

El manual del afiliado de TikTok

La guía paso a paso, contada desde dentro,
para ganar comisiones en TikTok
sin experiencia y sin enseñar la cara



MARK ELLISON

El manual del afiliado de TikTok

La guía paso a paso, contada desde dentro,
para ganar comisiones en TikTok
sin experiencia y sin enseñar la cara

Mark Ellison

Nota del autor

«Tú trabajas con TikTok, ¿no?»

Mi prima me había llevado a un lado mientras los demás recogían la mesa en la cena de cumpleaños de mi madre. Todavía tenía en la mano el paño de cocina que se le había olvidado soltar.

«¿Alguien como yo podría ganar algo de dinero ahí?». Se rio un poco, como si le diera vergüenza preguntarlo. «¿O es todo un timo?»

Esta primavera cerró su empresa. Era una pequeña agencia que escribía descripciones de productos y anuncios para tiendas online. Llevaba nueve años allí. Luego las herramientas de IA empezaron a hacer el mismo trabajo en segundos, los clientes se fueron yendo y un viernes el dueño reunió a todos en la cocinita y dijo que se había acabado.

Esa noche no le di una buena respuesta. La respuesta la sabía. Lo que no tenía era nada que mandarle. Todo lo que había en internet era humo o estaba un año

desfasado.

Eso me molestó más de lo que esperaba, porque yo veo la respuesta todos los días. Trabajo en una empresa de comercio electrónico que vende en TikTok. Hablo con creadores, leo los paneles de ventas y soy una de las personas que deciden a quién se le envían productos gratis para probar. He visto un vídeo de 15 segundos en el que solo salían un par de manos vender cientos de pedidos en una semana. He visto a un oficinista normal y corriente pasar de cero seguidores a cobrar comisiones todos los meses.

La puerta está mucho más cerca de lo que la mayoría cree.

Y hay un giro al que no dejo de darle vueltas. La misma tecnología que le quitó el trabajo a mi prima ahora puede hacerle la mitad más aburrida de este nuevo.

Así que escribí todo lo que le diría a ella. Este libro es esa respuesta.

— Mark

Qué te llevas de este libro

- **El esquema, segundo a segundo, de un vídeo de 30 segundos que vende**, con 15 ganchos que frenan el scroll y 3 guiones para rellenar que puedes grabar esta misma noche (capítulo 6)
- **El método sin cara**: cómo hacer todos tus vídeos sin enseñar nunca la cara (capítulo 6)
- **Cómo pasar de 0 a 1.000 seguidores que de verdad compran**, con la rutina exacta que siguió un principiante sin enseñar nunca la cara (capítulo 7)
- **Cómo detectan las marcas los productos ganadores**, y en qué se fijan los vendedores antes de enviarte muestras gratis (capítulo 5)
- **Tu primer empleado**: cómo la IA te escribe los ganchos, los guiones y los textos para que una sola persona con un móvil trabaje como un pequeño equipo, con más de 20 prompts para copiar y pegar (capítulo 9 y a lo largo del libro)
- **Los 6 mitos que frenan a la mayoría antes de empezar**, y por qué todos son falsos (capítulo 2)

- **Los 5 muros donde abandonan casi todos los principiantes**, y cómo vas a superar cada uno (capítulo 10)
- **Tu primer vídeo en 48 horas**, minuto a minuto (capítulo 12)

Índice

Nota del autor

PARTE 1 — LA OPORTUNIDAD

1

El dinero que se esconde en tu «Para ti»

Cómo gana comisiones la gente normal con vídeos de 20 segundos, las cuentas que hay detrás y por qué es mejor que la mayoría de trabajos extra si vas justo de dinero y de tiempo

2

Seis mitos y un mapa

Las creencias que impiden empezar, y el camino de 6 pasos de cero a cobrar

3

El camino más rápido a tu primer enlace de afiliado

TikTok Shop o Amazon, los requisitos reales en 2026 y el atajo que tienes guardado en tu cuenta de siempre

PARTE 2 — EL MANUAL

4

El test del nicho en 15 minutos

Encuentra un rincón que venda, empezando por lo que ya tienes en casa

5

Productos que se venden solos

Las 3 preguntas que anticipan un ganador, los productos que conviene evitar y cómo conseguir muestras gratis

6

El vídeo de 30 segundos que vende

El esquema segundo a segundo, 15 ganchos, 3 guiones, el método sin cara y dónde poner el enlace

7

De 0 a 1.000 seguidores que de verdad compran

La mezcla de contenido en 3 partes, una rutina semanal compatible con un trabajo a jornada completa y los 3 números que te dicen qué funciona

8

Abre el grifo del dinero

Tu primer enlace activo, paso a paso, cómo cobras y cómo conseguir que los vendedores te envíen productos gratis

9

Tu primer empleado

Cómo pasarle a la IA la mitad aburrida del trabajo, con más de 20 prompts que puedes copiar esta noche

PARTE 3 — ABRIRSE PASO

10

Los 5 muros donde casi todo el mundo abandona

Cómo es cada muro y los pasos concretos para saltarlo

11

Los errores que te cierran la cuenta

11 errores por los que bloquean a los creadores, y los «trucos» por los que nunca deberías pagar

PARTE 4 — TU ARRANQUE

12

Tu primer vídeo en 48 horas

Desde preparar tu perfil hasta darle a Publicar, minuto a minuto

13

Del día 1 al día 90, y más allá

Qué hacer en cada etapa, y hasta dónde puede llegar esto

Para terminar: ahora haz el segundo

¿Y ahora qué?

Extra: La chuleta

PARTE

1

La oportunidad



1

El dinero que se esconde en tu «Para ti»

Martes, las diez menos veinte de la noche. Anna está en la cama, deslizando el dedo por la pantalla e intentando no pensar en el correo del trabajo.

El correo decía que su empresa va a «implantar herramientas de IA para apoyar al equipo». A dos personas de su departamento que se fueron la primavera pasada no las sustituyeron. Su sueldo lleva tres años sin moverse. Nadie le ha dicho que su puesto corra peligro. Tampoco le han dicho lo contrario.

En la pantalla, una mujer con una sudadera gris sujeta un pequeño quitapelusas, lo pasa por la manga de un jersey viejo y enseña cómo se van acumulando las

bolitas. Doce segundos. Sin música, sin edición rara. Debajo del vídeo hay una pequeña bolsa naranja.

Anna se para. Ella compró uno de esos el mes pasado, a partir de un vídeo casi idéntico a este. Por primera vez se pregunta si aquella mujer cobró algo cuando ella lo compró.

Sí, cobró. Y esa pequeña bolsa naranja es de lo que va este libro.

Si notas que el suelo se mueve un poco

A lo mejor no has perdido tu trabajo. La mayoría de quienes leen este libro no lo han perdido.

Pero quizá te has fijado en lo mismo que Anna. Tu empresa está probando la IA para redactar, para atención al cliente o para traducir. Un compañero se fue y su puesto desapareció sin hacer ruido. Los precios subieron y tu sueldo no.

No hace falta que entres en pánico por nada de eso. Lo que seguramente quieres es algo más sencillo: una carta en la mano que controles tú. Un segundo ingreso

que no dependa de tu jefe, del presupuesto de tu responsable ni de la próxima ronda de «reestructuraciones».

De eso va este libro. Y empieza por cómo funciona el dinero.

Cómo funciona el dinero

Todo cabe en cuatro pasos:

1. Haces un vídeo corto enseñando un producto que te gusta.
2. Añades a ese producto un enlace especial.
3. Alguien lo ve, toca el enlace y compra.
4. El vendedor te paga una parte de la venta. Esa parte es tu **comisión**.



Eso es el marketing de afiliación en TikTok.

Nunca compras stock y nunca empaquetas una caja. Los envíos, las devoluciones y los correos de los clientes son cosa del vendedor. Tu único trabajo es el vídeo.

Y un vídeo no deja de funcionar cuando dejas de mirarlo. La gente lo sigue encontrando días y a veces semanas después. En los paneles que veo en el trabajo, buena parte de las ventas de cualquier día vienen de vídeos publicados semanas antes por creadores que hace tiempo que pasaron al siguiente.

Las cuentas

Vamos a concretar. Las comisiones cambian de un producto a otro, y ves el porcentaje exacto antes de elegir nada. Pero pongamos que enseñas un cacharro de cocina de 24 € con un 15 % de comisión.

Son 3,60 € cada vez que alguien compra a través de tu enlace.

Si un vídeo vende 30 en unas semanas, son 108 € por 30 segundos de imágenes que grabaste un domingo por la tarde. Haz diez vídeos así y los números empiezan a sumar, porque cada uno sigue vendiendo a su ritmo.

No todos los vídeos venderán. Algunos no venderán nada. Pero solo necesitas que funcionen algunos, y los que funcionan siguen ganando dinero mientras haces el

siguiente. Eso es lo que lo diferencia de cambiar horas por euros.

Por qué es una de las mejores formas de empezar para la gente normal

He visto muchísimos trabajos extra desde dentro del comercio electrónico. Te explico por qué este es el primero que le recomendaría a alguien a quien quiero.

No necesitas dinero para empezar. Ni stock que comprar, ni alquiler, ni presupuesto para anuncios. Lo peor que puede pasar es que inviertas algunas tardes y aprendas algo.

Todo lo que necesitas ya lo llevas en el bolsillo. Con un solo móvil grabas, editas y publicas.

Otro se encarga de la parte difícil. Los envíos, las devoluciones y la atención al cliente son problema del vendedor.

Puedes seguir con tu trabajo. Para empezar bastan unas pocas horas a la semana, que la mayoría puede sacar por las tardes o en una tarde del fin de semana.

No tienes que enseñar la cara. Muchos de los vídeos que más venden solo enseñan unas manos, un producto y una voz. El capítulo 6 te explica exactamente cómo.

El tiempo que inviertes se convierte en una habilidad que no pierde valor. Explicar bien un producto, entender por qué compra la gente y hacer un vídeo corto que retenga la atención son habilidades que valen más, no menos, a medida que la IA se queda con el trabajo rutinario.

Y lo que puedes perder es poco, mientras que lo que puedes ganar no tiene techo fijo. Lo peor que puede pasar es que hayas aprendido algo. Lo mejor, un segundo ingreso que no para de crecer.

Cómo se compara con otras opciones

Si vas justo de dinero y de tiempo y no tienes experiencia en negocios, así quedan las opciones habituales. (Sin faltarle al respeto a nadie que se dedique a ellas. Mucha gente les saca partido. Se trata de ver por dónde puede empezar con más facilidad un principiante con poco dinero.)

Tienda online / dropshipping

DINERO QUE ARRIESGAS AL PRINCIPIO

Stock, anuncios, aplicaciones

CUÁNDO COBRAS

Después de haber gastado

¿SIGUE DANDO DINERO SI PARAS?

Solo mientras sigas gastando

LA PEGA PRINCIPAL PARA UN PRINCIPIANTE

Puedes perder dinero de verdad muy rápido

Redacción, diseño o traducción freelance

DINERO QUE ARRIESGAS AL PRINCIPIO

Poco

CUÁNDO COBRAS

Por encargo

¿SIGUE DANDO DINERO SI PARAS?

No

LA PEGA PRINCIPAL PARA UN PRINCIPIANTE

Ahora compites con la IA por el mismo trabajo

Reparto y apps de pequeños encargos

DINERO QUE ARRIESGAS AL PRINCIPIO

Coche, gasolina, móvil

CUÁNDO COBRAS

Por hora

¿SIGUE DANDO DINERO SI PARAS?

No

LA PEGA PRINCIPAL PARA UN PRINCIPIANTE

Se acaba en cuanto paras

Programas de «únete a mi equipo»

DINERO QUE ARRIESGAS AL PRINCIPIO

Kits de inicio, cuotas

CUÁNDO COBRAS

Sobre todo para los que están por encima de ti

¿SIGUE DANDO DINERO SI PARAS?

Casi nunca

LA PEGA PRINCIPAL PARA UN PRINCIPIANTE

Muchas veces el cliente eres tú, no el negocio

Afiliado de TikTok

DINERO QUE ARRIESGAS AL PRINCIPIO

Casi nada

CUÁNDO COBRAS

Por venta, gracias a tus vídeos

¿SIGUE DANDO DINERO SI PARAS?

Los vídeos pueden seguir vendiendo

LA PEGA PRINCIPAL PARA UN PRINCIPIANTE

Hacen falta unas semanas de práctica para arrancar

La conclusión no es que este camino sea fácil. Es que es el que menos cuesta para empezar y el que menos distancia tiene entre «nunca he hecho esto» y «he hecho mi primera venta».

Por qué ahora

En los últimos dos años ha habido tres cambios que han inclinado la balanza hacia la gente normal.

Primero, lo pulido ha dejado de ganar. Cuando las marcas miran qué vídeos venden de verdad, casi nunca son los de estudio con mucha producción. Es alguien en la encimera de una cocina normal o en un coche normal, enseñando cómo funciona algo. Los compradores se fían más de las personas que de los anuncios, así que tu montaje sin nada especial es justo lo que vende.

Segundo, TikTok enseña tus vídeos a desconocidos. En la mayoría de las redes sociales, lo que publicas llega sobre todo a quien ya te sigue. El feed principal de TikTok, la página Para ti, enseña vídeos a gente que nunca ha oído hablar de ti. Por eso una cuenta recién creada puede llegar a miles de personas con su décimo vídeo.

Tercero, las compras dentro de TikTok no dejan de extenderse. Solo en junio de 2026, TikTok Shop abrió en Austria, Bélgica, los Países Bajos y Polonia, que se suman a Reino Unido, Irlanda, Francia, Alemania, Italia,

España y Estados Unidos. Los vendedores no paran de añadir productos, y cada uno de esos productos necesita a alguien que lo enseñe.

Ese alguien puedes ser tú.

Te presento a tu primer empleado

Hay un motivo más por el que este momento es mejor que nunca, y tiene su ironía.

La tecnología que tiene a tanta gente preocupada por su trabajo ahora puede trabajar para ti. Las herramientas gratuitas de chat con IA como ChatGPT, Claude o Gemini te escriben en segundos ideas de vídeos, ganchos, guiones y textos para las publicaciones.

Piensa en ella como tu primer empleado. Trabaja rápido, cuesta poco o nada y nunca se cansa. El jefe eres tú. Tu empleado hace los borradores. Tú decides, pruebas el producto con tus propias manos y tienes la última palabra. Con ese reparto, una persona con un móvil puede trabajar como un pequeño equipo.

Esta es tu primera instrucción para tu nuevo empleado. Cópiala esta noche en cualquier app de chat con IA:

COPIA ESTE PROMPT

Quiero empezar a hacer vídeos cortos de TikTok recomendando productos útiles. Hazme 5 preguntas sobre mi día a día, mis aficiones y las cosas que compro, y luego sugiéreme 5 tipos de productos sobre los que podría hacer vídeos.

Lo verás en acción en todos los capítulos de este libro.

¿Cómo de rápido puede ir esto?

Más rápido de lo que piensa la mayoría, y sobre todo por cosas que dependen de ti.

El factor más importante es desde dónde empiezas. Si ya tienes una cuenta de TikTok con algunos seguidores, aunque sea una antigua que apenas usas, puede que estés mucho más cerca de tu primera comisión de lo que crees. El capítulo 3 te enseña a comprobarlo.

El segundo es lo que vendes. Un producto que muestra un resultado visible en pocos segundos, resuelve una molestia real y cuesta más o menos lo que la gente se gasta por impulso puede venderse con un vídeo bastante normalito.

El tercero es la constancia con la que trabajas. Quien publica cuatro o cinco vídeos a la semana y va ajustando según lo que funciona avanza mucho más rápido que quien publica una vez y se queda esperando.

Eso da tres velocidades habituales.

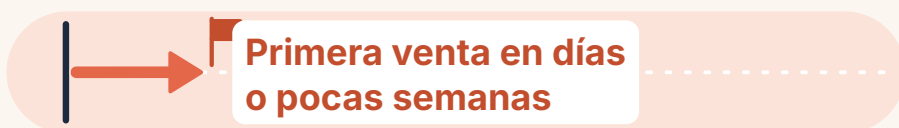
La salida con ventaja: ya tienes seguidores, de una cuenta antigua o de una afición sobre la que llevas años publicando. Con el producto adecuado, la primera venta puede llegar en cuestión de días o de pocas semanas. Sofia, a quien vas a conocer enseguida, va por este carril.

La salida rápida desde cero: no tienes seguidores, pero sigues el esquema de este libro, publicas cuatro o cinco vídeos a la semana y eliges productos que muestran resultados delante de la cámara. La primera venta suele llegar en unas seis u ocho semanas. Ese es Leo.

La salida lenta: publicas cuando te apetece, un vídeo aquí y otro allá, sin un plan claro. Puede funcionar igualmente, pero tarda meses.

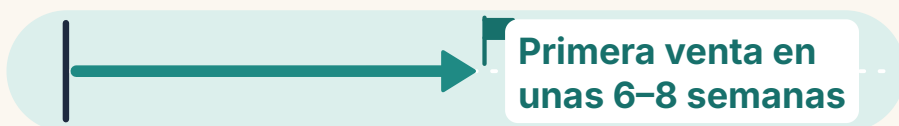
Salida con ventaja (Sofia)

Ya tiene seguidores



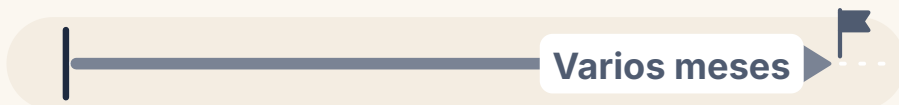
Salida rápida desde cero (Leo)

Sigue el esquema, 4-5 vídeos a la semana



Salida lenta (Anna, al principio)

Publica de vez en cuando



Este libro está pensado para ponerte en uno de los dos primeros carriles, y para sacarte del tercero si es donde has estado hasta ahora.

El carril rápido para quien empieza de cero

La mayoría de los lectores no tiene una cuenta antigua a la que recurrir. La buena noticia: también hay un carril rápido para ti, y no depende de la suerte.

Cuando empiezas de cero, lo que te acelera es llegar antes al mínimo de seguidores. Hay tres cosas que deciden lo rápido que pasa, y las tres dependen de ti. Eliges un producto que puedes enseñar funcionando en los primeros segundos del vídeo. Publicas cuatro o cinco vídeos a la semana en lugar de uno de vez en cuando. Y construyes cada vídeo sobre el mismo esquema probado (capítulo 6) en lugar de improvisar cada vez.

Leo es el ejemplo que vas a seguir. Cero seguidores, ninguna intención de enseñar la cara nunca y unos turnos en el almacén que cambian cada semana. Lo que sí tiene es un rincón claro (cacharros y herramientas baratas que funcionan de verdad), productos que muestran un resultado en segundos y una rutina sencilla: dos sesiones de grabación a la semana, cinco vídeos cortos, todos contruidos sobre el esquema. Ese es todo el sistema. Le llevó de cero a 1.000 seguidores

en unas seis semanas, y su primera venta llegó una semana después. En el capítulo 7 verás exactamente cómo lo hizo.

Las seis semanas de Leo no serán las de todo el mundo. Tu rincón, tus productos y tu constancia marcarán tu propio ritmo. Pero el método es el mismo, y puedes copiarlo tal cual.

Te presento a las tres personas que vas a seguir

A lo largo del libro vas a seguir a tres principiantes, cada uno con un punto de partida distinto. Son personajes compuestos, creados a partir del tipo de personas que he visto empezar. Seguramente te reconozcas en al menos uno.

Sofia, 33 años, madre a tiempo completo. Lleva dos años publicando trucos para la casa en TikTok solo por diversión, sin sacar nunca a los niños, y tiene algo más de 1.000 seguidores sin haberlo buscado. Sus amigas le preguntan todo el rato dónde compra las cosas. Sabe conseguir visualizaciones. No tiene ni idea de cómo se convierten en dinero. Ella es nuestra salida con ventaja.

Leo, 26 años, trabaja por turnos en un almacén. Cada vez le recortan más los turnos, y haría casi cualquier cosa antes que enseñar la cara en cámara. Le encantan los cacharros y las herramientas, y tiene cero seguidores. Él es nuestra salida rápida desde cero.

Anna, 38 años, oficinista. La que has conocido en la primera página. Trabajo a jornada completa, un trayecto largo hasta la oficina, unos 30 minutos libres entre semana por la noche y la tarde del domingo libre. No ha publicado un vídeo en su vida. Empezará en el carril lento, publicando cuando le queden fuerzas, y estará a punto de tirar la toalla. Luego se pasará a la rutina de Leo, le dejará la redacción a su empleado de IA y verá cómo su curva empieza a subir. Su historia te enseña cómo pasar de lento a rápido.

La pregunta que separa a los que ganan de los que nadie ve

Desde el lado de las marcas, veo dos tipos de creadores.

Los del primer tipo tienen un subidón de ventas y luego se apagan. Sus comentarios se llenan de «se rompió en una semana» y «no funciona como en el vídeo». Los vendedores dejan de enviarles productos.

Los del segundo tipo venden un poco, luego un poco más, durante meses y años. Los espectadores vuelven, los vendedores los vuelven a invitar y sus ingresos crecen mientras los de los demás suben y se desploman.

La diferencia es una pregunta que el segundo tipo se hace antes de cada vídeo: **¿Se lo diría a un amigo?**

Yo lo llamo la prueba del amigo, y marca todo lo que hay en este libro. Recomendas lo que te comprarías tú. Lo enseñas tal como es, pegas incluidas. Cuando un enlace te da dinero, lo dices en el vídeo, igual que le dirías a un amigo «para que lo sepas, yo me llevo algo con esto». Nunca asustas a nadie para que compre, y tu familia no sale en cámara salvo que de verdad quiera salir.

Si alguna vez te ha dado un poco de apuro eso de «vender cosas por internet», esto también lo resuelve. No estás vendiendo. Estás recomendando algo de lo

que le hablarías a un amigo de todas formas, y el vendedor te da las gracias.

✓ **PRUEBA ESTO**

Tus primeros 10 minutos

Abre TikTok y haz scroll durante 10 minutos. Cada vez que veas un vídeo con un producto, fíjate en dos cosas: si te fiaste de la persona, y qué te enseñó en lugar de limitarse a contártelo.

Guarda el único vídeo que te dio ganas de comprar. Luego copia el prompt de «Te presento a tu primer empleado» en una app de chat con IA y contesta a sus cinco preguntas.

Cuando termines, tendrás cinco tipos de productos que encajan con tu vida y un vídeo guardado que entenderás por completo cuando llegues al capítulo 6.

2

Seis mitos y un mapa

Leo está en la sala de descanso del almacén, con veinte minutos de pausa por delante, viendo su cuarto vídeo de YouTube de la semana sobre cómo ganar dinero en TikTok.

El primero decía que necesitaría 10.000 seguidores. El segundo, que tendría que «construir una marca personal», cosa que sonaba a que su cara iba a estar de por medio. El tercero se pasó once minutos hablando de mentalidad y luego intentó venderle un curso de 997 €. El cuarto hablaba un idioma hecho de siglas: GMV, CTR, FYP.

Deja el móvil bocabajo en la mesa. Está más perdido que antes de empezar, y un poco más convencido de que esto es para otros.

No lo es. El problema de Leo no es el trabajo. Son seis creencias que ha ido recogiendo por el camino, y todas son falsas.

Mito 1: «Necesitas muchos seguidores para empezar a ganar algo»

Este es el que frena a más gente, y el que más me gustaría borrar de internet.

Para conseguir enlaces de afiliado en TikTok Shop en Estados Unidos, necesitas 1.000 seguidores. Ese es el listón. No 10.000 ni 100.000. Y muchos creadores que venden bien cada semana tienen menos seguidores que alumnos tenía tu colegio.

Te explico por qué. En TikTok, mucha de la gente que compra a partir de un vídeo ni siquiera sigue al creador. La página Para ti pone tu vídeo delante de desconocidos que justo necesitan lo que estás enseñando. Una cuenta pequeña con un vídeo claro y útil de un producto puede vender más que una cuenta grande bailando con un producto de fondo.

Y si ya tienes una cuenta de TikTok desde hace un tiempo, puede que ya hayas superado el listón. El capítulo 3 te enseña a comprobarlo en dos minutos.

Mito 2: «Tienes que enseñar la cara»

De verdad que no.

Algunos de los vídeos que más venden de los que veo en el trabajo no enseñan ninguna cara. La cámara mira desde arriba a un par de manos usando el producto. Una voz explica lo que pasa. A veces ni siquiera hay voz, solo texto en pantalla y el sonido satisfactorio del cacharro haciendo su trabajo.

¿Te acuerdas del vídeo de 15 segundos que mencioné al principio del libro, el que vendió cientos de pedidos en una semana? Solo manos.

Leo va a montar toda su cuenta así. El capítulo 6 te enseña todos los estilos sin cara y cómo grabar cada uno.

Mito 3: «Necesitas dinero para empezar»

Empieza mirando a tu alrededor en casa. El cacharro de cocina que usas todos los días, el organizador del coche, los clips para cables, el táper que por fin no gotea. Tus primeros cinco vídeos pueden salir de cosas que ya tienes.

Más adelante, cuando ya estés en marcha, los vendedores te enviarán a menudo productos gratis a cambio de un vídeo. Es algo normal en este mundo, y el capítulo 8 te explica cómo conseguirlos.

Mito 4: «Tienes que saber editar»

Los vídeos que venden suelen ser los más sencillos. La mayoría son unos cuantos clips cortos unidos, con una línea de texto en pantalla y subtítulos.

Si sabes recortar un clip en el móvil, puedes hacerlo. La app gratuita de edición CapCut, o el propio editor de TikTok, cubre todo lo que vas a necesitar. Aprenderás las cuatro cosas que importan en el capítulo 12, en unos diez minutos.

Mito 5: «Necesitas talento, carisma o ser guapo»

Lo que vende es la claridad. Enseña el problema, enseña el producto resolviéndolo y di con sinceridad lo que piensas. Es una habilidad que cualquiera puede aprender, y cada vídeo te resulta más fácil.

Los creadores que veo vender de forma constante no son los más graciosos ni los más atractivos. Son los que explican las cosas como lo haría un amigo en la mesa de la cocina. Muchos se notan nerviosos delante de la cámara, y sus seguidores se fían más de ellos precisamente por eso.

Mito 6: «Ya es tarde. Lo está haciendo todo el mundo»

Desde fuera parece que está lleno. Desde dentro se ve muy distinto.

Cada día llegan productos nuevos a TikTok Shop, y cada uno necesita a alguien que lo enseñe. Solo en junio de 2026, TikTok Shop abrió en cuatro países europeos nuevos. Y los vendedores como la empresa en la que

trabajo siempre están buscando creadores nuevos, porque los grandes nombres son caros y su público ya está harto de ver las mismas caras.

La cima de la montaña está llena de gente. Tu rincón, un tipo concreto de producto enseñado a un tipo concreto de persona, normalmente no.

El mapa

Quitados de en medio esos seis, este es el camino completo de cero a cobrar. Todos los afiliados de TikTok que tienen éxito pasan por estos mismos seis pasos, los hayan escrito alguna vez o no.

 Preparación: solo una vez

1. Elige tu rincón



2. Elige productos



El bucle: repite y mejora

3. Haz vídeos



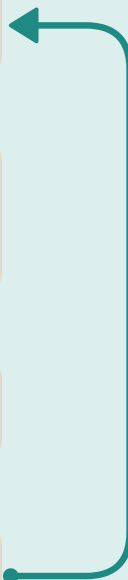
**4. Crea un público
que compra**



5. Abre el grifo del dinero



6. Aprende y repite



1 Elige tu rincón. El único tema del que va tu cuenta, como trucos para cocinas pequeñas o tecnología barata. Te lleva una tarde, y el capítulo 4 te da un test de 15 minutos.

2 Elige productos. Cosas que puedas enseñar funcionando delante de la cámara y que resuelvan una molestia real. Capítulo 5.

3 Haz vídeos. Cortos, claros, normalmente de menos de 40 segundos. El capítulo 6 te da el esquema exacto.

4 Crea un público que compra. Gente que te sigue porque resuelves problemas que tiene. Capítulo 7.

5 Abre el grifo del dinero. Únete al programa de afiliados de TikTok Shop o al de Amazon, y añade tu primer enlace. Capítulo 8.

6 Aprende y repite. Mira qué vídeos funcionaron, haz más como esos y deja lo que no. Aquí es donde los principiantes empiezan a ganar dinero.

Fíjate en el bucle. Los pasos 3 a 6 son un ciclo que recorres una y otra vez, un poco mejor cada vez. Todo lo que va antes del bucle es preparación, y la preparación puedes terminarla esta semana.

El paso que se salta casi todo el mundo

La mayoría de los principiantes salta directamente al paso 5. Buscan «cómo unirse a afiliados de TikTok Shop» antes de saber de qué va su cuenta. Otros saltan al paso 3 y publican cualquier cosa: una receta el lunes, una funda de móvil el miércoles, un chiste el viernes.

Los dos grupos se atascan por lo mismo. Se saltaron el paso 1.

Cuando tu cuenta va claramente de una sola cosa, todo lo demás se vuelve más fácil. Los espectadores saben por qué deberían seguirte, nunca te quedas sin ideas y está claro qué productos encajan. Es la victoria más barata y más rápida de todo el libro.

Dónde están nuestros tres en el mapa

Sofia ya está en el paso 4. Tiene un rincón (trucos para la casa), un público y productos que le encantan. Está a un paso del dinero, y en el siguiente capítulo lo va a dar.

Leo está en el paso 1, y está más cerca de lo que cree. Los cacharros y las herramientas son su rincón. Solo que todavía no lo sabe.

Anna está antes del paso 1. No sabe sobre qué haría vídeos. Al final del capítulo 4, lo sabrá.

✓ **PRUEBA ESTO**

Encuétrate en el mapa

Mira el mapa y marca tu paso. Luego escribe una frase: «Mi siguiente paso es ____».

Para la mayoría de los lectores es el paso 1. Antes de seguir, pídele ayuda a tu nuevo empleado:

📄 **COPIA ESTE PROMPT**

Estas son las cosas en las que gasto dinero, mis aficiones y los problemas que tengo en el día a día: **[enuméralos]**. Sugiereme 5 posibles nichos de TikTok para vídeos de recomendación de productos y, para cada uno, dame 3 productos de ejemplo.

Guarda la respuesta. La usarás en el capítulo 4.

3

El camino más rápido a tu primer enlace de afiliado

Sofía está en la encimera de la cocina mientras se calienta el agua de la pasta, haciendo justo lo que este capítulo te va a pedir que hagas.

Abre TikTok, toca su perfil y encuentra las herramientas para creadores que no ha mirado ni una sola vez en dos años publicando trucos para la casa. Hay una sección que se llama Monetización. Dentro, una opción que no sabía que existía: TikTok Shop for Creator.

La toca, medio esperando un muro de requisitos que no cumple.

En lugar de eso, ve un tic verde al lado de cada línea. Cumple los requisitos. Lleva meses cumpliéndolos.

Para cuando la pasta está lista, ya ha enviado la solicitud.

El atajo que casi nadie sabe que tiene

Antes de leer nada más de este capítulo, haz lo que hizo Sofia.

Mucha gente ya tiene una cuenta de TikTok que lleva usando un año o dos. A lo mejor está llena de vídeos de mascotas, de vacaciones o de recetas. A lo mejor tiene 300 seguidores, o 3.000. La mayoría no tiene ni idea de lo cerca que está esa cuenta de empezar a ganar dinero.

Si tienes una cuenta así, compruébalo ahora:

- 1.** Abre TikTok y ve a tu **perfil**.
- 2.** Abre el menú y busca **TikTok Studio** (en algunas versiones se llama **Herramientas para creadores**).
- 3.** Toca **Monetización** y luego **TikTok Shop for Creator**.

Si está disponible donde vives, la app te enseña los requisitos actuales y en qué punto estás exactamente. Puede que estés a un paso, como Sofia. Puede que te

falten unos cientos de seguidores. En cualquier caso, ya sabes cuál es tu punto de partida real, y eso vale más que cualquier suposición.

¿Todavía no tienes cuenta? No pasa nada. Leo y Anna tampoco. Sigue leyendo.

Dos caminos hacia tu primera comisión

Hay dos formas de ganar comisiones con vídeos de TikTok. No tienes que elegir para siempre. La mayoría empieza con una y añade la otra más adelante.

Camino A: afiliado de TikTok Shop

Eliges productos del propio mercado de TikTok Shop y los añades directamente a tu vídeo. En la pantalla aparece una pequeña bolsa naranja, los espectadores la tocan, compran sin salir de TikTok y tú te llevas tu comisión.

Es la experiencia más cómoda para quien compra, así que normalmente es la que mejor convierte las visualizaciones en ventas. Es el camino por el que debería empezar la mayoría de la gente en los países donde existe TikTok Shop.

Quién puede unirse, a octubre de 2026:

En **Estados Unidos**, necesitas tener al menos 18 años, residir en Estados Unidos, tener al menos 1.000 seguidores y superar la verificación de identidad de TikTok.

Los creadores nuevos con menos de 5.000 seguidores empiezan con límites de principiante durante sus primeros 30 días, más o menos. En la versión estándar son hasta 3 vídeos con producto al día, que es más que suficiente mientras aprendes. Dejas atrás la etapa de principiante cuando llevas 30 días dentro y has llegado a 5.000 seguidores, o antes si mantienes un buen historial y completas un pequeño objetivo de actividad y un cuestionario dentro de la app.

En **Europa**, TikTok Shop funciona en diez países: Reino Unido, Irlanda, Francia, Alemania, Italia y España, más Austria, Bélgica, los Países Bajos y Polonia desde junio de 2026. TikTok ha dicho que los creadores aprobados en toda la UE pueden promocionar productos y ganar comisiones. Los requisitos exactos para creadores se fijan país por país, así que usa los tres pasos de arriba para ver los tuyos.

Camino B: Amazon y otros programas de afiliados

Te unes a un programa de afiliados fuera de TikTok, casi siempre **Amazon Associates**, el programa de afiliados de Amazon (en España se llama Amazon Afiliados).

Pones un enlace en tu perfil de TikTok que lleva a los productos que recomiendas. Cuando alguien compra en Amazon a través de tu enlace, ganas una comisión.

Amazon vende casi de todo, casi todo el mundo tiene ya una cuenta allí y tiene programas de afiliados en muchos países, entre ellos Estados Unidos, Reino Unido, Alemania, Francia, Italia, España, los Países Bajos, Suecia, Polonia, Bélgica e Irlanda.

El camino B es la mejor primera opción si TikTok Shop no está disponible donde vives. Los demás pueden añadirlo más adelante como segunda fuente de ingresos.

Qué hace falta, a octubre de 2026:

Necesitas un enlace en el que se pueda hacer clic en tu perfil de TikTok. TikTok te lo da al llegar a 1.000 seguidores en una cuenta normal, o antes si creas una cuenta de empresa verificada. (Para verificarla te piden

documentos oficiales de registro de la empresa, por eso la mayoría de los principiantes simplemente espera a llegar a 1.000.)

Amazon te da 180 días desde que te registras para hacer 3 ventas válidas a través de tus enlaces, sin contar tus propias compras. Después revisa tu cuenta para asegurarse de que es una cuenta real y activa. Para cuentas de redes sociales, las indicaciones de Amazon dicen que eso suele significar unos 500 seguidores reales o más y bastantes publicaciones originales.

De ahí sale un consejo sencillo: regístrate en Amazon cuando tengas listo el enlace del perfil, para que tus 180 días empiecen a contar cuando de verdad puedas aprovecharlos.

¿Cuál es tu camino?



Sofia va directa por la línea del «Sí» hacia el camino A. Su solicitud está enviada antes de la cena.

Leo y **Anna** acaban en «Construye». Ahí acaba también la mayoría de los lectores, y es un camino mucho más corto de lo que parece. Cada capítulo a partir de aquí te

hace avanzar por él, y el capítulo 7 te enseña cómo llegar a 1.000 seguidores que de verdad compran.

Dos reglas para que tu camino siga abierto

Usa tu nombre, tu edad, tu dirección y tu país reales en todas partes. Todos los programas comprueban la identidad antes de pagar a nadie, y las cuentas abiertas con datos de otro país pueden cerrarse, a veces con dinero todavía pendiente dentro.

Y si alguna vez usas los dos caminos: un vídeo con un enlace de TikTok Shop mantiene la compra dentro de TikTok Shop. Guarda tus recomendaciones de Amazon para vídeos aparte que remitan al enlace de tu perfil.

Ya está. Esas dos reglas son todo lo que necesitas de la letra pequeña de este capítulo.

✓ PRUEBA ESTO

Encuentra tu punto de partida real

Te lleva dos minutos.

1. Si tienes una cuenta de TikTok, abre TikTok Studio, luego Monetización, luego TikTok Shop for Creator, y mira lo que dice.
2. Escribe una frase: «Mi camino es _____. Para abrirlo, necesito _____».
3. Si tu respuesta es «unos cientos de seguidores más», rodéala con un círculo. Eso no es un muro. Es una lista de tareas, y los cuatro capítulos siguientes son la forma de ir tachándolas.

En el capítulo 7 verás exactamente cómo pasó Leo de cero a 1.000 sin enseñar nunca la cara.

PARTE

2

El manual



4

El test del nicho en 15 minutos

Anna tiene la libreta abierta en la mesa de la cocina. Arriba del todo ha escrito MI NICHOS y lo ha subrayado dos veces.

Veinte minutos después, la lista de debajo dice: cocina, belleza, productividad, libros, limpieza, viajes, perros. No tiene perro.

Se queda mirándola y siente ese bajón de siempre. Todo parece posible, así que nada parece suyo. Y por debajo, un pensamiento más bajito: *mi vida es demasiado aburrida para que alguien la vea*.

Ese pensamiento es el motivo por el que la mayoría elige mal su rincón. Y además es falso.

Por qué un solo rincón gana a todo lo demás

Tu rincón es el único tema del que va tu cuenta. Los de marketing lo llaman «nicho». Es lo mismo.

Importa por cómo decide la gente seguir a alguien. Ven un vídeo que les gusta, tocan tu perfil y miran tus otros vídeos durante unos dos segundos. En esos dos segundos se hacen una sola pregunta: ¿quiero más de esto?

Si tu perfil enseña una sartén, luego un pintalabios, luego un cargador de móvil y luego un chiste sobre tu jefe, no saben qué significa «más de esto», así que pasan de largo. Si enseña seis vídeos de trucos ingeniosos para cocinas pequeñas, saben exactamente a qué se apuntan. Si tienen una cocina pequeña, te siguen.

Un rincón claro también ayuda a TikTok a saber a quién enseñarle tus vídeos. Cuanto más claro seas, antes te encuentran los espectadores adecuados.

Tu vida «aburrida» es la mejor fuente que tienes

Esto es lo que Anna todavía no veía. Los mejores rincones no salen de quien te gustaría ser. Salen de los problemas que ya resuelves todos los días.

Anna tiene un escritorio que nunca está ordenado, una comida que se prepara a las siete de la mañana y 50 minutos de trayecto hasta la oficina. Sus compañeros no paran de preguntarle por el organizador pequeñito de su mesa. Para ella, eso es aburrido. Para los millones de personas con la misma mesa, la misma comida y el mismo trayecto, es útil.

Tampoco hace falta que seas experto. Basta con ir un paso por delante de quien te ve y ser sincero sobre dónde estás. «No soy chef, simplemente odio recoger después de cocinar, y esto me ha ayudado» es más creíble que hacerse pasar por profesional. A menudo los espectadores se fían más de la persona normal.

El test de los 15 minutos

Apunta tres posibles rincones. Luego pasa cada uno por tres preguntas.

Pregunta 1: ¿La gente de este rincón compra cosas?

Hay temas preciosos que no tienen nada que vender. Las puestas de sol son bonitas, pero es difícil recomendar un producto para ellas. El material para hacer fotos con el móvil despierta casi la misma emoción, y para eso la gente sí compra cosas. Una buena señal es que la gente del rincón tenga problemas pequeños y concretos que un producto pueda resolver, a precios que se gastarían por impulso.

Pregunta 2: ¿Puedes hacer 50 vídeos sobre esto?

Si te quedas sin ideas en el vídeo ocho, el rincón es demasiado estrecho. «Tapetes de silicona para hornear» es demasiado estrecho. «Repostería fácil en casa» tiene margen para crecer.

Pregunta 3: ¿Puedes conseguir los productos?

Vas a grabar el producto real en tus manos reales. Los rincones en los que ya tienes cosas, o en los que los productos son asequibles, son mucho más fáciles para empezar. Un rincón lleno de cacharros de 400 € te vacía la cartera antes de llenártela.

Gana el rincón con más síes sinceros.

Demasiado amplio, demasiado estrecho, en su punto

Hogar

DEMASIADO ESTRECHO

Rejillas para el desagüe de la ducha

EN SU PUNTO

Trucos ingeniosos para pisos pequeños

Belleza

DEMASIADO ESTRECHO

Una sola marca de bálsamo labial

EN SU PUNTO

Cuidado de la piel para pieles sensibles

Tecnología

DEMASIADO ESTRECHO

Cables USB-C

EN SU PUNTO

Cacharros baratos que funcionan de verdad

Crianza

DEMASIADO ESTRECHO

Cucharas para bebés

EN SU PUNTO

Cosas prácticas para padres de niños pequeños

Coches

DEMASIADO ESTRECHO

Ambientadores

EN SU PUNTO

Tener el coche limpio y ordenado

Si estás empezando, yo me mantendría lejos de los suplementos, la pérdida de peso y los consejos de dinero. Tienen normas adicionales y es mucho más difícil hacerlos con honestidad cuando estás empezando.

Cómo eligieron nuestros tres

Anna volvía una y otra vez a su jornada de trabajo. Su rincón acabó siendo **cositas que hacen más fácil la jornada de trabajo**. Cuando miró por su piso, encontró once productos que podía grabar ese mismo fin de semana.

Leo no tuvo que pensarlo mucho. Lee análisis de cacharros en todos sus descansos de todas formas. Su rincón: cacharros y herramientas baratas que funcionan de verdad. Le gusta lo de «de verdad». Es su promesa de enseñar solo cosas que ha probado él mismo.

Sofía ya tenía su rincón después de dos años de trucos para la casa: productos prácticos para el hogar pensados para padres sin tiempo. Solo productos, los niños nunca salen en cámara.

Pásaselo a tu empleado

¿No tienes claro cuál de tus ideas es la más fuerte? Deja que la IA haga la primera pasada:

COPIA ESTE PROMPT

Estoy eligiendo un nicho para vídeos de TikTok de recomendación de productos. Estas son mis 3 ideas: **[lista]**. Para cada una, dime qué problemas del día a día tiene la gente de ese nicho, 10 productos asequibles que podría enseñar y si es demasiado amplio o demasiado estrecho. Luego recomiéndame uno.

Tu empleado te dará una respuesta rápida y ordenada. La última palabra la tienes tú, porque eres quien va a tener que disfrutar haciendo 50 vídeos sobre eso.

Tu rincón puede crecer contigo

Tu primer rincón no es para siempre. Después de 20 o 30 vídeos verás qué temas le encantan a la gente, y podrás afinar o moverte un poco. Muchas cuentas con éxito acabaron en un sitio algo distinto de donde empezaron.

Lo que funciona es elegir uno y darle una oportunidad de verdad. Treinta vídeos es una oportunidad de verdad.

✓ PRUEBA ESTO

Ponle nombre a tu rincón

1. Apunta tres posibles rincones sacados de tu propia vida.
2. Pasa cada uno por las tres preguntas.
3. Rodea el ganador y escríbelo en una frase, como hizo Anna: «Cositas que hacen más fácil la jornada de trabajo».
4. Da una vuelta por casa y apunta todos los productos que tengas que encajen.

La mayoría encuentra al menos cinco. Ahí tienes tu primera semana de vídeos, ya guardada en tus armarios.

5

Productos que se venden solos

Una vez Leo compró una batería externa «de grado militar» por un vídeo de TikTok. El chico del vídeo la tiraba al suelo, se subía encima y decía que era indestructible.

Murió a los nueve días. Leo no volvió a comprarle nada a ese creador. Ni siquiera se acuerda de cómo se llamaba, solo de la sensación de que se la habían colado.

Ahora Leo está a punto de ser el chico del vídeo. Ha decidido ser justo lo contrario de aquel, y esa decisión le va a hacer ganar dinero.

El producto hace la mitad del trabajo

Esto lo veo en los paneles todo el rato. Dos creadores hacen casi el mismo vídeo sencillo. Uno eligió un producto que la gente quiere de verdad, y vende. El otro eligió uno flojo, y apenas se mueve. El producto decide si un vídeo gana. El vídeo solo decide cuánto gana. Un gran vídeo puede hacer que un buen producto venda mucho más. Lo que no puede es salvar un producto que no quiere nadie.

Así que la forma más rápida de conseguir mejores resultados no es una cámara mejor ni un guion mejor. Es un producto mejor.

La buena noticia es que elegir ganadores no es un talento. Son tres preguntas.

Las tres preguntas

1. ¿Puedes enseñarlo funcionando delante de la cámara?

TikTok es una app de vídeo. La gente se cree mucho más lo que ve que lo que dices.

Un abridor de botes que suelta una tapa atascada en un segundo, lo puedes enseñar. Un quitamanchas que borra el café de una camisa blanca, lo puedes enseñar. Una vitamina que «te da energía», solo la puedes prometer. Los productos con un resultado visible, un momento satisfactorio o una reacción de «anda, qué ingenioso» son más fáciles de grabar y muchísimo más fáciles de vender.

2. ¿Resuelve una molestia real?

Los mejores productos resuelven un problema pequeño, concreto y cotidiano que tiene muchísima gente. Los cables que se enredan en la mochila. Que no haya sitio en la encimera. El hueco al lado del asiento del coche por donde siempre se te cae el móvil. La comida que gotea dentro de la bolsa del trabajo.

Cuando alguien ve el problema en tu vídeo y piensa «uf, eso me pasa a mí», ya has hecho la mitad de la venta.

3. ¿Se lo recomendarías a un amigo?

Es la prueba del amigo del capítulo 1, aplicada a los productos. ¿Le dirías a tu hermana que se gastara su propio dinero en esto? Si dudas, hazle caso a esa duda

y pasa al siguiente. Hay millones de productos. Solo necesitas los buenos.

Dos minutos de comprobación

Cuando un producto pasa las tres preguntas, dedícale dos minutos más. Lee las opiniones de una y dos estrellas, no las de cinco. Si todas dicen lo mismo, como «se rompió a la semana» o «es mucho más pequeño de lo que parece», créetelas. Mira la valoración del vendedor, porque los envíos lentos y los compradores enfadados acaban en tus comentarios. Y fíjate en el precio: las cosas que cuestan más o menos lo que la gente se gasta sin pensarlo mucho, entre lo que vale un bocadillo y una cena fuera, se venden mucho más fácilmente con un vídeo corto.

Sí, mira también la comisión. Pero no dejes que decida por ti.

La trampa de la comisión

Es el error de principiante más habitual que veo, y le cuesta meses a la gente.

Un producto con un 40 % de comisión parece increíble al lado de uno con un 10 %. Pero si nadie quiere el producto del 40 %, el 40 % de nada es nada. Mientras tanto, un producto del 10 % que la gente compra todos los días, porque resuelve un problema que se ve, va sumando sin hacer ruido.

Desde el lado del vendedor, la comisión es una señal. Cuando un producto ya se vende bien, el vendedor no necesita pagar mucho a los creadores para que lo enseñen. Cuando un vendedor ofrece una comisión fuera de lo normal, muchas veces significa que al producto le cuesta venderse y está pagando de más para compensarlo. A veces hay un buen motivo: es un producto recién lanzado y el vendedor paga de más para que llegue rápido a la gente. Eso puede ser una oportunidad real, siempre que el producto pase las tres preguntas. Pero si un producto lleva tiempo en el mercado y sigue necesitando una comisión muy alta, pregúntate por qué.

Elige primero por el producto. La comisión es lo que desempata.

Evita estos y protege tus ingresos

Algunos productos dan problemas por muy bueno que sea tu vídeo. Cuando un comprador devuelve un producto, normalmente tu comisión se va con él, así que estos te cuestan dos veces.

La ropa con tallas complicadas se devuelve constantemente. La electrónica barata que se estropea enseguida te llena los comentarios de quejas. Todo lo que queda mucho mejor en foto que en la vida real decepciona. Los productos «milagro» que prometen derretir la grasa o cambiarte la vida solo se venden exagerando. Y las copias de marcas famosas pueden hacer que te retiren los vídeos.

Si los dejas de lado, tendrás pocas devoluciones, comentarios amables y una cuenta limpia.

Dónde encontrar ganadores

Empieza por tu propia casa. ¿Qué usas todos los días y no te gustaría perder? ¿Qué compraste que de verdad te solucionó algo? Tus primeros cinco vídeos casi seguro que pueden salir de cosas que ya tienes, que es la forma más barata y más honesta de empezar.

Lee los comentarios de tu rincón. Busca vídeos populares de tu rincón y lee lo que pregunta la gente. «¿Dónde lo puedo conseguir?», «¿Sirve para boles pequeños?», «¿Hay uno más barato?». Cada una de esas preguntas es una idea de producto que alguien ya está buscando.

Mira lo que ya se está vendiendo. Las listas de los más vendidos de Amazon por categoría, y el mercado de productos de TikTok Shop cuando ya estés dentro, te enseñan lo que la gente está comprando ahora mismo.

Más adelante, muestras gratis. Cuando ya estés en marcha y vendiendo, los vendedores te enviarán productos para probar gratis. Ahí es cuando tu lista de productos empieza a crecer de verdad. El capítulo 8 te enseña cómo conseguirlas.

Cuando mi equipo decide a quién enviar muestras gratis, lo primero que miramos es quién te ve. Si tus espectadores son justo las personas que compran nuestro producto, una cuenta pequeña gana a una grande con el público equivocado. Revisamos tus vídeos recientes y tus comentarios para ver quién anda

por ahí. Es otro motivo por el que un rincón claro sale rentable: les dice a los vendedores en segundos que tu público es su cliente.

El primer ganador de Sofia

Sofia tiene un juego de tapas elásticas de silicona que usa para boles a medio comer y fruta cortada. Les pasa las tres preguntas.

¿Puede enseñarlo? Sin problema. Estira una sobre un bol, le da la vuelta al bol y no se cae nada. Eso es un «hala» de cinco segundos. ¿Resuelve una molestia real? El film transparente que se pega a sí mismo y se rompe, algo que conoce cualquier padre o madre. ¿Se lo diría a una amiga? Ya lo ha hecho, dos veces.

Hay una cosa de la que se ha dado cuenta ella misma: la tapa más pequeña se le rompió a los seis meses, más o menos. Algunas opiniones de una estrella dicen lo mismo. Así que decide decirlo en su vídeo: «La pequeñita se me rompió a los seis meses, más o menos. Las grandes siguen como el primer día».

Esa frase sincera hará que la gente se crea todo lo demás que dice. En el capítulo 8 verás lo que hizo esa tapa por ella.

Pásaselo a tu empleado

COPIA ESTE PROMPT

Mi nicho de TikTok es **[tu rincón]**. Haz una lista de 20 molestias pequeñas del día a día que tiene la gente de este nicho. Para cada una, sugiere un tipo de producto asequible que la resuelva y describe cómo se vería el "antes y después" delante de la cámara.

Luego comprueba tú las mejores ideas, con tus propias manos. Tu empleado encuentra las pistas. Tú decides qué merece la pena recomendar.

✓ PRUEBA ESTO

Tus primeros cinco

1. Apunta cinco productos de tu rincón, empezando por los que ya tienes.
2. Pasa cada uno por las tres preguntas.
3. De los que las pasen, lee tres opiniones malas.

Lo que sobreviva es tu primera lista de contenido. Tenla a mano, porque en el siguiente capítulo vas a convertir el mejor en un vídeo.

6

El vídeo de 30 segundos que vende

El móvil de Leo está apoyado en una taza de café sobre su mesa, apuntando hacia abajo, a sus manos y a un pequeño juego de destornilladores magnéticos. Su cara no aparece por ningún lado.

Le da a grabar. Desenrosca un tornillo diminuto de una funda de móvil en cuatro segundos y luego enseña cómo la punta magnética sujeta el tornillo para que no se caiga rodando de la mesa. Para la grabación.

Lo ve tres veces. Dura 11 segundos y no está nada pulido. Pero sabes exactamente qué hace la herramienta y por qué querrías una.

Piensa: *¿Ya está? ¿Esto es todo?*

Básicamente, sí. Los vídeos que venden rara vez son los más elaborados. Son cortos, claros y sinceros, y siguen una forma sencilla. Cuando conoces esa forma, puedes hacer uno esta misma noche con el móvil que tienes en la mano.

El esquema de 30 segundos

Casi todos los vídeos de producto que venden siguen los mismos cinco bloques. Aquí los tienes, segundo a segundo.

0-2

BLOQUE

Frena el scroll

QUÉ SE VE EN PANTALLA

El problema, o el momento más sorprendente

QUÉ DICES

Una frase corta que haga que se pare la persona adecuada

2-6

BLOQUE

Plantea el problema

QUÉ SE VE EN PANTALLA

La molestia en acción

QUÉ DICES

Una frase que haga pensar «eso me pasa a mí»

6-16

BLOQUE

Enséñalo funcionando

QUÉ SE VE EN PANTALLA

El producto haciendo su trabajo, de cerca, mejor dos veces

QUÉ DICES

Lo mínimo posible. Deja que miren.

16-24

BLOQUE

Tu opinión sincera

QUÉ SE VE EN PANTALLA

El resultado, o el producto en el día a día

QUÉ DICES

Por qué te gusta, más una pequeña pega

24-30

BLOQUE

Señala el enlace

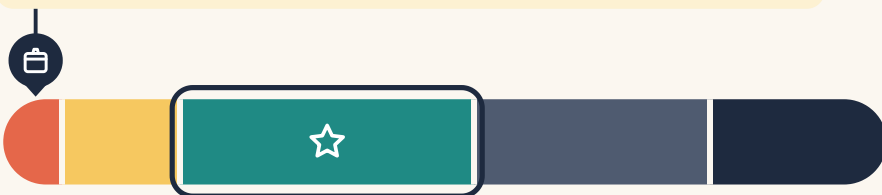
QUÉ SE VE EN PANTALLA

Un plano limpio del producto

QUÉ DICES

Dónde encontrarlo, una vez y con calma

Saca el producto en pantalla lo antes posible



0-2 s Frena el scroll

2-6 s Plantea el problema

6-16 s Enséñalo funcionando

16-24 s Tu opinión sincera

24-30 s Señala el enlace

Esa es toda la receta. El bloque que más importa es «Enséñalo funcionando». No describas el producto. Enséñalo.

Cuando un vídeo lleva enlace de afiliado, pon una pequeña etiqueta en pantalla como «Publi · enlace de afiliado» desde el primer segundo y dilo una vez cuando aparezca el producto: «Por cierto, con este me llevo una pequeña comisión». No hace falta más, y hace que la gente se fíe del resto de lo que dices.

Cómo queda: el organizador de cables de Anna

Este es el esquema relleno. El producto de Anna es un pequeño organizador de cables que se pega al borde de la mesa.

0-2

EN PANTALLA

Un lío de cables de carga que se escurren por detrás de una mesa. Etiqueta: «Publi · enlace de afiliado»

ANNA DICE

«Si tus cables siempre acaban detrás de la mesa...»

2-6

EN PANTALLA

Anna metiendo la mano bajo la mesa, con fastidio, para pescar un cable

ANNA DICE

«...yo hacía esto cinco veces al día».

6-16

EN PANTALLA

Pega el organizador, encaja tres cables y los suelta. Se quedan en su sitio.

ANNA DICE

«Por cierto, con este me llevo una pequeña comisión. Se pega en el borde, y los cables... se quedan ahí».

16-24

EN PANTALLA

Una mesa ordenada. Desenchufa el móvil y el cable no se mueve.

ANNA DICE

«Dos meses después, sigue aguantando. Lo único: los cables de portátil muy gordos no caben».

24-30

EN PANTALLA

Primer plano del organizador

ANNA DICE

«El que uso te lo dejo enlazado abajo».

Treinta segundos, un problema, una demostración clara y una pega sincera. Eso es un vídeo de afiliado completo.

En los datos, el momento en que aparece el producto es el momento en que empiezan las ganas. Quien lo ve tiene que ver el problema y ver la solución antes de pensar «eso lo necesito». Cuanto antes ocurra, más gente sigue viendo el vídeo cuando llega ese momento. Si el producto aparece tarde, muchas de las personas que habrían comprado ya se han ido con el scroll. Nunca llegaron a la parte que les habría hecho quererlo.

Los 2 primeros segundos: ganchos

El gancho es tu frase de arranque, el motivo por el que alguien deja de hacer scroll. Tiene una sola misión: que la persona adecuada piense «espera, esto es para mí».

Aquí tienes los cinco primeros. Rellena los huecos con tu producto y tu rincón.

1 «Si tus ___ siempre acaban ___, mira esto»

«Si tus cables siempre acaban detrás de la mesa, mira esto».

El caballo de batalla. Nombra el problema, así que solo se para quien lo tiene, y esa es justo la gente que compra.

2 «Ya no podía más con ___, hasta que encontré esto»

«Ya no podía más con el táper goteando en la bolsa del trabajo, hasta que encontré esto».

Cuenta una historia mínima en una sola frase: un problema, un hartazgo y una solución.

3 «Mira lo que le pasa a ___ en 10 segundos»

«Mira lo que le pasa a esta camisa manchada en 10 segundos».

Promete un resultado visible, y la gente se queda para verlo.

4

«No me esperaba que ____ funcionara de verdad»

«No me esperaba que este abridor de botes de 8 € funcionara de verdad».

Los espectadores también desconfían. Este gancho se pone de su lado y luego lo demuestra.

5

«Llevo un mes usándolo. Te cuento la verdad»

«Llevo un mes usando este organizador para el asiento del coche. Te cuento la verdad».

La sinceridad escasea en TikTok, así que destaca. Funciona especialmente bien con productos que generan dudas.

Con esos cinco tienes para tu primera semana de vídeos.

Pero no son los que yo usaría como base cuando ya hayas arrancado. Los diez siguientes incluyen el gancho que más he visto funcionar en vídeos sin cara, uno que hace que un producto corriente parezca imprescindible y el arranque de lista que consigue que la gente guarde tu vídeo para más tarde. Después vienen tres guiones completos que puedes rellenar y grabar esta noche.

Los otros 10 ganchos

6 «Es lo más raro que tengo en ___, y lo uso todos los días»

«Es lo más raro que tengo en la cocina, y lo uso todos los días».

Primero la curiosidad, después la utilidad. Hace interesantes los productos corrientes.

7 «Nadie me dijo que ___ podía ser tan fácil»

«Nadie me dijo que limpiar las rejillas del coche podía ser tan fácil».

Ideal para productos que te quitan una tarea pesada.

8 «Cosas de mi ___ que tienen todo el sentido»

«Cosas de mi coche que tienen todo el sentido».

Un arranque de lista suave. La gente guarda estos vídeos para volver a ellos.

9

«3 cosas de menos de ___ € que volvería a comprar para mí ___»

«3 cosas de menos de 15 € que volvería a comprar para mi escritorio».

Precio más lista más la promesa de que lo volverías a comprar. La gente lo guarda y lo comparte.

10

«Una cosa que me gusta y otra que no de ___»

«Una cosa que me gusta y otra que no de este soporte para el móvil».

Transmite sinceridad desde el principio, y eso genera confianza rápido.

11

«No te compres ___ sin ver esto antes»

«No te compres un táper sin ver esto antes».

Es contundente, así que úsalo solo cuando el producto sea de verdad la mejor opción.

12

«POV: por fin has solucionado ____»

«POV: por fin has solucionado el hueco que hay al lado del asiento del coche».

El mejor gancho para vídeos sin cara. «POV» viene de *point of view*, punto de vista: la cámara enseña lo que ves tú, así que quien mira siente que son sus manos, su coche, su cocina.

13

«Mi ____ de antes vs. este»

«Mi cubitera de antes vs. esta».

Una comparación lado a lado vende por ti. Compara las diferencias concretas que has probado y deja fuera los nombres de otras marcas.

14

«Si tuviera que montar mi ____ desde cero, esto es lo primero que compraría»

«Si tuviera que montar la cocina de mi primer piso desde cero, esto es lo primero que compraría».

Perfecto para gente que empieza algo nuevo, que muchas veces está lista para comprar.

15

«Me preguntasteis si ___ sirve para ___. Vamos a comprobarlo»

«Me preguntasteis si esto sirve para boles grandes. Vamos a comprobarlo».

Úsalo para responder a un comentario con un vídeo. Resulta cercano, y la persona que preguntó casi siempre lo verá.

Tres guiones que puedes grabar esta noche

Cada guion sigue el esquema. Si todavía no tienes enlaces de afiliado, quita la frase de la comisión y termina con «Sígueme para más ___».

Guion 1: Del problema a la solución (20–35 segundos)

GANCHO

«Si tus ___ siempre acaban ___, mira esto».

PROBLEMA

«Cada ___, me tocaba ___. Me ponía de los nervios».

ENSÉÑALO

«Hasta que probé esto. Por cierto, con este me llevo una pequeña comisión. Mira». (Enséñalo funcionando, dos veces si puedes.)

TU OPINIÓN

«Llevo ___ semanas con él. Lo que me gusta: ___. Lo que no: ___».

ENLACE

«Te lo dejo enlazado abajo».

Guion 2: Cosas que volvería a comprar (25–40 segundos)

GANCHO

«3 cosas de mi ___ que volvería a comprar mañana mismo. Os las dejo todas enlazadas y sí, me llevo una pequeña comisión».

UNA

«La primera: ___. ___». (Enséñala unos 5 segundos.)

DOS

«La segunda: ___. La uso cada ___». (Enséñala.)

TRES

«Y mi favorita: ____». (Enséñala funcionando.)

ENLACE

«Las tenéis todas enlazadas abajo».

Guion 3: La opinión sincera (30–45 segundos)

GANCHO

«Llevo ____ semanas usando _____. Esta es la versión sincera».

AVISO

«Antes de nada: es un enlace de afiliado, así que si compras me llevo algo».

LO BUENO

«Lo que me sorprendió: ____». (Enséñalo.)

LO NO TAN BUENO

«Lo que no me convence: ____».

PARA QUIÉN ES

«Si ____, merece la pena. Si ____, ni te lo plantees».

ENLACE

«Si te ves ahí, tienes el enlace abajo».

Cinco tipos de vídeo para ir rotando

No hace falta que inventes formatos nuevos. Ve rotando estos cinco para que tu cuenta nunca parezca repetitiva.

Del problema a la solución es el guion 1, tu caballo de batalla de cada día. **Cosas que volvería a comprar** es una lista corta de favoritos, que a la gente le encanta y guarda. **La opinión sincera** enseña lo bueno y lo malo después de usarlo de verdad, y destaca porque casi nadie lo hace. **La comparación** pone tu forma de antes al lado de la nueva, y la diferencia vende sola. **La respuesta a un comentario** contesta con un vídeo a la pregunta de un espectador, y muchas veces llega a gente nueva mientras tus seguidores de siempre sienten que les escuchas.

El método sin cara

Leo prefiere dejarlo antes que enseñar la cara, así que nunca la enseña. Estos son los cuatro estilos que usa, y puedes combinarlos como quieras.

Solo manos es el más habitual. El móvil mira desde arriba a tus manos usando el producto. Funciona porque la estrella es el producto de todas formas.

Voz en off significa que primero grabas el producto y luego grabas tu voz explicándolo encima de las imágenes. Vale cualquier habitación tranquila. Un armario lleno de ropa es una cabina de grabación sorprendentemente buena.

Texto y sonido real se salta la voz por completo. El texto en pantalla cuenta la historia, y los sonidos naturales del producto, el clic, el chasquido o el chorro, hacen el resto.

Punto de vista graba lo que ves tú: encajar el soporte del móvil en el coche, preparar la mochila, abrir el cajón. Combínalo con el gancho 12 y quien mira sentirá que es su vida la que sale en pantalla.



Solo manos



Voz en off



Texto + sonido real



Punto de vista

Cómo queda: la linterna de gorra de Leo

Este es un vídeo sin cara completo, segundo a segundo. Es el que llevó a Leo a pasar de los 1.000 seguidores (verás esa historia en el capítulo 7). El producto es una linterna LED diminuta que se engancha a la visera de una gorra. No hay ni un solo fotograma de su cara.

0-2

QUÉ HACEN LAS MANOS EN PANTALLA

Un mueble oscuro bajo el fregadero. Una mano entra con una llave inglesa, pero apenas se ve la tubería.

Etiqueta: «Publi · enlace de afiliado»

VOZ EN OFF DE LEO

«POV: por fin tienes las dos manos libres debajo del fregadero».

2-6

QUÉ HACEN LAS MANOS EN PANTALLA

Una mano sujeta la linterna del móvil mientras la otra se pelea con la llave. El móvil se resbala y el mueble se queda a oscuras.

VOZ EN OFF DE LEO

«Cada vez que arreglo algo aquí abajo, acabo con la linterna del móvil en una mano. O en la boca».

6-10

QUÉ HACEN LAS MANOS EN PANTALLA

Primer plano: las manos enganchan la linternita a la visera de una gorra y la encienden. La luz inunda el mueble.

VOZ EN OFF DE LEO

«Por cierto, con esta me llevo una pequeña comisión. Se engancha a cualquier gorra...».

10-16

QUÉ HACEN LAS MANOS EN PANTALLA

Ahora las dos manos aflojan la tuerca de la tubería con la llave, todo bien iluminado. El haz ilumina lo que estén haciendo sus manos.

VOZ EN OFF DE LEO

«...y la luz va adonde mires. Las dos manos libres».

16-22

QUÉ HACEN LAS MANOS EN PANTALLA

Primer plano de la linterna: un pulgar inclina el cabezal, pulsa el botón para cambiar de modo y luego conecta un cable de carga.

VOZ EN OFF DE LEO

«Se inclina, tiene dos niveles de brillo y se carga con el mismo cable que mi móvil».

22-27

QUÉ HACEN LAS MANOS EN PANTALLA

Las manos intentan engancharla a un gorro de lana gordo. Entra, pero justita.

VOZ EN OFF DE LEO

«Lo único: la pinza va un poco justa en gorros de lana gordos. En una gorra normal, perfecta».

27-30

QUÉ HACEN LAS MANOS EN PANTALLA

La linterna sobre la encimera, encendida. Texto en pantalla: «Herramientas baratas que funcionan de verdad, parte 9»

VOZ EN OFF DE LEO

«Parte 9 de herramientas baratas que funcionan de verdad. Te la dejo enlazada abajo».

Cómo lo grabó: apoyó el móvil en una pila pequeña de libros en el suelo del mueble, inclinado hacia la tubería, y grabó cada bloque como un clip separado, con dos o tres tomas de cada uno. Los primeros planos de la linterna los grabó en la encimera de la cocina, junto a una ventana. Luego se sentó en el coche, el sitio más silencioso que tiene, y grabó la voz en off mientras veía los clips. Editar en CapCut le llevó unos 20 minutos: recortar cada clip, ponerlos en orden, añadir la etiqueta y el título de la serie y activar los subtítulos.

Tiempo total desde la idea hasta el vídeo publicado: más o menos una hora. Sin cara, sin equipo caro y sin actuar. Funcionó porque en cada segundo se ve pasar algo real.

Sin cara no significa sin verdad. Sujetas el producto real, lo pruebas y lo grabas tú. Eso es lo que hace creíbles los vídeos sin cara, y por eso venden.

Que necesites o no la cara depende del producto. Los cacharros, los utensilios de cocina, los productos de limpieza y todo lo que tenga un resultado visible suelen vender mejor solo con manos, porque el resultado es toda la historia. Los productos en los que la gente quiere ver cómo quedan en una persona real, como el cuidado de la piel o la ropa, suelen funcionar mejor con cara, porque la gente se fía de la gente. Si haces vídeos sin cara con un producto así, gánate la confianza de otras formas: tu voz real, el uso real en una casa real y una pega sincera en cada vídeo. Y el comienzo más fácil de todos es elegir un rincón en el que lo natural sea no salir, como hizo Leo.

Las decisiones pequeñas, fáciles

¿Cuánto tiene que durar? Empieza con entre 20 y 40 segundos. Es lo bastante largo para enseñar el producto funcionando y lo bastante corto para que la gente se quede hasta el final. Si un vídeo se hace largo a los 30 segundos, a los 60 se hará eterno.

¿Subtítulos? Sí. Mucha gente ve los vídeos sin sonido. Activa los subtítulos automáticos de TikTok y añade una línea corta de texto para el momento clave, como «¡Los cables no se mueven!».

¿Música? Para vídeos de producto, elige de la Biblioteca de Música Comercial de TikTok, que está autorizada para vídeos que promocionan productos. Muchas veces la mejor banda sonora es tu propia voz y el sonido real del producto.

¿Dónde va el enlace? Menciónalo una vez, al final, con calma: «Te lo dejo enlazado abajo». Nada de «¡CÓMPRALO YA!». Si el vídeo ha hecho su trabajo, la gente ya lo quiere.

¿Y el montaje? De día, ponte de cara a una ventana, porque la luz natural gana a cualquier lámpara barata. Apoya el móvil en algo para que esté estable. Graba en vertical, acércate al producto y quita los trastos que haya detrás.

Pásaselo a tu empleado

Los dos prompts que más tiempo te van a ahorrar en este capítulo:

COPIA ESTE PROMPT

Escribe 10 ganchos para TikTok, de menos de 12 palabras cada uno, para un vídeo sobre **[producto]** que soluciona **[problema]**. Público: **[a quién va dirigido]**. Tono cercano y sincero, sin exagerar.

COPIA ESTE PROMPT

Rellena este guion de TikTok de 30 segundos para **[producto]**. Gancho (2 s), el problema (4 s), enseñarlo funcionando (10 s) con una frase corta diciendo que me llevo una pequeña comisión, mi opinión sincera incluyendo esta pega: **[pega]** (8 s), y dónde está el enlace (4 s). Escríbelo como habla una persona normal.

Luego lee el guion en voz alta. Cualquier frase que no suene a ti, cámbiala. Tu empleado escribe el borrador. Tú lo haces tuyo.

✓ PRUEBA ESTO

Tu primer guion

1. Elige el mejor producto de tu lista.
2. Elige uno de los tres guiones, o deja que tu empleado te escriba uno con el prompt de arriba.
3. Rellena todos los huecos y léelo en voz alta con un cronómetro en marcha. Si pasa de 40 segundos, recorta palabras, nunca la demostración.

No te preocupes todavía por grabar. En el capítulo 12 convertirás este guion en tu primer vídeo publicado, paso a paso.

7

De 0 a 1.000 seguidores que de verdad compran

A las dos semanas, Leo tenía 41 seguidores.

Había publicado diez vídeos, todos solo con manos. La mayoría tuvo entre 200 y 400 visualizaciones. Uno llegó a 900, y debió de mirar sus números unas cincuenta veces. No sabía si 41 era bueno o malísimo, y no tenía a quién preguntar.

Cuatro semanas después, pasó de 1.000.

No se hizo viral, no compró nada y no enseñó la cara. Siguió una rutina lo bastante sencilla como para encajarla entre unos turnos de almacén que cambiaban cada semana. Este capítulo es esa rutina, paso a paso, para que puedas copiarla.

Por qué «hacerse viral» es el objetivo equivocado

La mayoría de los principiantes cree que crecer significa tener un vídeo enorme. Normalmente no es así, y a veces un vídeo enorme incluso perjudica.

Imagina un vídeo gracioso que no tiene nada que ver con tu rincón y que llega a 50.000 visualizaciones. Ganas unos cientos de seguidores, y te siguen por el chiste. Cuando publicas tu siguiente vídeo de producto, pasan de largo. Tus números parecen más grandes, pero tu público ha empeorado.

Hay dos tipos de seguidores. Unos te siguen para entretenerse, y disfrutarán del siguiente vídeo gracioso. Otros te siguen porque resuelves un problema que tienen, y cuando enseñas un producto, prestan atención. Los dos cuentan para llegar a 1.000. **El segundo tipo es el que se convierte en comisiones.**

Así que el objetivo no es el público más grande posible. Son 1.000 personas adecuadas, lo antes posible. Eso es lo que construyó Leo.

La rutina de Leo, semana a semana

El primer día: un perfil que hace su trabajo

Cuando a alguien le gusta tu vídeo, toca tu perfil para decidir si te sigue. En unos dos segundos, tu perfil tiene que responder una pregunta: ¿de qué va esta cuenta, y es para mí?

Leo lo preparó en diez minutos. Su nombre dice «Leo | Herramientas que funcionan de verdad». Su biografía es una línea: «Cacharros y herramientas baratas que he probado yo. Solo manos, sin humo». Su foto de perfil es su mano con guante sujetando un destornillador. Cualquiera que llega a su página sabe exactamente lo que va a encontrar.

El ritmo semanal

Los turnos de Leo cambian cada semana, así que montó una rutina que se dobla sin romperse.

Graba dos veces a la semana. Una sesión es de unos 45 minutos después de un turno de día, y la otra de unos 90 minutos en su día libre. En esas dos sesiones graba cinco vídeos.

Publica cinco veces a la semana, más o menos uno al día entre semana, programados a partir de los vídeos que ya tiene grabados. Las semanas complicadas saca al menos cuatro.

Y dedica 15 minutos al día a responder comentarios, normalmente en sus descansos. Durante las primeras semanas, todos los comentarios reciben respuesta.

Eso son unas cuatro horas a la semana en total. Casi todo el mundo puede sacar cuatro horas.

La mezcla 3-1-1

De sus cinco vídeos semanales, Leo hace tres vídeos de producto con el esquema del capítulo 6, un consejo útil sin ningún producto (como «Cómo evitar que los tornillos pequeños se te caigan de la mesa») y una respuesta a un comentario o un vídeo de punto de vista.

El consejo y la respuesta no son relleno. Le enseñan a la gente que estás ahí para ayudar, no solo para vender, y dan a quien te descubre un motivo para seguirte antes de haber comprado nada.

Semanas 1 y 2: encuentra el formato que funciona

Los primeros diez vídeos de Leo no fueron brillantes, y no pasaba nada. Su verdadera función era enseñarle a qué respondían sus espectadores.

Después de cada vídeo, apuntaba tres números de las estadísticas gratuitas de TikTok: **visualizaciones**, **cuánto tiempo lo vio la gente** (TikTok enseña el tiempo medio de visualización y cuánta gente lo vio hasta el final) y **seguidores nuevos que llegaron con ese vídeo**.

Al final de la segunda semana saltaba a la vista un patrón. Sus vídeos de «¿funciona de verdad?», en los que probaba una herramienta barata en un trabajo real, retenían a la gente hasta el final muchísimo más que cualquier otro. La gente quería ver si el cacharro barato aguantaba.

Semanas 3 y 4: convierte al ganador en una serie

Así que Leo hizo más de eso, y le puso nombre: «Herramientas baratas que funcionan de verdad, parte 1». Luego la parte 2. Luego la parte 3.

Una serie le da a la gente un motivo para seguirte. Si les gustó la parte 3, la única forma de asegurarse de ver la parte 4 es darle a seguir. Su número de seguidores,

plano al principio, empezó a subir con cada episodio.

También empezó a responder comentarios con vídeos. Alguien preguntó si el juego de destornilladores magnéticos servía para los tornillos de un portátil. Leo se grabó abriendo un portátil viejo, lo publicó como respuesta y lo tituló con el gancho 15: «Me preguntasteis si esto sirve para portátiles. Vamos a comprobarlo». Esa respuesta llegó a más gente que la mayoría de sus vídeos normales.

Semana 5: el salto

En la quinta semana, la parte 9 de la serie fue para una linterna diminuta que se engancha a una gorra. Leo la grabó en estilo punto de vista, debajo de un fregadero a oscuras, con las dos manos libres. El gancho fue «POV: por fin tienes las dos manos libres debajo del fregadero».

Se convirtió en su vídeo más grande hasta entonces: unas 30.000 visualizaciones y más de 400 seguidores nuevos en dos días.

No salió de la nada. Antes hubo nueve episodios de práctica y una veintena de vídeos de aprendizaje. Así suelen llegar los grandes saltos. Se construyen sobre

todos los vídeos «aburridos» de antes.

Semana 6: más de 1.000

Seis semanas después de su primer vídeo, Leo pasó de los 1.000 seguidores. La mayoría eran personas que querían herramientas baratas que funcionan de verdad, justo el público que compra.

Estaba listo para abrir el grifo del dinero. Eso es el capítulo 8.

La rutina que puedes copiar

Este es el sistema de Leo en un solo sitio:

- **Perfil:** un nombre que dé una pista de tu rincón y una biografía de una línea que diga qué publicas y para quién
- **Grabación:** dos sesiones a la semana, cinco vídeos en total
- **Publicación:** cuatro o cinco veces a la semana, repartidas
- **Mezcla:** tres vídeos de producto, un consejo útil, una respuesta o un vídeo de punto de vista

- **Comentarios:** responde a todos durante las primeras semanas, unos 15 minutos al día
- **Seguimiento:** después de cada vídeo, apunta visualizaciones, tiempo de visualización y seguidores nuevos
- **Cada dos semanas:** busca lo que mejor funciona y haz más de eso, mejor aún en forma de serie

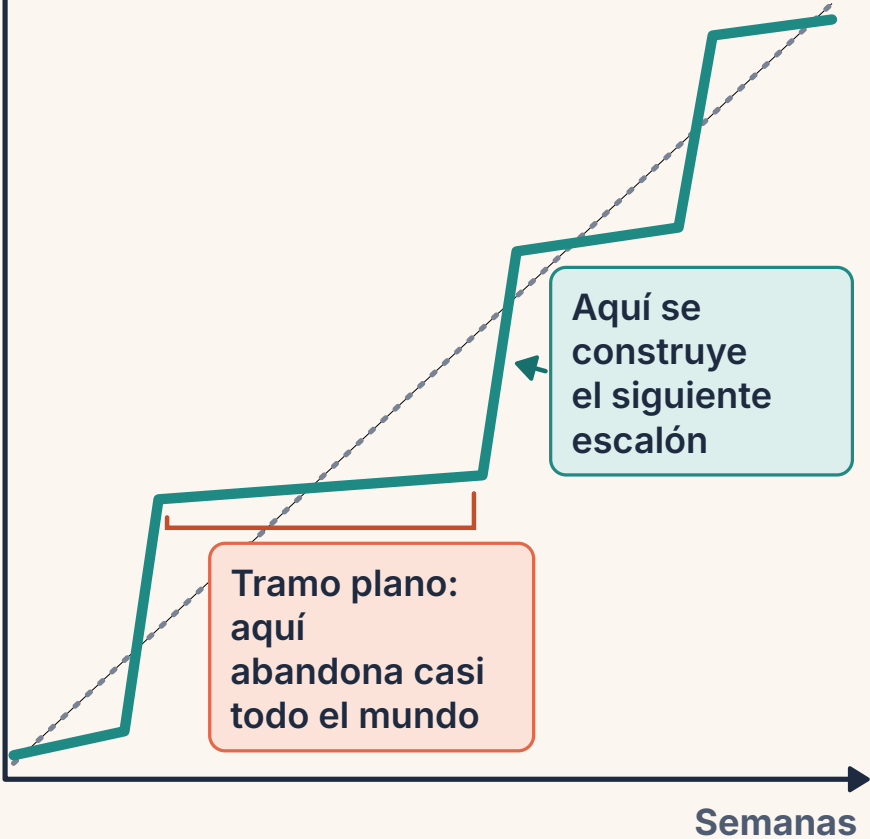
El crecimiento llega por escalones

Tu número de seguidores no va a subir en una línea suave. Se mueve como una escalera.

----- Lo que la gente espera

— Cómo es el crecimiento de verdad

Seguidores



Publicarás diez vídeos y verás poco movimiento. Luego uno funciona mejor que los demás y das un salto. Luego viene un tramo plano, y después otro escalón. Las dos

primeras semanas de Leo fueron planas. Su quinta semana fue un gran escalón.

Saber esto lo cambia todo, porque la mayoría abandona en un tramo plano, justo antes de un escalón. Tú no, porque sabrás que en el tramo plano es donde se construye el siguiente escalón.

Pásaselo a tu empleado

Cuando tengas una o dos semanas de comentarios, pégalos en tu app de IA:

COPIA ESTE PROMPT

Estos son los comentarios de mis últimos 10 vídeos de TikTok: **[pégalos aquí]**. ¿Qué preguntas o peticiones podrían convertirse en vídeos nuevos? Dame 7 ideas de vídeos para la semana que viene: 3 vídeos de producto, 1 consejo útil sin producto, 1 respuesta a un comentario y 2 ideas para una serie del tipo "parte 1, parte 2".

Ahí tienes toda la semana planificada en dos minutos.

✓ PRUEBA ESTO

Planifica tu próxima semana como Leo

- 1.** Reescribe el nombre y la biografía de tu perfil para que digan qué publicas y para quién es.
- 2.** Elige tus dos sesiones de grabación de los próximos siete días y apúntalas en el calendario.
- 3.** Escribe cinco ideas de vídeos con la mezcla 3-1-1, o deja que tu empleado te haga un borrador.

La semana que viene no te vas a preguntar qué publicar. Ya lo sabrás.

8

Abre el grifo del dinero

Nueve días después de enviar la solicitud, a Sofia le vibró el móvil mientras preparaba las fiambreras de los niños.

Era una notificación de TikTok sobre un pedido hecho a través de su enlace. Un juego de tapas elásticas de silicona, las mismas de su vídeo, el de la frase sincera sobre la tapa pequeña que se rompió. Su comisión: 2,70 €.

Se quedó ahí con medio bocadillo hecho en una mano, leyéndolo otra vez. Luego se echó a reír, sola en la cocina. Dos años publicando trucos para la casa por diversión, y ni una sola vez se le había pasado por la cabeza que esto fuera posible.

Al final de esa semana había seis pedidos más.

Este paso es más fácil de lo que crees

Si has seguido el libro hasta aquí, lo difícil ya está hecho. Tienes un rincón, productos y vídeos que funcionan. Abrir el grifo del dinero es sobre todo rellenar unos formularios y tocar unas cuantas veces la pantalla.

Así funciona en cada camino. (Los nombres de los menús cambian un poco según el país y la versión de la app, pero los pasos son los mismos.)

Camino A: TikTok Shop, paso a paso

1. Envía la solicitud. Abre TikTok Studio, luego Monetización, luego TikTok Shop for Creator, y toca para unirte. La app te enseña los requisitos y confirma que los cumples.

2. Verifica quién eres. Confirmarás tu identidad y configurarás cómo vas a cobrar. Usa tus datos reales, exactamente como aparecen en tu DNI y en tu cuenta bancaria, para que el dinero te llegue sin retrasos.

3. Explora el mercado de productos. Una vez dentro, verás miles de productos que los vendedores quieren que enseñen los creadores, cada uno con su precio y su

comisión. Empieza por los productos que ya tienes y te encantan, y luego busca más que pasen las tres preguntas del capítulo 5.

4. Añade productos a tu escaparate. Tu escaparate es una pequeña tienda en tu perfil donde los espectadores pueden ver todo lo que recomiendas. Cada producto que añades ahí sigue trabajando para ti entre vídeo y vídeo.

5. Añade un producto a tu vídeo. Cuando publiques, toca la opción para añadir un enlace o un producto y elige el producto del que va tu vídeo. En tu vídeo aparece una pequeña bolsa naranja. Los espectadores la tocan y compran sin salir de TikTok.

6. Cobra. Tu comisión queda registrada en cuanto alguien compra. En Estados Unidos normalmente se paga unos 15 días después de que se entregue el pedido, y en tu panel puedes ver la fecha prevista de cada pedido.

Si estás en Estados Unidos y tienes menos de 5.000 seguidores, empezarás con los límites de principiante del capítulo 3: hasta 3 vídeos con producto al día en la

versión estándar. Para la mayoría de los principiantes es más que suficiente.

Productos gratis, enviados a tu puerta

Esta es la parte que más sorprende a la gente. Cuando ya has hecho unas cuantas ventas, los vendedores empiezan a enviarte productos para probar gratis.

Dentro del mercado, muchos productos tienen la opción de «solicitar muestra gratis». Los vendedores miran tu cuenta y deciden a quién se la envían. Cuando recibes un producto, publicas un vídeo sobre él dentro del plazo que se indica (14 días en Estados Unidos). Hazlo siempre y las ofertas seguirán llegando, lo que significa un suministro constante de cosas nuevas que grabar, todas gratis.

Leo consiguió su primera muestra gratis tres semanas después de unirse: un juego de minisargentos. Al tercer mes tenía más productos esperando a que los probara de los que le daba tiempo a grabar.

Decir que te pagan

Cuando un vídeo lleva tu enlace, dilo una vez, al principio, cuando aparezca el producto («Por cierto, con este me llevo una pequeña comisión»), añade una pequeña etiqueta de «Publi · enlace de afiliado» y activa **Divulgar contenido comercial** en los ajustes de publicación de TikTok. Esa es la forma profesional de hacerlo, y los espectadores se fían más de ti por ello.

Camino B: Amazon y otros programas, paso a paso

El camino B es para ti si TikTok Shop no está disponible donde vives, o cuando quieras una segunda fuente de ingresos.

1. Prepara el enlace de tu perfil. En cuanto tu cuenta cumpla los requisitos (capítulo 3), añade una página de «enlace en la bio» con una herramienta gratuita como Linktree, Beacons o Stan. Es una página sencilla con la lista de todos los productos que recomiendas.

2. Únete a Amazon Associates. Regístrate en la web de Amazon Associates de tu país. Indica tu perfil de TikTok y tu página de enlace en la bio como los sitios donde

aparecerán tus enlaces.

3. Crea tus enlaces. Dentro de Amazon Associates, busca un producto y crea tu enlace personal. Lleva una etiqueta que le dice a Amazon que la venta vino de ti. Añade cada enlace a tu página de enlace en la bio con un nombre corto y claro.

4. Lleva a la gente hasta allí. En tus vídeos, di «El que uso está en el enlace de mi perfil». Haz que los nombres de tu página de enlaces coincidan con lo que dices en los vídeos, para que la gente lo encuentre en dos segundos.

5. Haz tus tres primeras ventas. Amazon revisa tu cuenta cuando has hecho tres ventas válidas en los 180 días siguientes a registrarte. A partir de ahí, estás dentro del todo.

6. Cobra. Amazon paga una vez al mes. En el programa de Estados Unidos, el pago llega unos dos meses después de que termine el mes en el que se hizo la venta.

Amazon también te pide que indiques en tu página que ganas dinero con las compras que cumplen los requisitos. En Estados Unidos, la frase es «As an

Amazon Associate I earn from qualifying purchases». Ponla en tu página de enlaces y listo.

Muchas marcas tienen también sus propios programas de afiliados, y redes como Awin, Impact y Rakuten Advertising ponen en contacto a los creadores con cientos de marcas a la vez. Los pasos son casi idénticos: te apuntas, consigues tus enlaces y los añades a tu página.

Una regla si alguna vez usas los dos caminos: mantenlos en vídeos separados. Un vídeo con un enlace de TikTok Shop mantiene la compra dentro de TikTok Shop.

Qué pasa después de la primera venta

La primera comisión es pequeña. La de Sofia fue de 2,70 €. Da igual.

Lo que importa es lo que demuestra: tus vídeos, en tu cuenta, grabados con tu móvil, pueden hacer que alguien compre. A partir de ahí, el trabajo consiste en hacer más de lo que vendió.

Sofia pasó de su primer pedido a vender casi todas las semanas en menos de un mes, simplemente haciendo más vídeos como el de las tapas elásticas. La primera venta de Leo llegó una semana después de pasar de los 1.000: la linterna de gorra, el mismo producto de su vídeo revelación. En pocas semanas, su escaparate vendía algo casi todos los días.

Más adelante, el dinero suele crecer de unas cuantas formas previsibles. Los productos de tu escaparate siguen vendiéndose entre vídeo y vídeo. Los vendedores a los que les gustan tus resultados te invitan a campañas con comisiones más altas. Y las marcas empiezan a escribirte a ti, en lugar de al revés.

En el capítulo 13 verás exactamente cómo es eso para Sofia, Leo y Anna en el mes 6 y en el mes 12, incluido lo que ganan y lo que les costó.

Pásaselo a tu empleado

Cuando ya estés en el mercado de productos, deja que tu empleado te ayude a elegir:

COPIA ESTE PROMPT

Estos son 5 productos que estoy valorando para mi nicho de TikTok **[tu rincón]**, con su precio, su comisión y su valoración: **[lista]**. Para cada uno, dime qué problema del día a día resuelve, cómo se vería el "antes y después" delante de la cámara y una posible pega que debería comprobar. Luego ordénalos pensando en un principiante.

Después elige los dos primeros y Pruébalos con tus propias manos.

✓ PRUEBA ESTO

Abre la puerta

1. Comprueba tu camino en la app (capítulo 3) y apunta lo que te falta, si es que te falta algo.
2. Si cumples los requisitos, envía la solicitud hoy. Te lleva unos 15 minutos.
3. Escribe tu frase de aviso con tus propias palabras y guárdala en las notas del móvil.

Si todavía no cumples los requisitos, haz igualmente el paso 3. Cuando se abra la puerta, entrarás directamente.

9

Tu primer empleado

Miércoles, las nueve y cuarto de la noche. Anna tiene sus 30 minutos y está agotada. Mañana quiere grabar un vídeo sobre un soporte plegable para el portátil, y no tiene ni idea de cómo empezarlo.

Abre una app gratuita de chat con IA y escribe: «Dame 10 ganchos cortos para TikTok sobre un soporte plegable para portátil. Para gente que trabaja en oficina. Tono cercano, sincero, sin humo».

En cuatro segundos aparecen diez ganchos. La mayoría están bien. Dos son buenos. Uno le hace reír a carcajadas: «Mi cuello ha puesto una reclamación. Esta ha sido la solución».

Cambia una palabra y lo guarda. Tiempo total: tres minutos. El resto de su media hora lo dedica a algo que importa más: probar el soporte en su mesa de verdad.



El mismo tipo de herramienta que cerró la agencia de mi prima acaba de escribirle a Anna su gancho en cuatro segundos. Esta vez, trabaja para la persona que sujeta el móvil.

Tú eres el jefe. La IA es el empleado.

Piensa en la IA como tu primera contratación. Es rápida, cuesta poco o nada y nunca se cansa. Pero como cualquier empleado nuevo, nunca ha usado tus productos y no conoce a tus espectadores. Así que os repartís el trabajo.

Tu empleado hace	Tú haces
Hace una lista de problemas del día a día de tu rincón	Eliges los que de verdad entiendes
Sugiere tipos de productos	Coges, pruebas y juzgas los productos reales

Tu empleado hace	Tú haces
Escribe 10 ganchos en segundos	Eliges el que suena a ti
Hace el borrador del guion	Lo lees en voz alta y lo haces tuyo
Escribe los textos de las publicaciones	Compruebas cada dato
Convierte tus comentarios en ideas de vídeos	Decides qué hacer después
Hace borradores de respuestas a comentarios	Lees cada una y la publicas tú

El empleado se encarga de la página en blanco. El jefe se encarga de la verdad. Junta las dos cosas y **una sola persona con un móvil puede trabajar como un pequeño equipo.**

Cómo es una semana con un empleado

Esta es la semana de Anna cuando le pilló el truco.

El domingo por la tarde dedica 20 minutos a su empleado. Pega los comentarios de la semana anterior y consigue siete ideas de vídeos. Elige cuatro, y su empleado le hace el borrador de los cuatro guiones. Lee cada uno en voz alta y reescribe cualquier frase que suene a anuncio.

Luego graba durante unos 90 minutos. Cuatro vídeos, listos.

Entre semana, por la noche, dedica unos 15 minutos a publicar un vídeo, pegar un texto que le ha preparado su empleado y responder comentarios.

Antes de la IA, solo escribir le habría comido el fin de semana entero. Ahora le lleva 20 minutos, y su energía va a la parte que solo puede hacer ella.

La biblioteca de prompts

Copia estos prompts en cualquier app de chat con IA, como ChatGPT, Claude o Gemini. Cambia las partes que van entre corchetes.

Encontrar ideas

1. Problemas que merece la pena resolver

Haz una lista de 20 molestias pequeñas del día a día que tienen **[las personas de mi nicho, p. ej. padres y madres de niños pequeños sin tiempo para nada]**.

Una frase para cada una.

2. Productos para un problema

¿Qué tipos de productos asequibles ayudan con este problema: **[problema]**? Describe cómo se vería el "antes y después" delante de la cámara. Enumera tipos de producto, no marcas.

3. Una semana de ideas

Dame 7 ideas de vídeos de TikTok para una cuenta sobre **[tu nicho]**: 3 vídeos de producto, 1 consejo útil sin producto, 1 respuesta a un comentario y 2 ideas para una serie del tipo "parte 1, parte 2". Una línea para cada una.

4. Ideas de series

Sugíereme 5 series recurrentes para una cuenta de TikTok sobre **[tu nicho]**, como "Herramientas baratas que funcionan de verdad, parte 1". Para cada una, dame 5 ideas de episodios.

Escribir vídeos

5. Ganchos (este ya lo conoces del capítulo 6)

Escribe 10 ganchos para TikTok, de menos de 12 palabras cada uno, para un vídeo sobre **[producto]** que soluciona **[problema]**. Público: **[a quién va dirigido]**. Tono cercano y sincero, sin exagerar.

6. Guion completo (este ya lo conoces del capítulo 6)

Escribe un guion de TikTok de 30 segundos para **[producto]**. Gancho (2 s), el problema (4 s), enseñarlo funcionando (10 s) con una frase corta diciendo que me llevo una pequeña comisión, mi opinión sincera con esta pega: **[pega]** (8 s), y dónde está el enlace (4 s). En un español sencillo, como se habla.

7. Que suene a mí

Reescribe este guion para que suene a una persona normal hablando con un amigo, no a un anuncio. Frases más cortas. Quita cualquier afirmación que no pueda respaldar con mi propia experiencia: **[pega el guion]**

8. Opinión sincera

Llevo **[tiempo]** usando **[producto]**. Lo que me gusta: **[lo que te gusta]**. Lo que no: **[lo que no te gusta]**. Conviértelo en un guion de opinión sincera de 40 segundos para TikTok.

9. Versión sin cara

Reescribe este guion para un vídeo solo con manos y voz en off. Para cada frase, dime qué deberían estar haciendo mis manos en pantalla: **[pega el guion]**

Después de publicar

10. Textos para la publicación

Escribe 3 textos cortos para una publicación de TikTok sobre **[producto]**, de menos de 100 caracteres cada uno, que empiecen todos por "Publi ." y mencionen que me llevo una comisión con el enlace.

11. De comentarios a ideas

Estos son comentarios de mis vídeos de TikTok: **[pégalos aquí]**. ¿Qué preguntas podrían convertirse en vídeos nuevos? Dame 5 ideas, con un gancho para cada una.

12. Borradores de respuestas

Escribe respuestas cortas y amables a estos comentarios. Sé sincero; si no sabes una respuesta, di que lo miraré y les contestaré: **[pega los comentarios]**

13. Rescata un vídeo flojo

Este vídeo de TikTok tuvo **[visualizaciones]** visualizaciones y la gente lo vio una media de **[tiempo medio de visualización]** segundos. Este es el guion: **[pégalo aquí]**. Sugiereme 3 ganchos más fuertes y una forma de enseñar el producto antes.

Dos reglas para que funcione

Tu empleado escribe palabras. Tu cámara enseña el producto real. Todo lo que un espectador vea funcionando tiene que ser algo que tú grabaste funcionando, porque eso es lo que hace que la gente te crea y compre. Lo mismo pasa con tu voz: graba tú tus voces en off en lugar de dejar que las lea una voz de IA. Una voz real explicando un producto real es lo que genera confianza, aunque se le noten un poco los nervios. Y si alguna vez usas imágenes o audio realistas hechos con IA, activa la etiqueta de contenido generado por IA de TikTok al publicar.

Y repasa siempre el trabajo de tu empleado antes de usarlo. La IA a veces afirma con mucha seguridad cosas que no son verdad, como una medida, una función o

una promesa. Treinta segundos de comprobación mantienen tus vídeos exactos y a tus espectadores confiando en ti.

Cómo usan nuestros tres a su empleado

Anna es la que más se apoya en él. Los ganchos y los primeros borradores de cada semana son el motivo por el que puede hacer todo esto en unas pocas horas.

Leo le dicta al móvil notas rápidas en sus descansos, como «bueno: imán fuerte, barato. malo: la caja es endeble», y hace que su empleado las convierta en un guion limpio para la voz en off. También le corrige los textos de las publicaciones, y dice que le ha ahorrado un montón de erratas.

Sofia usa el prompt 11 todos los domingos. Pega los comentarios de la semana y consigue las ideas de vídeos de la semana siguiente, muchas veces sacadas directamente de las preguntas de sus seguidores.

✓ PRUEBA ESTO

Pon a trabajar a tu empleado

Copia el prompt 3 en cualquier app de IA con tu nicho relleno. En unos dos minutos tendrás una semana entera de ideas de vídeos.

Elige la mejor y pásala por los prompts 5 y 6. Luego lee el guion en voz alta y cambia al menos una frase para que suene a ti.

Acabas de hacer en diez minutos lo que antes a un redactor le llevaba una tarde.

PARTE

3

Abrirse paso



10

Los 5 muros donde casi todo el mundo abandona

Hay algo de lo que me he dado cuenta desde dentro. Las personas que acaban ganando dinero no son las que nunca se chocan con un muro. Son las que sabían que los muros iban a llegar, los reconocieron cuando aparecieron y tenían preparado su siguiente paso.

Casi todos los principiantes se encuentran con los mismos cinco. La mayoría abandona en uno de ellos. Estás a punto de saber exactamente cómo es cada uno y cómo saltarlo, y eso te pone por delante de casi todos los que empezaron a la vez que tú.

Anna se chocó con cuatro de los cinco. Su historia recorre este capítulo, porque es la historia de cómo alguien del carril lento se pasó al rápido.

Muro 1: «Nadie ve mis vídeos»

El primer mes de Anna no se pareció al de Leo. Publicaba cuando tenía fuerzas: un vídeo una semana, dos la siguiente, ninguno la otra. Sus primeros nueve vídeos tuvieron 140, 210, 95, 380, 160, 70, 230, 190 y 110 visualizaciones.

La noche en que el sexto vídeo se quedó en 70 visualizaciones, se sentó en el borde de la cama y pensó: *¿quién me había creído que era?*

Lo que pasa en realidad: tener pocas visualizaciones al principio es normal en cualquier cuenta nueva, y casi nunca tiene que ver contigo. Normalmente significa que la gente no se para en los dos primeros segundos, o que se va antes de ver el producto funcionando.

Cómo se salta:

Empieza con el problema, no contigo. «Hola a todos, pues hoy...» hace que la gente se vaya. «Si tus cables siempre acaban detrás de la mesa...» retiene a la gente adecuada.

Saca el producto en pantalla antes del segundo dos. Si aparece en el segundo diez, la mayoría de los espectadores no llega a verlo.

Mira cuánto tiempo vio la gente el vídeo (capítulo 7). Si se van en los tres primeros segundos, cambia el gancho. Si se van a la mitad, recorta la parte lenta del medio.

Fíjate en tu mejor vídeo. El vídeo de Anna de 380 visualizaciones era el único que empezaba con el lío en vez de con su cara. Ahí estaba su respuesta, escondida en sus propios números.

Y si alguna vez ves una notificación que dice que un vídeo incumple una norma o no puede aparecer en el feed Para ti, léela y soluciona eso primero. Si no hay nada, tu cuenta está bien y lo que tienes que mirar son los arreglos de arriba.

Muro 2: «Quiero dejarlo»

Quinta semana. Anna tenía unos 120 seguidores, un trabajo a jornada completa y un domingo que prefería pasar sin hacer nada. Abrió TikTok, vio en su feed a una creadora celebrando un mes buenísimo y cerró la app. Estuvo ocho días sin publicar.

Este es el muro en el que más gente lo deja para siempre. Suele llegar en la tercera, cuarta o quinta semana, justo cuando se ha pasado la ilusión del principio y los resultados todavía no han llegado.

Lo que pasa en realidad: casi siempre significa que estás midiendo lo que no es. En las primeras semanas no puedes controlar las visualizaciones, los seguidores ni las ventas. Solo puedes controlar lo que haces. Cuando te juzgas por resultados que todavía no puedes controlar, cada semana floja parece un fracaso.

Cómo lo saltó Anna, y cómo lo vas a saltar tú: no se esforzó más. Cambió dos cosas.

Primero, copió exactamente la rutina de Leo (capítulo 7). Dos sesiones de grabación a la semana, el domingo por la tarde y el miércoles por la noche. Cuatro o cinco

vídeos a la semana, publicados con un calendario en lugar de cuando le apetecía. Solo con eso salió del carril lento.

Segundo, le pasó la redacción a su empleado de IA (capítulo 9). La parte que más temía, quedarse mirando una página en blanco a las nueve de la noche después de trabajar, ahora le llevaba 20 minutos el domingo. Su energía pasó a ir a la grabación.

También empezó a apuntar lo que *hacía* en lugar de lo que *conseguía*: «He publicado 5 vídeos y he respondido a todos los comentarios». Cada semana que lo cumplía contaba como una victoria, dijeran lo que dijeran los números.

A las dos semanas del cambio, su curva empezó a subir. Más vídeos significaban más oportunidades, y el esquema hacía que cada una de ellas fuera una oportunidad decente.

Si te chocas con este muro, vuelve a leer los dos cambios de Anna y hazlos tuyos. Luego publica un vídeo más antes de decidir nada.

Muro 3: «Me da miedo que me vea gente que conozco»

A las tres semanas de abrir su cuenta, un compañero de trabajo se acercó a Leo en la sala de descanso con el móvil en alto. «Oye, ¿este eres tú?».

Era el vídeo del destornillador magnético. Sin cara, pero el compañero había reconocido la voz y los guantes de trabajo llenos de arañazos.

Leo notó cómo se le encendía la cara. Esa noche estaba dispuesto a borrarlo todo.

Entonces el compañero le dijo: «¿Dónde lo has comprado? Necesito uno para la furgoneta».

Lo que pasa en realidad: el miedo a que te juzguen frena a más gente que cualquier otra cosa. Pero esto es lo que suele pasar. La mayoría de quienes te ven son desconocidos, porque TikTok enseña tus vídeos a gente que no te conoce. Los que sí te conocen piensan en tu vídeo unos cuatro segundos. Y cuando alguien que conoces se da cuenta, la reacción es muchísimo más a menudo «¿dónde lo has comprado?» que algo desagradable.

Cómo se salta:

Hazlo sin cara si eso es lo que necesitas para empezar. Manos, voz en off, texto y sonido real (capítulo 6). Puedes enseñar más adelante, o nunca.

Revisa tus ajustes de privacidad. TikTok te deja controlar si tu cuenta se sugiere a la gente que tienes en los contactos del móvil. Si al principio prefieres mantenerla separada de tu vida personal, mira en Privacidad, dentro de los ajustes.

Ten tu respuesta preparada. «Sí, hago reseñas de cacharos que he probado. Es un proyecto que llevo aparte». Dicho con calma, ahí se acaba la conversación. Leo ahora lo dice con un poquito de orgullo.

Muro 4: «No consigo pasar de 1.000»

Después del cambio, Anna subió sin parar hasta unos 600 seguidores. Luego se estancó. Dos semanas, casi sin moverse.

Lo que pasa en realidad: los estancamientos son parte de la escalera del capítulo 7. Suelen pasar porque has encontrado un estilo que funciona más o menos y

sigues haciendo exactamente eso, así que lo sigue viendo el mismo tipo de espectador.

Cómo lo saltó Anna:

Estudió sus tres mejores vídeos. Los tres eran arreglos baratos para el escritorio, y los tres empezaban con una mesa desordenada. Así que lo convirtió en una serie: «Arreglos para el escritorio por menos de 15 €, parte 1».

El cuarto episodio, un cajoncito que se desliza bajo el soporte del monitor, llegó a 14.000 visualizaciones. Once días después pasó de 1.000.

Tú puedes hacer lo mismo. Busca qué tienen en común tus tres mejores vídeos y haz una serie con eso. Prueba un tipo de vídeo que todavía no hayas usado. Responde a comentarios con vídeos, porque muchas veces llegan a gente nueva. Y revisa tu perfil: tus seis últimos vídeos deberían dejar claro de qué va tu cuenta.

Muro 5: «Tengo visualizaciones, pero ninguna venta»

El vídeo de las tapas elásticas de Sofia vendió desde el primer día. Su siguiente producto, no. Era un especiero magnético que se pega al lateral de la nevera, y su vídeo tuvo 5.000 visualizaciones y cero pedidos en una semana.

Le fastidió, porque ese especiero le encantaba de verdad.

Lo que pasa en realidad: las visualizaciones sin ventas casi siempre se deben a una de unas pocas cosas. La gente no ve con claridad el producto haciendo su trabajo. El vídeo no plantea un problema que tengan. El producto cuesta más de lo que la gente compra por impulso. O no saben dónde está el enlace.

Cómo lo saltó Sofia: vio su propio vídeo como lo vería una desconocida. Se había pasado 15 segundos contando lo mucho que le gustaba el especiero y solo 3 enseñándolo. Los espectadores nunca vieron el momento que la había convencido a ella.

Así que lo volvió a grabar. Plano de arranque: un armario tan lleno de botes de especias que se caen dos. Luego el especiero en la nevera, y su mano cogiendo el comino en un segundo sin mirar. Añadió una frase sobre para quién es, «Si cocinas todas las noches y tus especias viven en el caos», y mencionó el enlace una sola vez, al final.

Nueve pedidos en cuatro días.

Cuando te choques con este muro, revisa lo mismo. ¿Se ve el resultado en pocos segundos? ¿Se plantea el problema pronto? ¿Dice el vídeo para quién es? Y si varios vídeos buenos sobre el mismo producto siguen sin vender, puede que el problema sea el producto. Cámbialo por otro y sigue adelante.

Encuentra tu muro

Cuando algo no funcione, busca en la columna de la izquierda lo que estás viendo.

Muy pocas visualizaciones

LO QUE SUELE SIGNIFICAR

La gente se va en los primeros segundos

TU SIGUIENTE PASO

Empieza con el problema; producto en pantalla antes del segundo 2

La gente se va a la mitad

LO QUE SUELE SIGNIFICAR

La parte del medio se hace larga

TU SIGUIENTE PASO

Recorta lo que hablas; enséñalo funcionando antes

Te apetece dejarlo

LO QUE SUELE SIGNIFICAR

Te juzgas por los resultados, no por lo que haces

TU SIGUIENTE PASO

Copia la rutina de Leo; pásale la redacción a la IA; apunta lo que haces

Visualizaciones, pero pocos seguidores nuevos

LO QUE SUELE SIGNIFICAR

No se entiende de qué va tu cuenta

TU SIGUIENTE PASO

Quédate en tu rincón; empieza una serie

Semanas sin moverte

LO QUE SUELE SIGNIFICAR

Repites siempre el mismo estilo

TU SIGUIENTE PASO

Convierte tus 3 mejores vídeos en una serie; responde con vídeos

Visualizaciones, pero nadie toca el enlace

LO QUE SUELE SIGNIFICAR

No hay un problema claro, o no mencionas el enlace

TU SIGUIENTE PASO

Plantea el problema pronto; di para quién es; menciona el enlace

Tocan el enlace, pero no hay pedidos

LO QUE SUELE SIGNIFICAR

El producto, el precio o el vendedor

TU SIGUIENTE PASO

Revisa las opiniones, el precio y la valoración del vendedor; prueba otro producto

✓ PRUEBA ESTO

Elige tu jugada de antemano

Apunta con qué muro crees que te vas a chocar primero. Al lado, escribe el paso de este capítulo que darás cuando aparezca.

Cuando llegue, que seguramente llegará, no vas a estar preguntándote qué hacer. Ya lo estarás haciendo.

11

Los errores que te cierran la cuenta

Una semana después de que Leo pasara de los 1.000 seguidores, le llegó un mensaje privado.

«Tío, tu contenido está brutal. ¿Quieres 5K seguidores reales por 19 €? Al momento, seguro, funciona siempre».

Un minuto después, otro: «Te abro TikTok Shop en el país que quieras. Escríbeme por privado».

Leo borró los dos sin contestar. Se había leído este capítulo.

Protege lo que estás construyendo

Para cuando la gente empieza a mandarte ofertas así, tu cuenta ya vale algo. Semanas de vídeos, seguidores que confían en ti, vendedores que conocen tu nombre. Todo lo que has construido vive dentro de esa única cuenta.

Casi todas las cuentas que acaban restringidas o bloqueadas llegan ahí por el mismo camino: probando alguno de un puñado de «atajos», muchas veces vendidos por alguien que te escribe por privado. Aquí los tienes, para que los reconozcas al instante y no pierdas lo que es tuyo.

Los 11 errores que te cierran la cuenta

1. Comprar seguidores, «me gusta» o visualizaciones.

Los seguidores falsos nunca compran nada, hunden el rendimiento de tus vídeos reales y las plataformas los persiguen activamente.

2. Comprar, pedir prestada o alquilar una cuenta. Las cuentas están vinculadas a la identidad de una persona real. Cuando eso no cuadra, la cuenta y el dinero que haya dentro corren peligro.

3. Hacer como que vives en otro sitio. VPN, números de teléfono extranjeros o documentos prestados para entrar en el programa de otro país. Las verificaciones de identidad existen justo para pillar esto.

4. Volver a subir vídeos de otras personas. Descargar el vídeo de otro y publicarlo como tuyo, aunque le hagas pequeños cambios, hace que te retiren vídeos y te restrinjan la cuenta. Tus propias imágenes son siempre la opción más segura, y la que mejor vende.

5. Usar en vídeos de producto música sobre la que no tienes derechos. Límitate a la Biblioteca de Música Comercial de TikTok, a tu propia voz y a los sonidos reales del producto.

6. Falsear resultados. Antes y después preparados, las fotos del vendedor haciéndolas pasar por tuyas, clips de IA que fingen enseñar el producto funcionando. Si no pasó delante de tu cámara, no lo enseñes pasando.

7. Afirmaciones que no puedes respaldar. «Cura», «derrite la grasa», «aprobado por médicos» cuando no lo está. Las afirmaciones sobre salud, en concreto, hacen que te retiren los vídeos muy rápido.

8. Ocultar que te pagan. El aviso de una línea del capítulo 6 y el ajuste de contenido comercial de TikTok te llevan tres segundos y te mantienen a salvo.

9. Mandar a otro sitio a los compradores de TikTok Shop. En un vídeo con un enlace de TikTok Shop, mantén la compra dentro de TikTok Shop. Nada de enlaces externos, otros nombres de usuario ni códigos QR en esos vídeos.

10. Bots y automatizaciones. Las herramientas que siguen, dan «me gusta», comentan o mandan mensajes por ti parecen spam porque son spam. Tu empleado de IA hace los borradores. Tú publicas.

11. Productos que no están permitidos. Armas, muchos medicamentos y suplementos, productos para adultos y falsificaciones de marcas famosas. Si no tienes claro un producto, revisa las normas antes de grabarlo.

La comprobación de las dos preguntas

Si alguna vez dudas de si algo está bien, hazte dos preguntas. ¿Me sentiría cómodo explicándole a TikTok exactamente lo que he hecho? ¿Y se lo diría a un amigo?

Dos síes significan que no hay problema. Cualquier otra cosa, sáltatela. Siempre hay otra forma de crecer que no pone tu cuenta en peligro.

Si aun así algo sale mal

A veces se marcan vídeos por error. Les pasa incluso a los creadores más cuidadosos.

No te asustes y no borres nada. Lee la notificación, porque normalmente dice qué norma cree TikTok que has incumplido. Si crees que es un error, toca la opción de apelar y explícalo en una o dos frases. Si no fue un error, aprende la norma y sigue adelante. Cómo responde TikTok depende de lo grave que sea el problema, y justo por eso la lista de arriba vale más que cualquier apelación.

✓ PRUEBA ESTO

Limpia tu bandeja de entrada

Repasa tus mensajes y comentarios. Borra todo lo que te ofrezca seguidores, cuentas o atajos.

Luego guarda la comprobación de las dos preguntas en las notas del móvil. Protegerá tu cuenta mejor que cualquier truco.

PARTE



Tu arranque



12

Tu primer vídeo en 48 horas

El primer vídeo de Anna se pasó cuatro días en borradores. Lo volvió a grabar seis veces. Luego, un jueves por la noche, lo vio una vez más, pensó *está bien, la verdad es que está bien* y le dio a Publicar antes de que le diera tiempo a arrepentirse.

Tuvo 140 visualizaciones. Y pasó algo que no esperaba: se sintió más ligera. Lo que daba miedo ya había pasado. Cada vídeo después de ese fue más fácil.

Este capítulo te lleva a ese momento en 48 horas. Así es como se hace exactamente, minuto a minuto.

Lo que necesitas

Tu móvil, el rincón que elegiste en el capítulo 4, un producto de tu lista del capítulo 5 y el guion que escribiste en el capítulo 6. Si te has saltado algo de eso, no pasa nada. Cada paso de abajo te enseña el atajo.

Tiempo total: unas dos horas y media, repartidas en dos días.

Día 1, por la tarde

19:00 · Prepara tu cuenta (20 minutos)

Primero, decide: ¿cuenta antigua o una nueva?

Si ya tienes una cuenta a la que no le falta mucho para los 1.000 seguidores, o cuyos vídeos ya tienen que ver con el rincón que has elegido, quédatala. Es el atajo de Sofia del capítulo 3, y esos seguidores son una ventaja. Solo tienes que actualizar el perfil.

Abre una cuenta nueva solo si la antigua tiene muy pocos seguidores y sus vídeos no tienen nada que ver con tu rincón.

En cualquier caso, usa tu fecha de nacimiento real y tu propio número de teléfono o correo, porque más adelante tendrás que verificar tu identidad para cobrar.

Luego prepara tu perfil como hizo Leo en el capítulo 7. Un nombre que dé una pista de tu rincón, una biografía de una línea que diga qué publicas y para quién y una foto de perfil clara. Sin cara funciona igual de bien: tus manos sujetando un producto, o un icono sencillo.

19:20 · Sé espectador durante 10 minutos

Busca el tema de tu rincón y mira, dale a «me gusta» y sigue a unas cuantas cuentas buenas de ese tema. Verás qué funciona, y la app empieza a aprender de qué va tu cuenta.

19:30 · Cierra tu guion (15 minutos)

Usa el guion que escribiste en el capítulo 6. ¿Todavía no tienes guion? Abre tu empleado de IA y usa el prompt de guion completo del capítulo 6, luego léelo en voz alta y cambia cualquier frase que no suene a ti. Cronométralo. Apunta a entre 20 y 40 segundos.

19:45 · Graba (45 minutos)

Colócate de cara a una ventana si todavía hay luz, o bajo tu lámpara más potente si no la hay. Despeja el fondo. Apoya el móvil en vertical sobre algo estable.

Graba cinco segundos de prueba y reprodúcelos. ¿Se ve bien el producto? ¿Se oye tu voz? Ajusta una vez y sigue.

Ahora graba cada bloque del esquema como un clip corto independiente: el gancho, el problema, el producto funcionando, tu opinión sincera y el final. Dos o tres tomas de cada uno. Los clips separados son mucho más fáciles que una toma perfecta.

Pon especial cuidado en un plano: el momento en que el producto hace su trabajo. Grábalo de cerca, y grábalo dos veces. Ese es el plano que vende.

Si vas a hacer voz en off, grábala al final, en tu habitación más silenciosa, con el móvil cerca de la boca. Léela como si se lo estuvieras contando a un amigo.

Día 2, por la tarde

19:00 · Edita (30 minutos)

Abre el editor de TikTok o la app gratuita CapCut. Solo necesitas cuatro pasos:

- 1.** Recorta cada clip para que ninguno empiece lento.
- 2.** Pon los clips en el orden del esquema.
- 3.** Añade una o dos líneas de texto en pantalla para los momentos clave.
- 4.** Activa los subtítulos.

Elige el sonido de la Biblioteca de Música Comercial de TikTok, o deja que lo lleven tu voz y los sonidos reales del producto.

19:30 · Publica (10 minutos)

Míralo una vez entero y hazte una sola pregunta: ¿me pararía a ver esto? Si la respuesta es sí, está listo.

Escribe un texto de una línea sobre lo que enseña el vídeo y añade entre tres y cinco hashtags sobre tu rincón y el tipo de producto. Si el vídeo lleva enlace de afiliado, añade tu aviso de una línea y activa Divulgar contenido comercial.

Luego dale a **Publicar**.

Después

Responde a todos los comentarios, incluso a los de una sola palabra. Al principio, cada persona que te habla importa.

Mira tus números una vez esa noche y otra al día siguiente: visualizaciones, cuánto tiempo lo vio la gente y seguidores nuevos (capítulo 7). Apúntalos.

Digan lo que digan, son tu línea de salida, no tu resultado. Tu primer vídeo sale de una cuenta recién creada que la app todavía está conociendo. **Después del primer vídeo, el único número que importa es el segundo vídeo.**

Tu lista de las 48 horas

- ☐ Cuenta preparada con tus datos reales
- ☐ Nombre, biografía y foto de perfil que dicen de qué va tu cuenta
- ☐ 10 minutos viendo cuentas buenas de tu rincón
- ☐ Guion cerrado y cronometrado

- ☐ Clips grabados, incluido un primer plano del producto funcionando
- ☐ Editado a 20–40 segundos, con texto y subtítulos
- ☐ Texto de la publicación, hashtags y sonido elegidos
- ☐ Publicado
- ☐ Comentarios respondidos
- ☐ Tres números apuntados

✓ **PRUEBA ESTO**

Resérvalo

Abre tu calendario ahora mismo. Apunta para esta noche o para mañana: «Preparar y grabar el primer vídeo». Apunta para el día siguiente: «Editar y publicar».

No va a llegar una semana mejor. Es esta.

13

Del día 1 al día 90, y más allá

Día 86. Anna va en el tren de vuelta a casa cuando le vibra el móvil.

Un pedido a través de su enlace: el organizador de cables, el mismo producto del primer guion que escribió. Su comisión es pequeña, lo que cuesta un café.

Hace una captura y se la manda a su hermana con tres signos de exclamación. Luego se queda sonriéndole al móvil mientras pasan las estaciones. Hace tres meses nunca había publicado un vídeo. Hace dos meses estuvo a punto de dejarlo.

Este capítulo te enseña el camino desde el primer día hasta ese momento, etapa por etapa, y luego algo que casi ningún libro te enseña: lo que pasa después.

El camino, etapa por etapa

Guíate por tu etapa, no por el calendario. Hay quien pasa por ellas en semanas. Otros tardan unos meses. Los pasos son los mismos.

Etapla 1: de 0 a 300 seguidores. Encuentra lo que funciona.

Aquí tu trabajo es sencillo: publica cuatro o cinco vídeos a la semana con el esquema y aprende de tus propios números. Después de cada vídeo, apunta visualizaciones, tiempo de visualización y seguidores nuevos. Más o menos a los diez vídeos aparece un patrón, igual que le pasó a Leo con sus pruebas de «¿funciona de verdad?».

La mayoría abandona aquí porque los números son pequeños. Tú sabrás que los números tienen que ser pequeños. Estás recogiendo información, no resultados, y esa información es la base de la siguiente etapa.

Etapla 2: de 300 a 1.000. Coge impulso.

Aquí es donde conviertes lo que funciona en una máquina. Haz una serie con tu mejor formato. Responde a comentarios con vídeos. Cada par de semanas, rehaz tus tres mejores vídeos con un producto o un enfoque

nuevo. Ten una lista de diez productos que te encantaría enlazar, con los guiones a medio escribir, para estar listo el día que se abra la puerta.

La mayoría se estanca aquí, porque el crecimiento llega por escalones con tramos planos entre medias. Tú reconocerás los tramos planos por lo que son: la parte en la que se construye el siguiente escalón.

Etapas 3: de 1.000 en adelante. Abre el grifo del dinero.

Solicita tu camino (capítulo 8). Luego coge los tipos de vídeo que mejor te funcionan y vuelve a hacerlos con un producto enlazado. Sigue publicando también vídeos útiles sin enlace, para que tu cuenta siga pareciendo ayuda y no un escaparate de tienda.

Tu primera comisión seguramente será pequeña. Así es exactamente como tiene que empezar. Demuestra que el sistema funciona con tu cuenta, tus vídeos y tu móvil. A partir de aquí, el trabajo consiste en hacer más de lo que vendió.

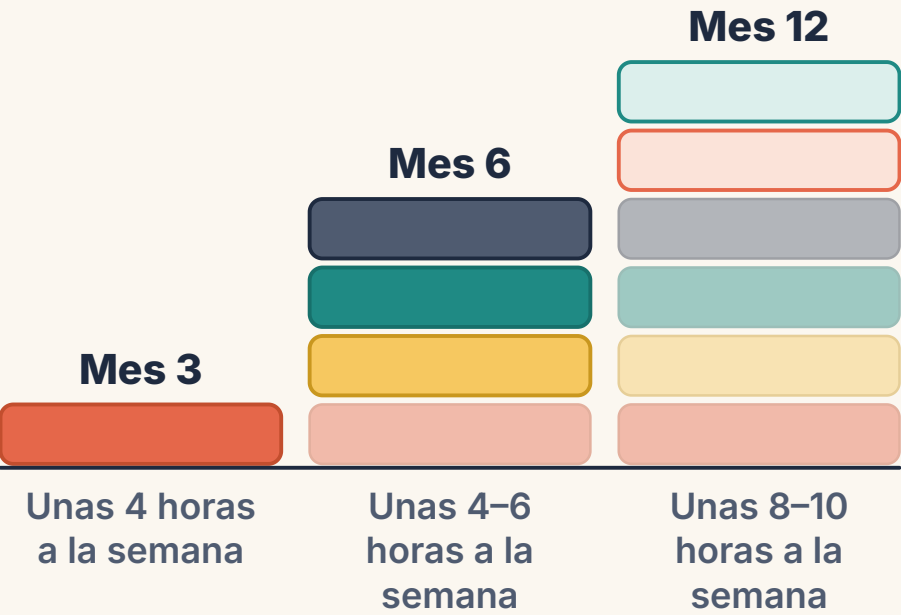
Dónde están los tres en el mes 3, el mes 6 y el mes 12

Así puede ser el camino más adelante. Anna, Leo y Sofia son personajes compuestos, así que toma sus historias como ejemplos de lo que es posible cuando se dan las condiciones.

Los rangos de ingresos usan las mismas cuentas que el capítulo 1, con una diferencia. A medida que sus escaparates se llenan de productos más caros, y las campañas de marcas empiezan a pagar porcentajes más altos, la comisión media por pedido sube a unos 5–8 €. A partir del mes 6 se suman los vídeos pagados por marcas. En el mes 12, una segunda cuenta añade otra capa.

Cada instantánea enseña también qué lo hizo posible, porque esas condiciones son la parte que puedes copiar.

Cómo se van sumando los ingresos



-  Comisiones de afiliado (una cuenta)
-  + Campañas de marcas con más comisión
-  + Ventas en LIVE
-  + Vídeos pagados por marcas
-  + Segunda cuenta (rincón nuevo)
-  + Amazon como segunda fuente de ingresos

Sofia: la salida con ventaja

Mes 3. Unos 3.000 seguidores. Publica cuatro o cinco vídeos a la semana y tiene unos 25 productos en su escaparate. Los vendedores le envían una muestra gratis cada semana o cada dos.

Ingresos mensuales: 400–1.000 €. Suficiente para pagar la letra del coche, y le sobra algo.

Qué lo hizo posible: una sola cuenta y solo comisiones de afiliado. Nunca salió de su rincón, rehízo sus productos más vendidos desde ángulos nuevos (las tapas elásticas han salido en cinco vídeos distintos) y sigue respondiendo a todos los comentarios. Unas cuatro o cinco horas a la semana.

Mes 6. Unos 8.000 seguidores. Un vendedor de menaje de cocina la invitó a una campaña que paga más que la comisión estándar. Ha hecho sus primeros LIVE cortos, enseñando productos para las fiambreras mientras los niños están en el cole, y una marca de almacenaje le pagó su primer vídeo patrocinado.

Ingresos mensuales: 1.500–3.500 €. Más que el trabajo a media jornada que dejó cuando nació su segundo hijo.

Qué lo hizo posible: sus comisiones de afiliado, más comisiones de campaña más altas, ventas en LIVE y sus primeros vídeos pagados por marcas. Publicar con constancia, vídeos sinceros con pocas devoluciones (algo en lo que los vendedores se fijan) y decir que sí a las primeras invitaciones. Unas cinco o seis horas a la semana.

Mes 12. Unos 20.000 seguidores en su cuenta principal, y una segunda cuenta de tres meses. La nueva trata un rincón distinto, el almacenaje para espacios pequeños, con el mismo esquema, la misma rutina semanal y el mismo empleado de IA. Funciona por el camino B, con Amazon.

Ingresos mensuales: 4.000–8.000 €. Un segundo sueldo de verdad para la casa.

Qué lo hizo posible: todo lo del mes 6, más una segunda cuenta creada con el método que ya conocía y Amazon como segunda fuente de ingresos. Su tiempo también subió, a unas ocho o diez horas a la semana.

Leo: la salida rápida desde cero

Mes 3. Unos 4.500 seguidores. Su serie «Herramientas baratas que funcionan de verdad» ya pasa de la parte 30. Sigue grabando en dos sesiones a la semana, encajadas entre sus turnos, y la linterna de gorra sigue vendiéndose casi todos los días, meses después de publicar el vídeo.

Ingresos mensuales: 500–1.200 €. Suficiente para pagar la factura del móvil y el seguro del coche, y le sobra.

Qué lo hizo posible: una sola cuenta y solo comisiones de afiliado. La rutina del capítulo 7, sin saltársela nunca más de una semana, y una serie que da a la gente un motivo para seguirle. Unas cuatro horas a la semana.

Mes 6. Unos 12.000 seguidores. Hace tiempo que dejó atrás los límites de principiante, una marca de herramientas contactó con él directamente y le pagó por probar y grabar su nueva gama, y ha empezado a hacer LIVE los sábados por la mañana para comparar herramientas en directo. Ahora solo coge turnos extra cuando le apetece.

Ingresos mensuales: 2.000–4.000 €. Más de lo que le pagaban sus antiguos turnos a media jornada.

Qué lo hizo posible: sus comisiones de afiliado, más comisiones de campaña más altas, ventas en LIVE y vídeos pagados por marcas. Seis meses de constancia en un rincón claro, y una fama de contar las pegas con sinceridad que hace que las marcas le confíen sus productos. Unas cinco o seis horas a la semana.

Mes 12. Su cuenta principal se acerca a los 30.000 seguidores. Hace cuatro meses abrió una segunda cuenta, «Cosas para el coche que funcionan de verdad», con el mismo estilo de solo manos y el mismo empleado de IA escribiéndole los borradores de los guiones. Funciona por el camino B, con Amazon.

Ingresos mensuales: 5.000–10.000 €. Más de lo que llegó a cobrar nunca en el almacén a jornada completa.

Qué lo hizo posible: todo lo del mes 6, más una segunda cuenta en un rincón nuevo y Amazon como segunda fuente de ingresos. Su tiempo subió a unas ocho o diez horas a la semana, que ahora dedica a esto en lugar de a turnos extra.

Anna: del carril lento al rápido

Mes 3. Acaba de pasar de los 1.000 seguidores y le están llegando sus primeras comisiones. Su serie «Arreglos para el escritorio por menos de 15 €» va creciendo, y su rutina de dos sesiones de grabación y un empleado de IA por fin ha hecho que esto encaje en su vida.

Ingresos mensuales: 100–300 €. Suficiente para pagar la factura del móvil.

Qué lo hizo posible: una sola cuenta y comisiones de afiliado. Pasarse a la rutina de Leo en la sexta semana, dejarle la redacción a la IA y convertir su mejor vídeo en una serie. Unas cuatro horas a la semana.

Mes 6. Unos 6.000 seguidores, y ahora su curva es la más empinada de las tres. Hay muchísima gente que trabaja en oficinas, y sus vídeos son justo lo que buscan a la hora de comer. Una marca de mobiliario de oficina le pagó su primer vídeo patrocinado, y se ha unido a su primera campaña con una comisión más alta. Sigue dedicándole unas cuatro horas a la semana.

Ingresos mensuales: 1.000–2.500 €. Suficiente para pagar el abono mensual del tren y la compra del súper, y le sobra bastante.

Qué lo hizo posible: sus comisiones de afiliado, más comisiones de campaña más altas y sus primeros vídeos pagados por marcas. Un rincón que conectaba con un público grande y corriente, publicar con constancia y estar dispuesta a cambiar lo que no funcionaba en lugar de abandonar.

Mes 12. Unos 18.000 seguidores en su cuenta principal. Su segunda cuenta, «Tápers para el trabajo en 10 minutos», empezó hace tres meses con la misma rutina. Funciona por el camino B, con Amazon.

Ingresos mensuales: 3.000–6.000 €. Lo bastante como para que el próximo correo del trabajo sobre «implantar herramientas de IA» ya no le dé miedo.

Qué lo hizo posible: todo lo del mes 6, más una segunda cuenta construida con el mismo método y Amazon como segunda fuente de ingresos. Ahora le dedica unas ocho o diez horas a la semana, sobre todo los domingos por la tarde y un par de noches entre semana.

Hasta dónde puede llegar

La primera comisión es el principio del camino, no el final. Esto es lo que suele abrirse a medida que sigues.

Los productos gratis se convierten en un flujo constante. Cuando los vendedores ven que publicas con regularidad y vendes, las ofertas de muestras no paran de llegar. Eso significa un suministro constante de cosas nuevas que grabar, y solo los productos gratis pueden valer varios cientos de euros al mes.

Las marcas empiezan a escribirte. Al principio eres tú quien se apunta para promocionar productos. Más adelante, los vendedores te invitan a campañas, muchas veces con comisiones más altas, y algunos te pagan directamente por hacer un vídeo sobre lo que van a lanzar.

Tu escaparate sigue vendiendo entre vídeo y vídeo. Cada producto que añades es otro pequeño escaparate que trabaja mientras tú estás en tu trabajo.

Se abren nuevas fuentes de ingresos. Las ventas en LIVE, Amazon o los programas de marcas como segundo camino (capítulo 8) y los vídeos pagados por

marcas se apoyan en las mismas habilidades que llevas practicando desde tu primer vídeo.

Una segunda cuenta no significa empezar de cero. Te llevas el mismo esquema, la misma rutina semanal y el mismo empleado de IA a un rincón nuevo. Todo lo que aprendiste la primera vez viene contigo, y por eso una segunda cuenta suele arrancar más rápido que la primera. Antes de abrirla, comprueba en la app lo que permiten las normas de tu país. Si la segunda cuenta no puede unirse también al programa de afiliados de TikTok Shop, hazla funcionar por el camino B: Amazon permite que una sola cuenta de afiliado añada varios perfiles sociales, así que la cuenta nueva simplemente tiene su propia página de enlaces.

Y la habilidad en sí no pierde valor. Sabrás enseñar un producto con claridad, entender por qué compra la gente y hacer un vídeo corto que retenga la atención. Eso vale más cada año, sobre todo ahora que la IA se queda con el trabajo rutinario.

✓ PRUEBA ESTO

Tus próximos 30 días

Escribe tu plan en una sola hoja:

- Tus dos sesiones de grabación de cada semana
- Tus cuatro o cinco días de publicación
- El tipo de vídeo que mejor te ha funcionado hasta ahora
- Una serie que vayas a empezar o a continuar
- El camino al que te diriges, y lo que todavía te separa de él

Pégala en algún sitio donde la veas todos los días. Y luego ve a hacer tu siguiente vídeo.

Para terminar: ahora haz el segundo

Mi prima leyó un primer borrador de este libro.

Unas semanas después, me mandó un enlace. Era su primer vídeo: sus manos, un espumador de leche barato y una taza de café con muchísima espuma. Veintidós segundos. Debajo había escrito: «El primero. No te rías».

Tenía 112 visualizaciones.

No me reí. Lo vi tres veces. El espumador salía en pantalla en el primer segundo. La espuma subía justo en el centro del plano. Hasta había añadido al final una frase sincera sobre lo pesada que era la tapa de las pilas.

Había seguido el esquema. Nueve años escribiendo descripciones de productos, y resulta que ya sabía explicar por qué algo merece la pena. Solo necesitaba que alguien le enseñara hacia dónde apuntar esa habilidad.

Le contesté con un solo mensaje: «Ahora haz el segundo».



Ese es también mi mensaje para ti.

Ahora sabes más sobre cómo funciona esto de verdad que la mayoría de la gente que lo intenta. Has visto el mapa completo. Sabes cómo elegir un rincón y un producto, cómo construir un vídeo de 30 segundos segundo a segundo, cómo llegó Leo a 1.000 sin enseñar la cara y cómo salió Anna del carril lento. Tienes un empleado de IA esperando instrucciones y un plan para tus próximos 30 días.

Las personas a las que esto les funciona no son las que más talento tienen ni las más guapas. Son las que publican el segundo vídeo, y el décimo, y siguen adelante durante los tramos planos hasta que llega el siguiente escalón.

En algún punto de tu futuro hay una notificación como la de Sofia en la encimera de la cocina, o la de Anna en el tren de vuelta a casa. Puede que solo sea lo que cuesta

un café. Cuando llegue, sabrás que todo esto funciona contigo, y lo que venga después es hacer más de lo mismo.

Mejorar a partir de ahí es sobre todo práctica, más los comentarios adecuados sobre tus propios vídeos en el momento adecuado. Sobre eso tengo un pequeño favor que pedirte, en la página siguiente.

Para esta noche, solo hay un paso que importa.

Ve a hacer tu primer vídeo. Y luego haz el segundo.

— Mark

¿Y ahora qué?

Has llegado al final, y me gustaría mucho saber qué te ha parecido.

No una reseña. Solo la versión sincera, como se lo contarías a un amigo durante una cena. Tres preguntas:

- ¿Qué parte de este libro te ha resultado más útil?
- ¿En qué te has atascado ahora mismo?
- ¿En qué te gustaría más que alguien te ayudara, de forma práctica?

Mándame tus respuestas por correo:

support@posiro.com

Leo todas las respuestas. Si muchos me decís que necesitáis lo mismo, como que alguien mire vuestros vídeos de verdad o que os ayude a elegir vuestros primeros productos, puede que organice un pequeño bootcamp para hacer justo eso, con más enseñanza práctica de la que puede dar un libro.

Si quieres enterarte, dímelo en tu correo. Eso es todo.
Sin compromiso, y no te voy a llenar la bandeja de
entrada.

En cualquier caso, gracias por leer hasta aquí. Ahora ve
a hacer ese segundo vídeo.

— Mark



Nuestra promesa

Si este libro no te ha ayudado, responde al correo de tu compra en un plazo de 30 días y te devolvemos todo el dinero. Sin preguntas.

Extra: La chuleta

Todo lo que necesitas de este libro en unas pocas páginas. Hazle una captura, imprímela o tenla abierta mientras grabas.

El mapa

- 1 Elige tu rincón
- 2 Elige productos
- 3 Haz vídeos
- 4 Crea un público que compra
- 5 Abre el grifo del dinero
- 6 Aprende y repite, y vuelve al 3

El test del nicho en 15 minutos

- 1.** ¿La gente de este rincón compra cosas?
- 2.** ¿Puedo hacer 50 vídeos sobre esto?
- 3.** ¿Puedo conseguir los productos?

Las 3 preguntas del producto

- 1.** ¿Puedo enseñarlo funcionando delante de la cámara?
- 2.** ¿Resuelve una molestia real?
- 3.** ¿Se lo recomendaría a un amigo?

Luego lee las opiniones malas, revisa el vendedor y el precio, y deja que la comisión desempate, no que decida.

El esquema de 30 segundos

Segundos	Bloque
0-2	Frena el scroll
2-6	Plantea el problema
6-16	Enséñalo funcionando (de cerca, mejor dos veces)
16-24	Tu opinión sincera, con una pega
24-30	Señala el enlace, una vez y con calma

Con enlace: una etiqueta de «Publi · enlace de afiliado» desde el primer segundo, más una frase dicha en voz alta cuando aparece el producto: «Por cierto, con este me llevo una pequeña comisión».

Los 15 ganchos

1. «Si tus ___ siempre acaban ___, mira esto»
2. «Ya no podía más con ___, hasta que encontré esto»
3. «Mira lo que le pasa a ___ en 10 segundos»
4. «No me esperaba que ___ funcionara de verdad»
5. «Llevo un mes usándolo. Te cuento la verdad»
6. «Es lo más raro que tengo en ___, y lo uso todos los días»
7. «Nadie me dijo que ___ podía ser tan fácil»
8. «Cosas de mi ___ que tienen todo el sentido»
9. «3 cosas de menos de ___ € que volvería a comprar para mi ___»
10. «Una cosa que me gusta y otra que no de ___»
11. «No te compres ___ sin ver esto antes»
12. «POV: por fin has solucionado ___»
13. «Mi ___ de antes vs. este»
14. «Si tuviera que montar mi ___ desde cero, esto es lo primero que compraría»
15. «Me preguntasteis si ___ sirve para ___. Vamos a comprobarlo»

Los estilos sin cara

Solo manos · Voz en off · Texto y sonido real · Punto de vista

La rutina de Leo de 0 a 1.000

- **Grabación:** dos sesiones a la semana, cinco vídeos
- **Publicación:** cuatro o cinco veces a la semana
- **Mezcla:** tres vídeos de producto, un consejo, una respuesta o un vídeo de punto de vista
- **Comentarios:** responde a todos, unos 15 minutos al día
- **Seguimiento:** visualizaciones, tiempo de visualización y seguidores nuevos después de cada vídeo
- **Cada dos semanas:** convierte lo que funciona en una serie

Unas cuatro horas a la semana.

Los dos caminos

Camino A, TikTok Shop: el enlace del producto va en tu vídeo. En Estados Unidos necesitas tener 18 años o más, residir en Estados Unidos y tener 1.000 seguidores. Comprueba tu país en TikTok Studio, luego Monetización, luego TikTok Shop for Creator.

Camino B, Amazon y programas de marcas: el enlace va en tu perfil. Amazon te revisa después de 3 ventas válidas en 180 días.

Mantenlos en vídeos separados.

Tu empleado de IA

Tú decides, pruebas y grabas. Tu empleado hace borradores de ideas, ganchos, guiones, textos y respuestas a comentarios. Tú lo lees todo antes de publicarlo.

Encuentra tu muro

Lo que ves	Tu siguiente paso
Muy pocas visualizaciones	Empieza con el problema; producto en pantalla antes del segundo 2
La gente se va a la mitad	Recorta lo que hablas; enséñalo funcionando antes
Te apetece dejarlo	Copia la rutina de Leo; pásale la redacción a la IA; apunta lo que haces
Semanas sin moverte	Convierte tus 3 mejores vídeos en una serie
Visualizaciones, pero ninguna venta	Enseña el resultado antes; plantea el problema; di para quién es

La comprobación de las dos preguntas

¿Me sentiría cómodo explicándole esto a TikTok?

¿Se lo diría a un amigo?

La única regla que importa esta noche

Haz tu primer vídeo. Y luego haz el segundo.

La letra pequeña

Este libro es una guía independiente. No está afiliado a TikTok, ByteDance ni Amazon, ni patrocinado ni respaldado por ellos. Todos los nombres de productos y marcas comerciales pertenecen a sus respectivos propietarios.

Las normas de las plataformas cambian a menudo. Las normas que se describen en este libro se comprobaron en octubre de 2026; consulta siempre la versión actual en la app o en las páginas oficiales de ayuda antes de basarte en ellas.

Anna, Leo y Sofia son personajes compuestos, y sus resultados son ejemplos ilustrativos, no resultados típicos ni garantizados. Este libro no promete ningún nivel de ingresos concreto. Los resultados dependen de tu esfuerzo, tus decisiones, tu mercado y factores que nadie puede controlar.