

REDACCIÓN. PALMA

■ El camino de Affilired comenzó en 2008, cuando Diego Gomila, CEO y Fundador, tuvo la visión de explorar el Marketing de Afiliación, un concepto entonces poco conocido, y adaptarlo al vibrante sector turístico. Con raíces en Mallorca, Affilired comenzó como una prometedora empresa que ofrecía a las cadenas hoteleras locales una propuesta revolucionaria: generar reservas directas en sus páginas web. Una estrategia basada en comisiones a éxito.

Expansión Internacional: Conquistando Nuevos Horizontes

La estrategia de crecimiento llevó a Affilired más allá de las costas españolas, con la apertura de una delegación en Londres para abordar el mercado europeo. La División de Asia Pacífico, inicialmente con un enfoque tecnológico, se transformó rápidamente, añadiendo equipos comerciales y de servicio al cliente para atender mercados emergentes en Dubai, Tailandia, Indonesia y Vietnam. Este enfoque orientado al cliente y adaptado a las peculiaridades locales fue clave para el éxito en estas regiones.

Revolucionando la venta online a comisión estrategia ganadora

Affilired destacó por su modelo único de gestión del canal de ventas de afiliación, operando en múltiples redes sin costes adicionales más allá de una comisión por ventas validadas. Esta estructura permitió reinversiones significativas en I+D, expandiendo servicios a canales como SEM, meta-search, soluciones de recuperación de carrito y publicidad Programática con la integración de Denomatic en 2019.

Servicio Personalizado: La Clave del Éxito

Affilired: 15 Años de Innovación y Expansión en la industria turística online

- ▶ La empresa nacida en Mallorca se ha expandido a Europa, Asia y América
- ▶ El enfoque personalizado y adaptado a las necesidades del sector, clave de su éxito



Diego Gomila, CEO y fundador de Affilired.

AFFILIRED

El enfoque personalizado y adaptado a las necesidades específicas del sector turístico ha sido clave en el éxito de Affilired. Este modelo centrado en el cliente asegura que solo paguen

una comisión sobre las ventas validadas, un enfoque especialmente atractivo en una industria donde el ROI es crítico.

Expansión Americana: Una

Nueva Frontera de Oportunidades

La apertura de una sucursal en Miami en 2015 marcó el inicio de la incursión de Affilired en América. Sin embargo, fue durante la pandemia del 2020 cuando la empresa apostó fuertemente por este mercado, lanzando un ambicioso plan de expansión. La apertura de una sucursal en Cancún, un hub vital en el turismo mexicano, y la construcción de un equipo en remoto, son testimonio del crecimiento exponencial y adaptabilidad de Affilired.

Affilired Hoy: 15 Años de Crecimiento Constante

Tras 15 años de trayectoria, Affilired se ha consolidado como una empresa en constante evolución y crecimiento. Su historia es una de adaptación, innovación y expansión continua, una narrativa que refleja no solo el espíritu empresarial de su fundador sino también la capacidad de todo un equipo para anticiparse y adaptarse a las cambiantes dinámicas del mercado turístico con el objetivo final de ayudar a sus clientes a generar más ventas en su web.

Affilired

Canal de ventas incrementales a comisión

EUROPA | AMÉRICA | ASIA PACÍFICO

SIN INVERSIÓN, SIN RIESGO, PAGA SOLO POR RESULTADOS



SEM A CPA



SOLUCIONES ONSITE



MARKETING DE AFILIACIÓN



PUBLICIDAD PROGRAMÁTICA

www.affilired.com

+34 970 908 803

info@affilired.com