



SERCA
INSTITUTO
DE ALTOS ESTUDIOS
ESPECIALIZADOS

CURSO ONLINE EN MARKETING DE AFILIADOS: MODELOS DE NEGOCIO, ESTRATEGIA Y OPTIMIZACIÓN DE RESULTADOS



FORMACIÓN PERMANENTE



WWW.INSTITUTOSERCA.COM



Acerca de **Instituto Serca**

Instituto Serca es un centro especializado en Formación de Postgrado: Másteres, Dobles Títulos de Máster, Especialistas y Expertos Universitarios, así como Cursos Homologados por Universidades. Se caracteriza por no centrarse en la formación de expedientes, sino de personas, cuyo aprendizaje dará sentido a su experiencia.

Los Másteres, Especialistas, Expertos Universitarios y Cursos que impartimos desde Instituto SERCA, cuentan con todas las garantías y exigencias de calidad, lo que hace posible que la titulación obtenida por nuestros alumnos/as sean Títulos expedidos por prestigiosas universidades.



Metodología de Estudio

- ✓ **Campus Virtual Avanzado:** Experiencia de estudio individualizada, intuitiva e interactiva.
- ✓ **Tutorización Permanente:** Nuestro equipo docente estará a disposición del alumnado desde su matriculación hasta la finalización de todo el proceso formativo.
- ✓ **Clases en vídeo y en audio:** Cada programa formativo dispone de clases en vídeo y audios específicos por materia, para reforzar el contenido teórico.
- ✓ **Metodología E-Learning:** Modalidad 100% online adaptada a las necesidades del alumnado.
- ✓ **Evaluación:** Planteamiento de casos y actividades dirigidas a la valoración competencial del programa formativo.
- ✓ **Profesorado Especializado:** Contamos con un claustro de profesores especializado que realizará un seguimiento personalizado del aprendizaje.
- ✓ **Biblioteca Digital:** A través de nuestra innovadora plataforma digital, el alumnado podrá acceder a un amplio catálogo de libros, revistas, obras de investigación y tesis doctorales.
- ✓ **Descarga automática de certificados y actualización de notas permanente.**
- ✓ **Notificaciones en tiempo real sobre el estado y evolución del estudio.**





Campus **Virtual**

- ✓ Clases en vídeo de cada materia
- ✓ Tutorías de seguimiento en directo mensuales
- ✓ Herramientas de interacción y seguimiento: tutorización permanente, foro, emails, etc.
- ✓ Consulta directa del expediente académico
- ✓ Descarga de certificados
- ✓ ¡Y mucho más!...

Presentación del Programa

Especialízate con el Curso de Marketing de Afiliados: Modelos de Negocio, Estrategia y Optimización de Resultados de Instituto Serca, una formación diseñada para que domines uno de los canales de monetización digital con mayor proyección en el mercado actual.

A lo largo del programa, abordarás desde los fundamentos del ecosistema de afiliación y sus actores clave hasta la selección de nichos rentables, la creación de contenidos orientados a la conversión y las estrategias de tráfico orgánico y de pago. También profundizarás en el diseño de embudos de venta, la analítica de resultados, el marco legal aplicable y las técnicas avanzadas de escalado del negocio.

Gracias a nuestra metodología online, podrás estudiar con total flexibilidad, adaptando el aprendizaje a tu ritmo. Al finalizar, contarás con las competencias necesarias para diseñar, gestionar y optimizar programas de afiliación de forma profesional, abriendo nuevas oportunidades laborales en el ámbito del marketing digital.



Duración: 150 horas



Créditos: 6 Créditos ECTS



Metodología: Online



Matriculación: Permanente

Programa Académico

- ✓ Comprender los fundamentos del marketing de afiliados, identificando su evolución en el entorno digital.
- ✓ Identificar los actores del ecosistema de afiliación, diferenciando sus roles y relaciones comerciales.
- ✓ Analizar los modelos de compensación en afiliación, evaluando su rentabilidad según el nicho seleccionado.
- ✓ Conocer las principales plataformas y redes de afiliación, distinguiendo sus herramientas tecnológicas clave.
- ✓ Diseñar planes estratégicos de afiliación, seleccionando nichos rentables y contenidos orientados a conversión.
- ✓ Aplicar estrategias de tráfico orgánico y de pago, desarrollando embudos de venta optimizados.
- ✓ Dominar la analítica de afiliación, interpretando métricas clave para la optimización continua de resultados.
- ✓ Conocer el marco legal y normativo, implementando prácticas éticas y estrategias de escalado sostenible.



1: FUNDAMENTOS DEL MARKETING DE AFILIADOS Y SU EVOLUCIÓN EN EL ENTORNO DIGITAL

- 1.1. Definición, conceptos esenciales y alcance del marketing de afiliados en el ecosistema digital
- 1.2. Evolución histórica del marketing de afiliados desde sus orígenes hasta la actualidad
- 1.3. Diferencias entre el marketing de afiliados y otros modelos de marketing digital
- 1.4. Ventajas competitivas y limitaciones del marketing de afiliados como canal de ingresos
- 1.5. Tendencias actuales y perspectivas de futuro del marketing de afiliación

2: EL ECOSISTEMA DEL MARKETING DE AFILIADOS: ACTORES, ROLES Y RELACIONES COMERCIALES

- 2.1. Visión global del ecosistema de afiliación y sus componentes principales
- 2.2. El anunciante o merchant: funciones, objetivos y criterios de selección de afiliados
- 2.3. El afiliado o publisher: perfiles profesionales, competencias y modelos de actividad
- 2.4. Las redes de afiliación como intermediarias: funciones y valor añadido en el ecosistema
- 2.5. El consumidor final: comportamiento de compra y su rol determinante en la cadena de afiliación
- 2.6. Relaciones contractuales y dinámicas de confianza entre los actores del ecosistema



3: MODELOS DE NEGOCIO Y ESTRUCTURAS DE COMPENSACIÓN EN MARKETING DE AFILIADOS

- 3.1. Panorámica general de los modelos de compensación en marketing de afiliación
- 3.2. Modelo de coste por acción (CPA) y sus variantes aplicadas a la afiliación
- 3.3. Modelo de coste por clic (CPC) y su aplicabilidad en programas de afiliación
- 3.4. Modelo de coste por mil impresiones (CPM) en estrategias de afiliación de gran volumen
- 3.5. Modelos de comisiones recurrentes y de valor de vida del cliente (LTV)
- 3.6. Modelos híbridos y estructuras de compensación multinivel en afiliación
- 3.7. Criterios estratégicos para la selección del modelo de negocio más adecuado

4: PLATAFORMAS, REDES DE AFILIACIÓN Y HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS DEL SECTOR

- 4.1. Clasificación y características de las principales redes de afiliación globales
- 4.2. Programas de afiliación directa de grandes plataformas y marketplaces
- 4.3. Herramientas de tracking, atribución y seguimiento de conversiones en afiliación
- 4.4. Herramientas complementarias para la gestión profesional de la actividad de afiliación
- 4.5. Criterios de evaluación y selección de plataformas según el perfil y objetivos del afiliado
- 4.6. Integración tecnológica entre plataformas de afiliación y los sistemas del anunciante



5: PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA Y SELECCIÓN DE NICHOS RENTABLES PARA PROGRAMAS DE AFILIACIÓN

- 5.1. Fundamentos de la planificación estratégica aplicada al marketing de afiliados
- 5.2. Investigación y selección de nichos de mercado con alto potencial de afiliación
- 5.3. Análisis y selección estratégica de programas y productos para promocionar
- 5.4. Definición del público objetivo y creación de buyer personas para la estrategia de afiliación
- 5.5. Diseño del plan estratégico de afiliación: objetivos, indicadores y hoja de ruta
- 5.6. Análisis competitivo y benchmarking de afiliados en el nicho seleccionado

6: CREACIÓN DE CONTENIDOS Y GENERACIÓN DE TRÁFICO ORGÁNICO ORIENTADO A LA AFILIACIÓN

- 6.1. El marketing de contenidos como pilar fundamental de la estrategia de afiliación
- 6.2. Tipologías de contenido de alto rendimiento para marketing de afiliados
- 6.3. Optimización SEO de contenidos para la captación de tráfico orgánico cualificado
- 6.4. Creación y gestión de sitios web y blogs especializados en afiliación
- 6.5. Email marketing como canal de afiliación: captación, nurturing y conversión
- 6.6. Marketing de afiliados en redes sociales y plataformas de contenido audiovisual
- 6.7. Principios de copywriting persuasivo aplicado a contenidos de afiliación



7: ESTRATEGIAS DE TRÁFICO DE PAGO Y CAMPAÑAS PUBLICITARIAS ORIENTADAS A LA AFILIACIÓN

- 7.1. Fundamentos del tráfico de pago aplicado al marketing de afiliados
- 7.2. Campañas en Google Ads para afiliación: búsqueda, display y shopping
- 7.3. Publicidad en redes sociales para la promoción de productos de afiliación
- 7.4. Publicidad nativa y redes de contenido patrocinado para marketing de afiliados
- 7.5. Gestión del presupuesto publicitario y control de la rentabilidad (ROAS) en afiliación
- 7.6. Políticas y restricciones publicitarias relevantes para afiliados en las principales plataformas
- 7.7. Integración de estrategias de tráfico orgánico y de pago en un plan de afiliación unificado

8: OPTIMIZACIÓN DE LA CONVERSIÓN Y DISEÑO DE EMBUDOS DE VENTA EN MARKETING DE AFILIADOS

- 8.1. Principios fundamentales de la optimización de la tasa de conversión (CRO) aplicada a la afiliación
- 8.2. Diseño estratégico de landing pages para la maximización de conversiones de afiliación
- 8.3. Construcción de embudos de venta adaptados a la estrategia de marketing de afiliados
- 8.4. Técnicas de testing y experimentación para la mejora continua de resultados
- 8.5. Optimización de la experiencia del usuario a lo largo del recorrido de conversión
- 8.6. Psicología del consumidor y aplicación de sesgos cognitivos en la afiliación
- 8.7. Estrategias de retargeting y recuperación de usuarios que no completaron la conversión



9: ANALÍTICA, SEGUIMIENTO DE RESULTADOS Y MÉTRICAS CLAVE DE RENDIMIENTO EN AFILIACIÓN

- 9.1. Marco conceptual de la analítica aplicada al marketing de afiliados
- 9.2. Métricas e indicadores clave de rendimiento (KPIs) en programas de afiliación
- 9.3. Herramientas de analítica web y su configuración para el seguimiento de la afiliación
- 9.4. Modelos de atribución y su impacto en la evaluación del rendimiento del afiliado
- 9.5. Construcción de dashboards personalizados y sistemas de reporting automatizados
- 9.6. Análisis de datos para la toma de decisiones estratégicas y la optimización continua

10: MARCO LEGAL, ÉTICO Y NORMATIVO DEL MARKETING DE AFILIADOS

- 10.1. Regulación legal aplicable al marketing de afiliados en el entorno digital actual
- 10.2. Normativa sobre publicidad y transparencia en las relaciones de afiliación
- 10.3. Protección de datos personales y cumplimiento del RGPD en actividades de afiliación
- 10.4. Propiedad intelectual, uso de marcas y derechos de imagen en la promoción de afiliados
- 10.5. Prácticas fraudulentas y antiéticas en el marketing de afiliados: prevención y detección
- 10.6. Buenas prácticas éticas y construcción de una reputación profesional sostenible
- 10.7. Fiscalidad y obligaciones tributarias del afiliado como actividad profesional



11: ESCALADO DEL NEGOCIO DE AFILIACIÓN Y ESTRATEGIAS AVANZADAS DE CRECIMIENTO SOSTENIBLE

- 11.1. Diagnóstico de madurez del negocio de afiliación y preparación para el escalado
- 11.2. Estrategias de diversificación de fuentes de tráfico y de ingresos por afiliación
- 11.3. Automatización de procesos y uso de tecnología para el crecimiento eficiente
- 11.4. Construcción y gestión de equipos para el escalado profesional del negocio de afiliación
- 11.5. Desarrollo de activos digitales propios como ventaja competitiva a largo plazo
- 11.6. Negociación de condiciones preferenciales con anunciantes y redes de afiliación
- 11.7. Planificación estratégica a largo plazo y adaptación continua a los cambios del mercado



Titulación y Certificaciones



El alumno/a recibirá un **Certificado universitario** emitido por la **Universidad EUNEIZ**.



Descarga de certificados expedidos por Instituto Serca desde la Secretaría Virtual de nuestro Campus.



Proceso de **Matriculación**



Formalización de la matrícula:

- Completar y enviar el formulario de matriculación. Tras recibirlo, automáticamente le enviaremos sus claves de acceso a pagos/facturas.
- Una vez abonado el importe completo del Programa Formativo, el alumno/a recibirá los accesos al Campus Virtual y podrá iniciar su estudio.

Matricúlate

Más información



Métodos y facilidad de Pagos

- ✓ **Facilidad de pago:** Opciones de pago fraccionado sin intereses.
- ✓ **Seguridad:** Plataforma de pago online segura y encriptada.
- ✓ **Flexibilidad:** Varias opciones de pago como tarjeta de crédito, débito, transferencia bancaria y PayPal.
- ✓ **Descuentos:** Ofrecemos descuentos directos aplicados automáticamente al realizar la matrícula en nuestra web.
- ✓ **Simplicidad:** Proceso de pago simple e intuitivo en pocos pasos.
- ✓ **Facturación:** Descarga de facturas en el área de pagos.



¿Por qué elegir **Instituto Serca**?



Calidad en la enseñanza

Miles de alumnos/as de todo el mundo avalan nuestra **calidad** y nuestros **sistemas de enseñanza**, haciendo con Instituto Serca su especialización profesional.



Contenidos actualizados

Permanente actualización y mejora de contenidos. Instituto Serca está afiliado a las más prestigiosas instituciones de los ámbitos de **psicología, sanidad y educación**, para estar actualizados en las últimas innovaciones científicas y didácticas.



Profesionales de primer nivel

Nuestros programas formativos están diseñados por **profesionales de primer nivel** con amplia experiencia y siempre orientados al éxito profesional del alumnado.

¿Por qué elegir **Instituto Serca**?



A tu ritmo

Nos adaptamos al **ritmo de aprendizaje** de cada alumno/a. Nuestra metodología permite adaptarnos a las necesidades formativas individuales, garantizando así nuestra atención individualizada.



Tutorización

En Instituto Serca los alumnos/as disponen de un **tutor/a** a su disposición desde el momento de su matriculación, siendo prioritaria la resolución de dudas en el mínimo plazo.



Clases en vídeo

Clases en vídeo por materia para reforzar el contenido teórico. Además dispondrá de manera sistemática de un webinar de resolución de dudas.



SERCA

INSTITUTO
DE ALTOS ESTUDIOS
ESPECIALIZADOS



¿Necesita más **información**?

 www.institutoserca.com

 info@institutoserca.com

 +34 958 372 363 / 660 880 416

