[notasdeprensa.jpg](http://www.mexicopress.com.mx)Publicado en México el 22/06/2023

# [MGID: recomendaciones para elegir inteligentemente el partner de monetización ideal para su marca](http://www.notasdeprensa.es)

## Todas las profesiones tienen desafíos en el día a día y todas las industrias son vulnerables a cambios, a veces más previsibles, otros más bruscos, que hacen que se tengan que replantear el cómo se hacen las cosas. Todo cambio también es una oportunidad

La desaparición de las cookies de terceros ha resultado en un gran desafío para los editores. Junto con los efectos persistentes de los retos económicos y la rápida evolución de las tecnologías, estos se enfrentan a múltiples desafíos dinámicos. Y a la hora de elegir proveedores de AdTech, no solamente se debe considerar la inversión, sino también que el producto se adapte a las necesidades específicas de quien lo solicita. ¿Cómo elegir al partner de monetización ideal?Lo primero que se debe hacer es marcar los objetivos y plantear qué tipo de relación buscan tener con el partner. Todas las propuestas recibidas incluirán grandes ideas con el objetivo de atraer la atención. Tener en claro exactamente qué se necesita, hará más fácil la elección. Es importante enfocarse en buscar un socio, no un vendedor. Alguien que empuje a la par para crecer. El socio tecnológico y proveedor de servicios adecuado contribuirá a la monetización del inventario, a la captación de audiencia y al crecimiento general del negocio. Por otro lado, se tiene que constatar que los ingresos previstos justifican las condiciones del acuerdo. Desde MGID han preparado algunas recomendaciones para tener en cuenta a la hora de seleccionar el socio ideal: Leer la letra pequeña y analizarla Si el contrato es demasiado bueno para ser verdad, probablemente lo sea. Revisar en profundidad todos los términos y condiciones disminuye las sorpresas no gratas. Asegurarse que el contrato brinde la flexibilidad necesaria para hacer cambios cuando sean necesarios.  Comprender las limitaciones de la exclusividad: cuando un editor trabaja simultáneamente con varios proveedores, tiene más poder de negociación para exigir anuncios más relevantes y de mayor calidad. Entender las desventajas de su contrato: todos los acuerdos las tienen. Es importante conocer el peor escenario posible en el contrato y asegurarse de tener un precio mínimo por adelantado o alguna garantía de ingresos si se plantea pasar a la exclusividad. Prestar atención a las cláusulas de salida: dejar claros los derechos de rescisión al inicio de la relación puede ayudar a evitar discusiones si la relación toma un rumbo imprevisto. Adoptar enfoques basados en el rendimiento Los editores deben adoptar un enfoque basado en el rendimiento para ampliar sus opciones de monetización. Merece la pena analizar cada fuente de tráfico teniendo en cuenta el costo por mil impresiones (CPM), la participación de los usuarios y la cantidad de tráfico. Siempre es mejor realizar pruebas con el posible socio de monetización para asegurarse que está satisfecho con los resultados y comprobar si los códigos del proveedor de AdTech afectan al rendimiento del sitio web. Poder para los editores Tomar cartas en el asunto y establecer asociaciones directas con proveedores de confianza que puedan ofrecer su visión de la monetización. Asegurarse que puede comunicar abiertamente su visión de la calidad y la cantidad de los anuncios. Elegir proveedores de tecnología publicitaria que permitan definir a sus socios aplicando filtros basados en sus criterios de calidad y necesidad de ingresos. La experiencia del usuario en el sitio web debe ser la que se desea. Y por último y no menos importante: ¿se puede crecer en conjunto? Lo que se necesita de un partner hoy puede ser diferente en un futuro. Es importante conocer si tiene los recursos necesarios y la capacidad para poder ir de la mano y crecer juntos. Cuando se llega a una decisión, se puede volver a pensar en cómo este posible partner puede ayudar a lograr los objetivos de la manera más sencilla posible. Asegurarse que tenga la capacidad de brindar toda la atención que se necesita, así como también la flexibilidad para trabajar.

**Datos de contacto:**

Rocio Pradines

+54 9 11 4041 7960

Nota de prensa publicada en: [https://www.mexicopress.com.mx/mgid-recomendaciones-para-elegir](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorías: Internacional Finanzas Marketing E-Commerce

[notasdeprensa.jpg](http://www.mexicopress.com.mx)

[**http://www.mexicopress.com.mx**](http://www.notasdeprensa.es)