

## **Marketing de afiliación: el negocio que hace rico a Amazon (y a otros les puede sacar de pobres)**

**Con más de 5 años de permanencia en el mercado, Recomendaciones y Tendencias, uno de los portales de referencia en afiliación, ya cuenta con 8 secciones, más de 80 subsecciones, más de 10 ‘recomendadores’ y cientos de guías de compra. "En dos años imagino Recomendaciones y Tendencias como un portal lleno de talento. Una especie de mecenazgo con expertos en diversos campos escribiendo sobre lo que más les gusta y aportando valor al lector" asegura Antonio Herrero, fundador del portal**

En 1996, Jeff Bezos, creó una plataforma de e-commerce donde enlazaba libros de otras páginas web para venderlos. Por entonces quizá ni el propio fundador de Amazon se dio cuenta de que acababa de crear lo que hoy se llama marketing de afiliación, un modelo de negocio no demasiado conocido pero que mueve cientos de millones de euros al año.

La afiliación es un acuerdo entre una empresa (anunciante) y un generador de contenido (afiliado) para que estos recomienden los productos de la empresa en sus webs, blogs o cualquier otro altavoz digital. Si se vende el producto, el “afiliado” se lleva una comisión por la venta. En pocas palabras, un afiliado es como un comercial clásico que recomienda los productos de la empresa para la que trabaja, pero llevado al terreno digital y a gran escala.

Imagine que un usuario quiere comprar una maquinilla de afeitar por internet. Lo habitual es que utilice el buscador Google o vaya directamente a Amazon esperando encontrar uno o varios resultados que le satisfagan. ¿La realidad? No suele haber dos o tres productos para elegir sino decenas, a veces centenas de diferentes marcas, precios y características. Esto produce lo que se conoce como “Parálisis por análisis”: al usuario le resulta muy complicado elegir entre tanta oferta, se bloquea y no es capaz de tomar una decisión racional de compra. ¿Solución? los afiliados filtran entre tanta oferta y ofrecen al usuario tres de los productos más destacados.

“El cerebro ama el número 3. Todavía nadie lo explica, pero poner, por ejemplo, 3 productos juntos, da muy buenos resultados.”

– Jürgen Klaric - Divulgador de Neurociencias aplicadas a Ventas, Marketing y Educación

La afiliación es un fenómeno que ha crecido exponencialmente pero de forma desestructurada. A diario, miles de usuarios novatos (la mayoría sin formación específica) abren su programa de afiliados en Amazon o en cualquiera de las miles de plataformas de afiliación, se inscriben como afiliados, crean su propio canal (blogs, webs, canales de Youtube, Instagram, todo es válido) y siguen las escasas guías básicas que encuentran en Google. En la mayoría de casos los afiliados crean proyectos con inversiones tímidas en tiempo y dinero y no ganan más de unos pocos euros al mes, sin embargo, cada vez existen más medios y empresarios que ven en la afiliación una posible fuente de ingresos y emplean grandes recursos humanos y económicos para ello. Es el ejemplo de algunos de los

periódicos más importantes de España o de páginas web como Recomendaciones y tendencias.

Recomendaciones y Tendencias: especialización y talento para el usuario

Portales como Recomendaciones y Tendencias han desarrollado un modelo rentable muy enfocado al usuario y con un alto grado de especialización. Inspirado en gigantes norteamericanos como The Wire Cutter o TopTenReviews, es uno de los espacios de referencia en esta disciplina en España. Con más de 5 años de permanencia en el mercado, cuenta con 8 secciones, más de 80 subsecciones y cientos de artículos sobre diferentes temáticas. Para realizar esa tarea, más de 10 “recomendadores” escanean internet, leen cientos de opiniones de productos, en ocasiones los prueban, y realizan guías de compra donde reflejan los tres mejores productos de cada categoría. ¿El propósito? ser la web que el usuario quiera consultar a la hora de elegir un producto o servicio.

Antonio Herrero, fundador de la plataforma, explica cómo surgió esta idea hace más de cinco años: “Por entonces seguía a un bloguero español que aprendió la afiliación de otro bloguero norteamericano. Apenas había información, era un mercado en pañales. Mis primeros proyectos fueron pequeñas páginas nicho sobre máquinas de coser y carritos de bebé. Después de dos años aprendiendo del negocio, me asocié con un viejo amigo y decidimos hacer algo mucho más grande”. Así nació la web recomendacionesyTendencias.com

Cinco años después, el fundador cree que hay dos claves en este negocio digital. La primera, el foco en el usuario: “Tener un negocio en internet no difiere en absoluto de tenerlo físicamente, en mi opinión sólo tienes que poner atención en hacer las cosas bien y pensar mucho en el beneficio a largo plazo”, subraya Herrero.

La segunda, las personas que trabajan en hacer todo posible: “De aquí a dos años me imagino a Recomendaciones y Tendencias como un portal lleno de talento. Una especie de mecenazgo donde expertos en diversos campos (que además sean escritores apasionados) hablen de lo que más les gusta para así aportar verdadero valor al lector”.

Si se desea más información, ponerse en contacto con:

Antonio Herrero Estévez  
Móvil :+34 675 600 670

<https://www.recomendacionesytendencias.com>  
contacto@recomendacionesytendencias.com

**Datos de contacto:**

Antonio Herrero Estévez  
675600670

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Finanzas](#) [Marketing](#) [E-Commerce](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>