

El tema de las networks. ¡Tan odiadas por unos y tan amadas por otros!

Pero por eso eres graduada de youtube pro. Yo no sólo he trabajado con networks a través de mi canal si no que he desarrollado amistades con varias personas que trabajan dentro de las mismas. Una de ellas es Mónica Ruvalcaba que trabajó durante más de dos años dentro de una de las networks de moda y belleza más grandes del mundo. (El nombre tiene que quedar en el anonimato por razones de contrato, pero más que seguro conoces la network).

De modo que desde la más absoluta honestidad y verdad de todo lo que sé y he experimentado es:

**No firmes con una network a no ser que te puedan ofrecer servicios y beneficios extra a parte de prometerte pagarte más que Youtube.**

A no ser que ya seas una Youtuber muy, muy grande y muy reconocida y les interese trabajar contigo en otros términos, raramente te van a promocionar o a traerte más suscriptores o ingresos como prometen. En mi caso mis ingresos se han mantenido idénticos desde que estoy con mi network.

¿Entonces, por qué firmar con una network?

Como tú y yo sabemos que lo que nos interesa no son los céntimos que dan los clics de los banners de youtube, es mejor usar esa carta para otra cosa mejor:

Estar con una network que te ofrezca eventos, charlas, talleres, oportunidades y beneficios reales. Para eso **la network tiene que tener una sede física en tu ciudad o en una ciudad cercana a ti.**

En mi caso, a través de mi network he recibido cursos de edición que me hubieran costado cientos de libras, sesiones de fotografía profesional gratis, estudios de grabación gratis a mi disposición, talleres y eventos educativos sobre Youtube, un contacto directo para solucionar cualquier problema o error que pudiera tener con Youtube, asesoramiento, etc.

Para eso, y para nada más, vale la pena estar con una Network. Así que si tienes la suerte de vivir en una ciudad (o cerca de alguna) donde una gran network tenga sede física (normalmente LA, Londres o New York) investiga estas posibilidades pero si no... mejor no pierdas tu tiempo.

De modo que si te pones a ello, Mónica nos ha dado generosamente su conocimiento desde dentro de la network y te da los 10 puntos más importantes para negociar un contrato que te favorezca a TI. Por cierto, cuando te mandan el contrato, ¡no tienes que firmarlo inmediatamente! Léelo y pide modificar lo que tú creas necesario. Sobretudo, sea como sea, no firmes por más de un año. ¡Simplemente díselo!

## 10 PUNTOS IMPORTANTES PARA CONSIDERAR ANTES DE FIRMAR CONTRATO CON UNA RED

1. Investiga con otras YouTubers que trabajan con esa red si están contentas. (Dentro del canal de la network podrás ver qué canales están con ellos)
2. Revisa bien la oferta. Si te dicen que te ofrecen el 70% recuerda que es el 70% del 55% de las ganancias totales generadas por publicidad en tu canal, porque YouTube retiene el 45%.
3. Asegúrate de que te expliquen bien si darán promoción a tu canal y cómo lo harán. Y QUE LO CUMPLAN.

4. Si te piden que tú sigas a sus canales, esos canales también te deben de seguir. Asegúrate que eso quede claro y que sea recíproco todo lo que tú hagas.
5. ¿Qué otros beneficios te ofrecen?
6. ¿La persona con la que estás tratando te va a seguir atendiendo personalmente? Si no es así, pregunta si habrá una persona que atienda tu cuenta, quién es esa persona y con qué frecuencia responde emails. Algunas redes no tienen atención personal para canales pequeños.
7. ¿Cuánto tiempo dura el contrato? Yo te recomiendo firmar sólo por 1 año por si no te gusta trabajar con esa red puedas salir rápido. Generalmente piden 2 años; pero si quieren trabajar contigo te pueden dar el contrato por 1 año.
8. La red tiene el derecho de vender todos los comerciales de tu canal, pero no el contenido a menos de que tú les des permiso. Asegúrate de tener el 100% de control sobre el contenido de tu canal y tus medios sociales.
9. Si la red quiere vender una campaña dentro de tu contenido en vídeo o medios sociales, debe de pedirte permiso y decirte cuánto es lo que te ofrecen. Tú debes de poder decidir si lo aceptas o no.
10. Asegúrate que todo el contenido que produzcas durante el contrato que siga siendo 100% tuyo durante y después de terminado el contrato. Importante que no cedas los derechos a la red porque se lo pueden quedar y seguir vendiéndolo.

Para ayuda sobre networks y sus contratos puedes contactar a Mónica en: [whitemantisyoga@gmail.com](mailto:whitemantisyoga@gmail.com)