

Mira nuestro video sobre la plataforma

Es esencial aprender los fundamentos de la plataforma Awin. Déjanos guiarte por las herramientas de la plataforma, los informes y todo lo que necesitas para ponerte en marcha con nuestra [videoguía](#) paso a paso.

Sube los banners a la herramienta Mis creatividades

Esto se puede hacer a través de [Herramientas > Mis creatividades](#). Los afiliados utilizarán los banners para promocionarte en sus sitios web. Es bueno ofrecer diferentes banners en una gama de tamaños variada. Consulta nuestros tamaños de banners recomendados [aquí](#).

Sube promociones u ofertas a la herramienta Mis Ofertas

Puedes hacerlo en [Herramientas > Mis ofertas](#). Te recomendamos que subas a esta herramienta alguna oferta permanente (por ejemplo, envío gratuito a partir de 30€) para que los afiliados siempre tengan algo que promocionar en tu nombre. Tenemos un artículo completo sobre el uso de esta herramienta [aquí](#), y un video tutorial [aquí](#).

Sube un feed de productos a tu programa

Puedes subirlo en [Herramientas > Mis feeds de productos](#). Los feeds son esenciales para proporcionar a los afiliados los detalles de los productos. Algunos afiliados necesitarán estos datos para realizar transacciones en tu programa. Consulta nuestra guía para crear y cargar un feed de producto [aquí](#).

Invita a los afiliados relevantes en el Directorio de Afiliados

En [Afiliados > Directorio de afiliados](#) puedes buscar afiliados por nombre, palabra clave o URL, y filtrar por tipo de promoción, sector y región. Para encontrar los afiliados con más éxito, comprueba su rendimiento en el sector en la pestaña [Rendimiento](#) de su perfil. Invita a los afiliados a unirse a tu programa y ponte en contacto con ellos para empezar a trabajar.

Comprueba las recomendaciones de los afiliados e invita a los que encajen bien en tu programa

En [Afiliados > Directorio](#) de afiliados encontrarás una pestaña de afiliados "Recomendados". Utilizamos un algoritmo para mostrarte los afiliados que creemos que son adecuados para ti. Puedes valorar dichas recomendaciones para alimentar el algoritmo y recibir mejores recomendaciones de afiliados.

Lee nuestra Guía de estrategia post-lanzamiento

Creemos que los anunciantes que leen esta guía tienen más probabilidades de tener un programa de afiliación exitoso y bien gestionado en Awin. Consulta nuestra guía [aquí](#).

Conoce las Directrices de Buenas Prácticas

Comprende nuestras directrices de buenas prácticas de marketing de afiliación, para asegurarte de que tu programa sigue las normas del sector. Puedes ver nuestras directrices [aquí](#).

Presente su programa de la manera correct

Una introducción positiva es una forma sólida de poner en marcha su programa de afiliación. Configure un "[correo electrónico de bienvenida](#)" para que todos los afiliados aprobados reciban automáticamente un mensaje personalizado de su parte, y abra un canal de comunicación que ayude a que su relación prospere. Configúralo en tu programa, leyendo nuestro artículo [aquí](#).

Revisa las solicitudes de aprobación de afiliados que tengas pendientes

Puedes encontrarlas en [Afiliados > Aprobación de Afiliados](#). Revisa estas solicitudes para aceptar las solicitudes de afiliados que creas que pueden funcionar bien con tu programa. Pueden acumularse con el tiempo, por lo que te recomendamos que las revises semanalmente o quincenalmente mientras los afiliados estén más comprometidos con tu programa.

Ponte en contacto directamente con los afiliados recién aceptados

El marketing de afiliación se basa en las relaciones, por lo que es fundamental que te pongas en contacto con los afiliados que has aceptado en tu programa. Háblales de tu marca y de las promociones que estás llevando a cabo. Comprueba si te han aceptado y averigua las oportunidades de marketing que puedan tener para

Valida las comisiones pendientes

La validación de las comisiones de los afiliados permite un retorno de la inversión más rápido para los afiliados. Puedes validar transacciones de forma manual en [Comisión > Validar transacciones pendientes](#). Las validaciones rápidas animarán a los afiliados a favorecer tu programa sabiendo que no tendrán que esperar mucho tiempo para recibir el pago de sus comisiones. Si tienes muchas transacciones que validar, puedes validar las transacciones de forma masiva. Puedes encontrar instrucciones sobre cómo hacerlo [aquí](#).

Valida las reclamaciones

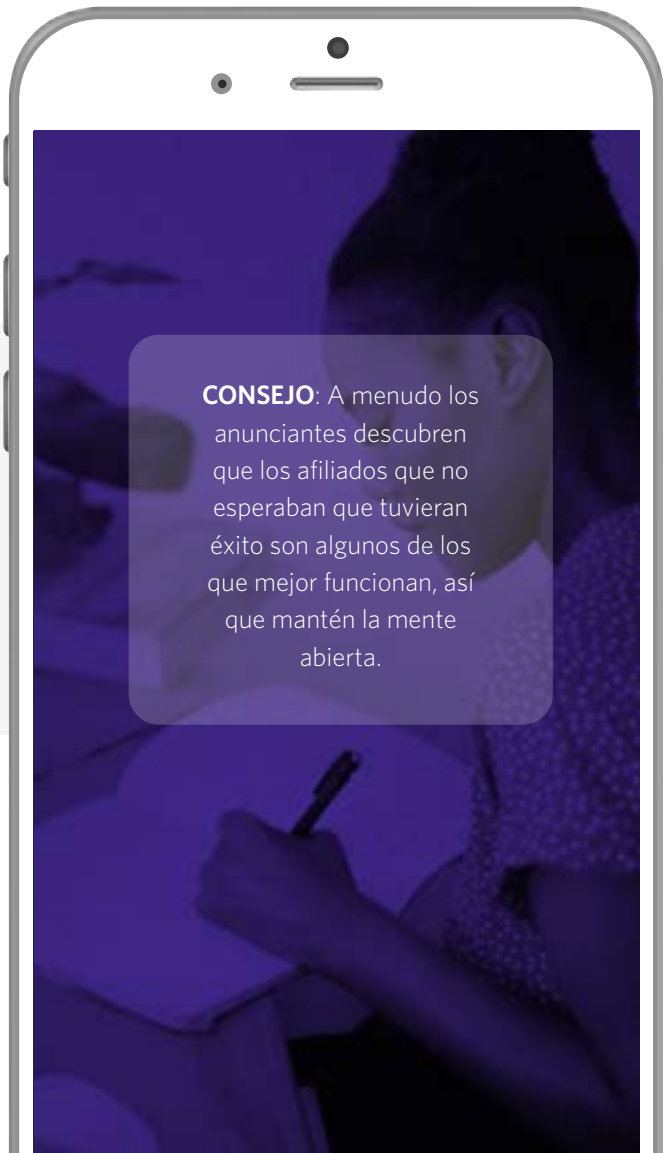
Si un afiliado cree que la comisión no se ha rastreado o no se ha concedido correctamente, lanzará una consulta de transacción o reclamación. Éstas pueden encontrarse en [Comisión > Validar reclamaciones](#). Son más comunes entre los afiliados que se dirigen al cliente, incluidos los afiliados de Cashback y Loyalty, pero cualquier afiliado puede plantear una consulta de transacción. Las consultas sobre transacciones se autovalidan en 60 días, por lo que es importante tenerlas controladas.

Comprueba tus cifras de ventas

Consulta el informe de Rendimiento del afiliado y el de Rendimiento en el tiempo en la pestaña de informes de la plataforma. Si ves que hay un descenso significativo en las ventas, esto puede indicar un problema que requerirá más investigación. Para comprobar que tu tracking funciona como debería, puedes realizar una transacción de prueba que puedes hacer desde [Soporte > Diagnóstico de tracking](#).

Comuníquese con los afiliados

La comunicación regular con los afiliados es fundamental para el éxito de un programa de afiliación, puedes mantenerlos al día de las novedades de tu marca a través del [Centro de Comunicación](#). Ya sea informándoles de las próximas promociones, de los lanzamientos de nuevos productos o de las actualizaciones de los términos y condiciones, asegúrate de mantenerlos informados.



CONSEJO: A menudo los anunciantes descubren que los afiliados que no esperaban que tuvieran éxito son algunos de los que mejor funcionan, así que mantén la mente abierta.