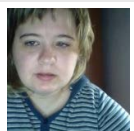


## SOBRE EL AUTOR

Beatriz Soto



*Licenciada en Sociología con un Máster en Gestión y Administración de los Recursos Humanos. Tras algunas experiencias laborales en los campos del telemarketing, marketing y selección de personal en una ETT, actualmente trabajo de redactora freelance para diversos medios, entre los que se encuentra Gestión.org.*

Más Artículos



## RELACIONADOS



# En qué consiste la red de afiliados

Red de afiliados- Es un sistema intermediario, sobre todo a nivel publicitario, entre las personas que quieren promocionar un producto y las que van a promocionarla

Estrategias de Ventas | Domingo 3 julio 2011 por Beatriz Soto



Temas relacionados: [afiliados](#) | [marketing](#) | [marketing online](#) |

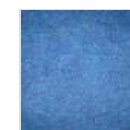
Se el primero en votar.  0  0



La **red de afiliados** es un sistema intermediario, sobre todo a nivel publicitario, entre las personas que quieren promocionar un producto y las que van a promocionarla. La **red de afiliados** se basa entonces tres unidades diferenciadas: el comerciante afiliado y la plataforma de afiliados. Mediante la plataforma afiliados se interconectan ambas partes y controlan todos los procesos relacionados con estas transacciones.

Mediante las **redes de afiliados** se consiguen muchas unidades de negocio que probablemente de otra forma no se realizarían, y es un sistema que permite conseguir un dinero extra personas con páginas web o blog promocionando empresas grandes de esta manera, tanto grandes empresas publicitarias como pequeños webmaster o dueños de páginas.

## También te puede Interesar



**GESTIÓN DE RRHH: ANÁLISIS DE PUESTOS**  
¿Cómo se debería realizar el análisis de puestos de trabajo? Para examinar un rol dentro de una organización se deben efectuar 3 tareas. Primero ...



**En 2016 el ecommerce crecerá un 50% en todo el mundo**  
En 2012 aproximadamente 3 de cada 10 españoles adquirieron algún producto o servicio a través de Internet Se prevé que en 2015 haya más ...

En cumplimiento con Ley 34/2002, de servicios de la sociedad de la información te recordamos que al navegar por este sitio estás

## Marketing emocional. Vender con el corazón.



### Gestione sus Proyectos

www.itmplatform.com  
Planifique, haga seguimiento, establezca prioridades. ¡Pruebelo!



Algunas **plataformas de afiliados** importantes son:

- Adsense y adwords de Google
- Zanox



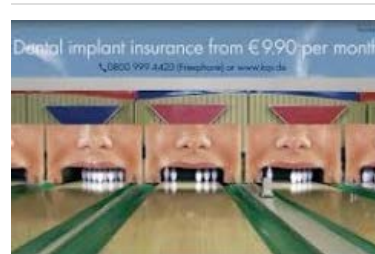
+ SOCIAL DEL MES



## Qué es el field marketing y qué puede aportar a tu empresa



## Cómo redactar textos publicitarios que inciten a comprar



## El ingenio frente a los grandes presupuestos: Marketing de Guerrilla



## Qué es Mailchimp y cómo nos ayuda en nuestra estrategia de email marketing...

- Tradedoubler
- Netfilia
- Impresionesweb
- Affiliatefuture
- Etc

Existen muchas **posibilidades según los objetivos** que se quiera alcanzar y el **medio de pago**: por click, por doble click, por impresiones, por registros, por ventas. Una vez que la persona se anuncia en plataformas de afiliados de internet, aparecen en las páginas web o blog que habitualmente están relacionadas con el sector en que se trabaja de manera que los resultados pueden ser más interesantes, y no sólo eso sino que también se gana en visibilidad y prestigio de la marca.

Muchas empresas han triunfado anunciándose mediante redes de afiliados, alcanzando de esta manera la visibilidad que de otra forma no habrían podido alcanzar. Es por esta razón por la que muchas empresas se decantan por este sistema publicitario y otras empresas lo complementan con otros métodos de promoción.

Una de las principales **ventajas que tiene para las empresas** acceder a un intermediario es que saben a qué público van a llegar y pueden elegir cualquier aspecto que consideren interesante, con la posibilidad de rechazar las web o blog que no le interese que le promocionen, pero no sólo eso sino que son sistemas donde se recogen una gran cantidad de posibles anunciantes. Una de las **ventajas que tiene de cara a los webmaster** y que es la que hace que se unan a estos programas de afiliados es que, al recoger la posibilidad de muchas empresas diferenciadas y no sólo una, pueden promocionar varias empresas y recibir un pago único por la promoción de todas estas empresas sin necesidad de ir cobrando empresa por empresa. Al tratarse de un intermediario que lleva mucho tiempo en el mercado, las posibilidades de recibir el pago son mucho mayores y las empresas ya gozan de confiabilidad tras un tiempo trabajando con la plataforma.

Se el primero en votar. 0 0



Debes más de \$35000  
 www.resuelvetudeuda.com  
 Te ayudamos a liquidar tu deuda pagando entre 30% y 70% menos.



Opine sobre el artículo en FaceBook

## Comentario

Gracias por visitarnos! Le invitamos a comentar lo que desee sobre este artículo. Participa y opine sobre este artículo

NOMBRE \*

EMAIL \*



## La Responsabilidad Social Corporativa (RSC) y las personas con capacidades especiales.

Las empresas que se manifiestan como Socialmente Responsables, tienen obligación moral de promover y facilitar la inclusión de personas con capacidades especiales en las actividades productivas. No es suficiente sembrar un árbol, donar una camiseta u obsequiar una silla con ruedas. Se requieren acciones concretas que promuevan la legitimidad e igualdad.

162 ACCIONES SOCIALES

### RANKING MENSUAL SOCIAL MEDIA

- 1 La Responsabilidad Social Corporativa (RSC) y las personas con capacidades especiales.
- 2 Diferencias entre búsqueda activa y búsqueda pasiva de empleo
- 3 10 ventajas y desventajas del reclutamiento interno en las empresas
- 4 ¿Por qué me han descartado de una entrevista?

## COMENTARIO \*

### Comentarios realizados (0)

No hay ningún comentario realizado actualmente en este artículo.

Prohibida la reproducción total o parcial, por cualquier medio o procedimiento, sin autorización previa

5 | [Estrategias Para Ser Híper – Eficiente](#)

#### NOTAS DE PRENSA

[ROCKWOOL colabora en la rehabilitación del Refugi dels Rasos](#)

[La INTEGRIDAD en momentos de crisis](#)

[Acuerdo de colaboración entre Grupo Psicoac y Andrea Vilallonga](#)



[Quiénes Somos](#) | [Contacto](#) | [Aviso Legal](#) | [Mapa Gestión.Org](#) | [RSS](#)  
[Facebook](#) | [Twitter](#) | [LinkedIn](#) | [Google+](#)

Copyright © 2013 Gestión.Org. Todos los derechos reservados. 932 456 116  
C/ Sicilia 212 - 08013 Barcelona - [admin@gestion.org](mailto:admin@gestion.org) | Diseño por PromoNet Comunicaciones