece las opciones de envío que ofrecerás a tus clientes.
- **Configurar métodos de pago:** Activa los métodos de pago disponibles para tus clientes.

- Promoción: Crea contenido en Tik Tok para dirigir a los usuarios a tu tienda.
- - Evaluación: Utiliza las herramientas de análisis para monitorizar el rendimiento de tu tienda.

## Integración de TokTok Shop con otras Plataformas de E-commerce.



Integrar Tik Tok Shop con otras plataformas de e-commerce es esencial para maximizar tus ventas y alcanzar una audiencia más amplia. Una de las formas más efectivas de hacerlo es utilizando herramientas y aplicaciones que faciliten la sincronización de inventarios y pedidos entre Tik Tok Shop y plataformas como Shopify, WooCommerce o BigCommerce.

Estas integraciones permiten gestionar tu tienda de manera eficiente desde un solo lugar, evitando la duplicación de tareas y errores en la actualización de productos.

Para comenzar, selecciona una herramienta de integración que se adapte a tus necesidades y sigue las instrucciones para conectar tu tienda de Tik Tok con tu plataforma de ecommerce.

Una vez conectadas, puedes importar tus productos automáticamente a TikTok Shop, lo que simplifica el proceso de configuración y gestión de inventario. Además, esta integración permite un seguimiento más fácil de las ventas y el análisis de datos en ambas plataformas.

Aprovecha el marketing cruzado para dirigir tráfico desde Tik Tok a tu tienda principal, utilizando enlaces en tus videos y perfiles. Esta estrategia aumenta la visibilidad de tus productos y mejora la experiencia del cliente, al ofrecer múltiples puntos de compra.

## **TikTok Shop se integra con varias plataformas de eCommerce**

Para facilitar la venta de productos directamente desde la aplicación. Algunas de las plataformas más populares que se integran con TikTok Shop incluyen:

**Shopify:** Permite a los vendedores sincronizar sus productos y gestionar ventas directamente desde TikTok.

**BigCommerce:** Ofrece integración para que los comerciantes puedan vender sus productos en TikTok y aprovechar las herramientas de marketing de la plataforma.

**WooCommerce:** A través de plugins, los usuarios de WooCommerce pueden conectar sus tiendas con TikTok Shop para gestionar inventarios y ventas.

Estas integraciones permiten a los vendedores aprovechar la audiencia de TikTok para aumentar sus ventas y gestionar sus tiendas de manera eficiente.

**¡No esperes más para dar el siguiente  
paso en tu carrera como creador en  
TikTok!  
"SIN MIEDO AL ÉXITO"**

