

***PASSO A PASSO  
PARA COMEÇAR A  
TRABALHAR COM O  
MERCADO DE  
AFILIADOS***

# ÍNDICE

- 01** Passo a passo para começar a trabalhar com o mercado de afiliados
- 02** 13 'Regras' para começar a trabalhar com o mercado de afiliados
- 03** Primeiramente, escolha a melhor estratégia
- 04** Escolha o nicho
- 05** Opte pelo melhor produto a promover
- 06** Antes de mais nada, procure entender o público: A Persona vem naturalmente
- 08** Crie conteúdo 'matador' sobre o produto escolhido
- 10** SEO: É realmente um bicho de sete cabeças?
- 12** Teste diferentes estratégias, usando o site e/ou blog
- 14** Use as redes sociais para divulgar também
- 16** Você demorou nove meses para nascer: Seja paciente
- 17** E, se eu quiser usar o tráfego pago? Pode?
- 18** Disciplina para trabalhar: faça o seu horário, mas lembre-se de ter horário
- 19** O estudo é constante: O Google muda direto, acompanhe essas mudanças
- 20** Acredite no seu potencial, ninguém pode te impedir, exceto você mesmo



# QUEM SOU EU?

Não é uma tarefa fácil se definir, mas vou tentar...

Sou brasileiro e vivo atualmente em Portugal, trabalho com marketing digital a mais de 10 anos, tenho projetos pessoais e presto serviços para empresas no Brasil, Portugal e Espanha.

Ao longo dessa jornada fiz diversos cursos e estudo diariamente o mercado e quero te ajudar a ganhar dinheiro com marketing digital, destaco algumas certificações:

- Certificado pelo google - Google ads
- Certificado pelo google - Google analytics
- Certificado Internacional Inbound Marketing - Hubspot
- Facebook Marketing Profissional - Escola do Marketing Digital
- Certificação em Marketing de Conteúdo - Resultados Digitais

# *PASSO A PASSO PARA COMEÇAR A TRABALHAR COM O MERCADO DE AFILIADOS*

Sempre que falamos em mercado de afiliados, se torna essencial mostrar que esse é uma atividade extremamente lucrativa. Enquanto eu escrevo esse ebook, alguém está vendendo um produto e fazendo a 'roda girar'.

Os vários segmentos conseguem atender a necessidade que as pessoas têm, já que são vários disponíveis. Uma pessoa que deseja perder peso, tem chance de encontrar um produto e atingir o objetivo que foi traçado.

Um homem que perdeu a namorada e deseja voltar com ela, também encontrará vários materiais que o ajudarão nisso. No final das contas, é essa gama de possibilidades que permitem que exista muita chance de lucrar.

O objetivo dessa obra é mostrar algumas 'regras' para que seja possível começar a trabalhar no mercado de afiliados. Em seguida, é apenas manter e trabalhar, pois não há nada que traga lucratividade sem existir trabalho.





# 13 'REGRAS' PARA COMEÇAR A TRABALHAR COM O MERCADO DE AFILIADOS

D I G I T A L  
M A R K E T I N G

Quando alguém decide iniciar no Marketing de Afiliados, em resumo, é necessário entender que existem algumas 'regrinhas'. Entretanto, não são legais ou fixas e fornecem apenas um caminho que pode ser seguido.

*SE TRATAM DAS BOAS PRÁTICAS E QUE PERMITEM UTILIZAR BOAS ESTRATÉGIAS, TRAZENDO VANTAGENS PARA TODAS AS PARTES. OS AFILIADOS DEVEM SABER O QUE FAZER E COMO TER SUCESSO, PORQUE A META PRINCIPAL É CHEGAR AO OBJETIVO FINAL.*

Lembre-se: pouco importa se você irá trabalhar por blog ou site e/ou redes sociais, porque as práticas se adaptam a tudo. No entanto, é chegada a hora de conhecer cada uma e a seguir veja as oito regrinhas básicas para seguir:

CLIQUE AQUI





# **1- PRIMEIRAMENTE, ESCOLHA A MELHOR ESTRATÉGIA**

Bem, para vencer como afiliado, se torna primordial escolher a melhor estratégia e acredite: existe apenas uma. Por mais que, em suma, muitos afiliados achem que existe uma fórmula mágica, é preciso apenas divulgar.

- O processo de divulgação pode ser feito em dois locais:
- 1) Nas plataformas de anúncio;
  - 2) Nos sites e blogs.

Em outras palavras, grande parte dos afiliados escolhem pelo segundo caminho e trabalham nele.

A primeira opção, ou seja, de fazer a divulgação em plataformas de anúncio engloba um investimento. Facebook ADS, Instagram ADS e Google ADS cobram valores por anúncios, portanto, é preciso ter capital para tal.

A segunda alternativa, sobretudo, quando feita corretamente e obtendo bom ranqueamento, não exige qualquer investimento. Por esse motivo, é a opção mais buscada e escolhida, uma vez que tem um custo final menor.



## 2- ESCOLHA O NICHU

Chegamos a uma parte crucial e que separa os ‘meninos dos homens’ ou ‘meninas das mulheres’. Aliás, é necessário mostrar que não existe qualquer distinção no mercado de afiliados e serve bem para ambos os sexos.

O nicho é um segmento de mercado e pode ser de vários exemplos: Conquista, Marketing Digital, Emagrecimento, etc.

No entanto, o processo de escolha não é difícil e basta escolher algo que seja do seu gosto.

Sim, eu sei que o pensamento natural é relacionado ao pagamento e essa acaba sendo uma grande ilusão. Quando você escolhe algo que gosta, o processo de divulgação é prazeroso e não traz níveis elevados de estresse.

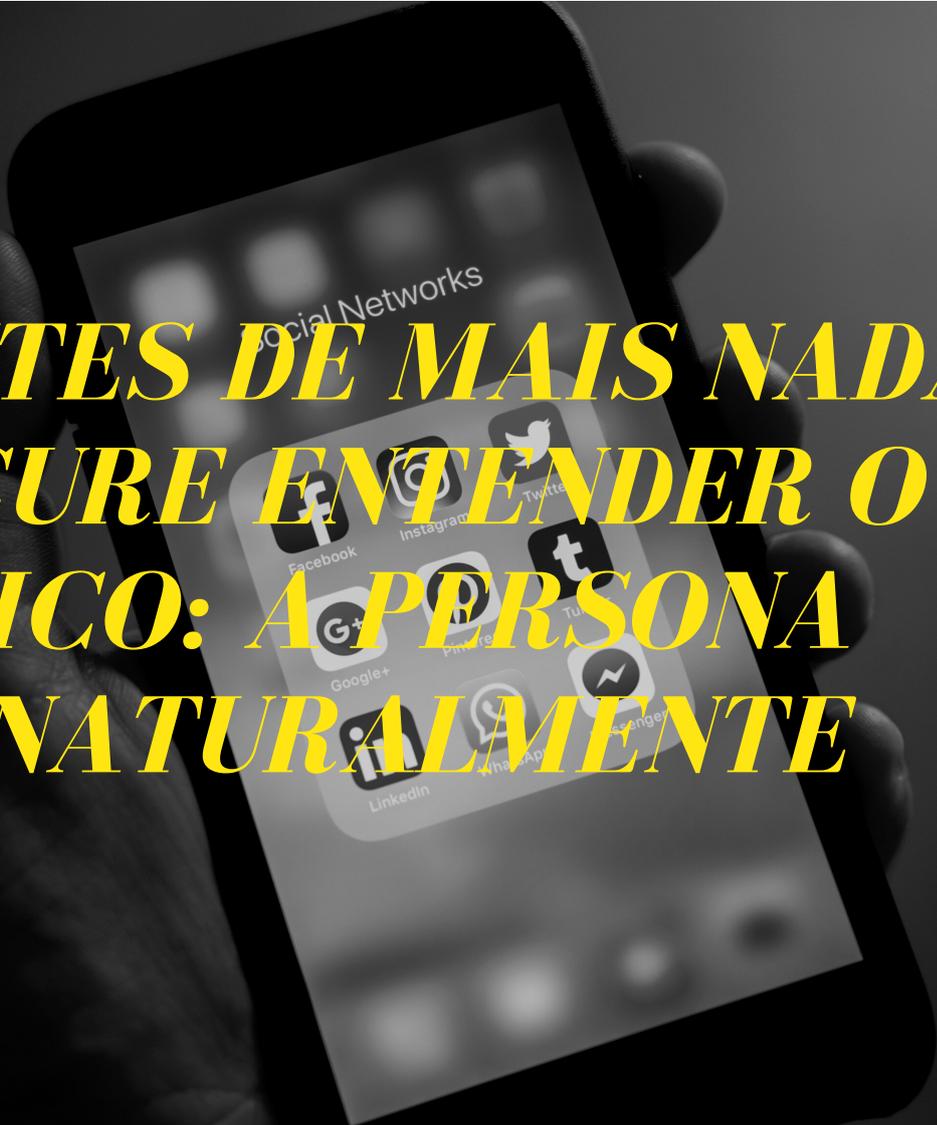
## 3- OPTE PELO MELHOR PRODUTO A PROMOVER

Acredite: nem todos os problemas são bons e esse acaba sendo um fato, mesmo que pareça te desmotivar agora. Se você desejar divulgar esse produto, a dica é analisar se o produto é uma fraude ou tem má reputação.

Quando alguém escolhe um produto que não funciona, a chance de não vender é grande e pode ocasionar problema. Inclusive, a dica é buscar informações sobre o produto e algumas dicas podem ajudar, veja abaixo:

- Procure no Reclame Aqui e basta acessar o site, pesquisando para saber se há algo;
- Tente procurar também no Facebook do Produto, pois muitos compradores inserem reclamações lá;
- Outra dica relevante é ver os depoimentos de quem utilizou, já que na maioria dos sites é comum ter esse espaço;
- Veja se a taxa de comissão atende a sua necessidade ou não.

Escolher bem um produto, em síntese, faz toda a diferença e impacta diretamente nas suas ações de marketing. Afinal, já pensou como é mais fácil Vender Coca Cola do que outro refrigerante de Cola?



# ***4- ANTES DE MAIS NADA, PROCURE ENTENDER O PÚBLICO: A PESSOA VEM NATURALMENTE***

Imagine a seguinte situação: um afiliado tem um blog sobre relacionamentos e decide promover um produto digital sobre reparos de celulares. Responda com sinceridade: você acredita que ele teria algum potencial para vender?

Pense, agora, em outro cenário: o afiliado tem blog sobre emagrecimento e está promovendo uma dieta de 21 dias. Eu não preciso nem te perguntar, pois sei que tem muito mais chance de dar certo e trazer mais vendas.

A dica é procurar pensar em como o seu público se comporta dentro do blog e se guiar considerando esse fato. Em seguida, fica simples de criar textos assertivos ou mesmo uma campanha, aumentando a chance de vender.

**CLIQUE AQUI**



# *4- ANTES DE MAIS NADA, PROCURE ENTENDER O PÚBLICO: A PERSONA VEM NATURALMENTE*

Se você imaginar que até o Google torna os anúncios contextualizados, já fica simples de saber a importância de ser relevante.

Mais uma vez, é salutar que você busque informações sobre o seu público e não é complicado.

Uma dica eficiente: análise a sua concorrência e especialmente em quais 'dores' eles tocam com mais frequência. Logo após, basta seguir os estudos e se torna melhor de estabelecer algum paralelo com essas questões.

Talvez você possa pensar no seguinte: tá, muito legal isso tudo, mas cadê a persona? Ah, a resposta é simples e direta: você estudou o público e sabe que tipo de pessoa se interessa por aquele assunto que você criou.

**CLIQUE AQUI**



# 5- CRIE CONTEÚDO MATADOR SOBRE O PRODUTO ESCOLHIDO

De fato, muitos acham que basta inserir um banner de venda e um texto feito 'nas coxas', já que renderá uma venda. Contudo, a realidade é diferente desse fato e é preciso que você consiga convencer o cliente a comprar algo.

Uma das formas é considerando o funil de vendas e produzindo conteúdo de acordo com o estágio. Imagino que você já tenha ouvido falar e se torna essencial mostrar as informações, confira abaixo de maneira sucinta:

- Topo do funil- O foco é apenas trazer informações e para um público que sente 'levemente aquela dor'. Por trata-se de pessoas com pouco conhecimento, a linguagem deve ser leve e não ter tanta profundidade.
- Meio do Funil- A meta é mostrar uma solução e fazer com que os visitantes consigam manter o interesse no produto. O principal é inserir mais informações e ir dando profundidade, mesmo que aos poucos.
- Fundo do Funil- É chegada a hora de converter, ou seja, transformar a ação em ato de compra e é preciso ser muito persuasivo. Pois é, quanto mais convincente o texto for, a venda vai ficando mais próxima.

CLIQUE AQUI



# 5- CRIE CONTEÚDO 'MATADOR' SOBRE O PRODUTO ESCOLHIDO

Encontrar o melhor tipo de escrita é outro desafio e eu preciso te falar de uma forma simples, mas muito efeito. Basta falar sobre a 'dor' e passar o 'remédio', sempre linkando com a solução daquele problema passado.

Para aqueles que já tem habilidade com a escrita, o modo AIDA é muito efetivo e tem um funcionamento simples. Basta gerar os seguintes sentimentos: (A) Atenção, (I) Interesse, (D) Desejo, (A) Ação.



# 6- SEO: É REALMENTE UM BICHO DE SETE CABEÇAS?

SEO é um dos temas recorrentes e interessantes que existem, porque nem o Google entende-o 100%. Todavia, é necessário entender alguns conceitos para ter condição de produzir conteúdos que sejam realmente eficientes.

Você já conhece a maioria das coisas, não é mesmo? Tipo, sabe que é preciso fazer uma pesquisa de palavras-chaves e encaixar no seu texto, certo? Também domina a escrita em parágrafos e frases curtas?

Então, se não conhecia, ficou sabendo e basta se aprofundar um pouquinho, afinal sobram informações na internet. Sem contar que dependendo da plataforma de criação do site ou blog, o plugin já te ensina o que é necessário.

Bom, voltando ao nosso 'querido' SEO, não se trata de um bicho de sete cabeças e o mesmo pode ser resumido nas perguntas feitas acima. É preciso apenas aprofundar em cada uma delas e seguir as orientações da plataforma.

CLIQUE AQUI



## **6- SEO: É REALMENTE UM BICHO DE SETE CABEÇAS?**

Por exemplo: no WordPress, quando o plugin Yoast SEO, é utilizado, é preciso seguir uma serie de indicações. Caso não sejam seguidas, a cor fica em vermelho ou laranja, porém, se resolvido, fica em verde. No WordPress, é preciso ter a imagem alt, mais de 20% das frases com palavras de transição, mais de 80% das frases com mais de 20 palavras, etc. Se a plataforma for outra, as regras mudam e é preciso ter atenção nisso.

O mais importante é entender que o SEO não é um nicho de sete cabeças e tem uma meta muito simples. Do mesmo modo, o desejo é apenas estar bem ranqueado no Google e por isso que é preciso pesquisar as palavras-chave.

Lembre-se: os textos e a pesquisa de palavra-chave devem ser feitos considerando o estagio do funil. Definitivamente, esse é o segredo para ter textos assertivos, bem ranqueados e que entendam o desejo do seu público.

**CLIQUE AQUI**



# 7- TESTE DIFERENTES ESTRATÉGIAS, USANDO O SITE E/OU BLOG

LINK  
BUILDINGSEO  
PROCESSKEYWORD  
RESEARCHSEO  
SUBMISSIONCONTENT  
WRITING

Uma das mais interessantes sobre o aprendizado, é entender que o uso de várias estratégias é uma medida eficiente. Igualmente, eu tenho que te falar que existem diferentes entre os sites e aqueles blogs mais conhecidos.

Um site tem uma pegada mais institucional e deve conter mais do que uma seção, por exemplo: quem somos, dieta low carb, dieta paleo, reeducação alimentar, dieta 21 dias, dieta detox e blog.

Cada seção pode conter diversos textos sobre um assunto, embora as palavra-chave precisem ser diferentes. Novamente, cada tema precisa ser adequado a sua proposta e sempre considerando o nicho de mercado.

O exemplo dado foi de um site sobre emagrecimento, porém pode englobar também qualquer outro nicho. Lembre-se: o site precisa ser responsivo, ou seja, carregar em pouco tempo e oferecer interface para dispositivos móveis.

A proposta de um blog é diferente e tem a meta de gerar relação, portanto, criar algum vínculo com o leitor. Os temas dos blogs, em via de regra, visam apenas que os afiliados informem o público sobre temas pertinentes.

# 7- TESTE DIFERENTES ESTRATÉGIAS, USANDO O SITE E/OU BLOG

Pense nessa situação: alguém promove um curso de reparos de celulares e cria um blog falando sobre os efeitos mais comuns dos celulares.

Pois é, fica claro a proposta e ao final de cada texto, uma call to action é inserida.

De antemão: uma das utilizações mais comuns é de ambos, ou seja, um site, mas contando com um blog. No site, são abordados os textos que serão vendáveis, porque no blog o foco é trabalhar temas diferentes desses.

A fim de facilitar o processo de escolha, o mais indicado é alinhar esse fato a sua estratégia. Com o tempo e tendo boas atitudes, a tendência natural é encontrar uma alternativa que consiga atender a sua necessidade.

**CLIQUE AQUI**



# **8- USE AS REDES SOCIAIS PARA DIVULGAR TAMBÉM**

Muitos não se lembram de um fator e que faz toda diferença: divulgar pela rede social e aproveitar o público. Enquanto você lê esse material, alguém entra em uma rede social e começa a consumir algum tipo de material.

Vale ressaltar que existem duas formas distintas de divulgar pela rede social: 1) Orgânica; 2) Paga. O foco é falar sobre a orgânica, porque a última 'regra' trata justamente da divulgação paga e todas as informações estarão lá.

Para divulgar organicamente, só há uma única alternativa:

buscando informações sobre as redes sociais e aplicando no seu negócio. Como existem muitas alternativas, eu peço que você dedique tempo a esse estudo.

Considerando o Instagram, você pode gerar interação e existem várias maneiras de fazer isso. Inclusive, eu vou te mostrar algumas e acredito que você possa seguir como exemplo para as demais redes sociais:

**CLIQUE AQUI**



## ***8- USE AS REDES SOCIAIS PARA DIVULGAR TAMBÉM***

- Procure criar conteúdo de qualidade e que leve ao seu site, ou seja, use imagens que prendam a atenção;
- Outra opção é utilizar os stories e inserir informações diferentes da sua postagem, mesmo que leve o mesmo link;
- Use as hashtags (#) para cada postagem, pois é por meio disso que você pode encontrar pessoas com o mesmo interesse;
- Deixe o Instagram público, pois as pessoas podem localizar a sua postagem, por meio das hashtags e te adicionar;
- Ofereça algum brinde, por exemplo, um ebook e peça para cada seguidor marcar um amigo;

A vantagem do Instagram é que possibilita linkar para outras redes sociais, Facebook, Twitter e Tumblr. Conforme for a rede social escolhida, saiba que as estratégias podem mudar e não há nada mais indicado do que estudá-la.

**CLIQUE AQUI**



# 9- VOCÊ DEMOROU NOVES MESES PARA NASCER: SEJA PACIENTE

Sempre que falamos do mercado de afiliados, a pressa toma conta e é natural que isso aconteça. Bem como, eu devo passar outras informações e é necessário entender que tudo leva tempo, inclusive, o seu trabalho.

Se a opção for por trabalhar organicamente, saiba que não será rápido o resultado, e lidar com a ansiedade se torna fundamental. Pense que o site ou blog precisa ser reconhecido pelo Google e ser considerado relevante. Esse fato pode demorar meses, ou seja, é preciso saber esperar e seguir trabalhando as estratégias, independentemente do que aconteça. No entanto, se você acertar a mão, saiba que dentro de algumas semanas já é possível.

Um dos erros mais comuns é de achar que existe alguma 'solução mágica' e investir dinheiro nisso. Várias pessoas caem no 'Conto do Vigário' e acabam se arrependendo depois, portanto, evite de acreditar nisso.

Ser paciência é seguir três passos simples: acreditar, trabalhar e esperar pelos resultados. Assim também, é necessário aprender com cada etapa e não duvide, pois é por meio disso que os ganhos se tornam constantes. Atualmente, várias pessoas acreditam que o almoço é de graça, porém, no mercado de afiliados não é assim. Quando você vence organicamente, a tendência é que o site fique bem ranqueado e você deve apenas manter.

CLIQUE AQUI





# 10- E, SE EU QUISSER USAR O TRÁFEGO PAGO? PODE?

Essa é a parte mais polêmica do aprendizado e eu sou bem sincero com você: nada no mundo é proibido. Com o tráfego pago é muito importante conferir se a sua situação financeira permite tal investimento e decidir depois disso.

Uma questão sobre o tráfego pago merece uma reflexão: logo após o fim da campanha, você perderá os visitantes. É necessário pensar se realmente irá existir condição monetária para renovar o plano por alguns meses.

A principal vantagem do tráfego pago é o fato de trazer resultados dentro de pouco tempo, especialmente por ser possível atuar em várias plataformas. Instagram ADS, Facebook ADS e Google ADS, por exemplo.

A criação de anúncios ou de campanhas, de maneira geral, engloba um estudo de uma série de fatores. Nas redes sociais, é possível definir o alcance da campanha e também o público que será atingido por meio dela.

**CLIQUE AQUI**



# 11- DISCIPLINA PARA TRABALHAR: FAÇA O SEU HORÁRIO, MAS LEMBRE-SE DE TER HORÁRIO

Uma das melhores qualidades é a famosa 'força de vontade' e o principal é trabalhar, independente de qualquer coisa. Embora o horário possa ser flexível, é fundamental que você defina uma rotina para seguir todos os dias.

Por exemplo: trabalharei 6 horas por dia e vou começar as 14 horas, encerrando as 20 horas. Obviamente que esse prazo pode ser escalonado e em horários diferentes, porque não há problemas em fazer isso.

O mais importante é tirar o celular de perto e focar apenas no trabalho, pois é essa disciplina que leva ao sucesso. Uma ou duas folgas na semana são sempre bem vindas e não existe nenhuma objeção em folgar.

CLIQUE AQUI      

DIGITAL

# 12- O ESTUDO É CONSTANTE: O GOOGLE MUDA DIRETO, ACOMPANHE ESSAS MUDANÇAS

Não vou te falar sobre ferramentas, até porque não é esse o momento, mas é preciso que você siga estudando.

Inclusive, no mercado de afiliados o que não vai te faltar é chance para estudar e as responsabilidades são múltiplas.

Começando por escolher um nicho e produto digital, passando produzir conteúdo e chegando até a divulgação. Sim, apenas essas três partes, que são resumidas, já te darão várias semanas de um estudo profundo.

Busque também estudar algo por hobby, pois te oferece dois benefícios: 1) Te habitua ao estudo; 2) Descansa a cabeça. Pois é, com o tempo você terá a chance de perceber que o estudo é preponderante para manter o sucesso.

CLIQUE AQUI      



# ***13- ACREDITE NO SEU POTENCIAL, NINGUÉM PODE TE IMPEDIR, EXCETO VOCÊ MESMO***

Por fim, chegamos à parte final do Ebook e não será voltado para uma conclusão clássica, ou seja, falando de todos os pontos. Acredito que você já teve informações e agora precisa é acreditar mais no seu potencial.

Ninguém pode lhe impedir, exceto você mesmo e as suas crenças limitantes, mas que pode ser eliminada agora mesmo. Acredite em você e tenha sede de aprender mais, buscar informações e saber que o seu lugar é no topo.

O mercado de afiliados é bom justamente por possibilitar que muitas pessoas vençam, pois, as desigualdades são menores.

Dessa forma, é chegada a sua hora e o momento de agir é esse mesmo, ou seja, agora.

**CLIQUE AQUI**      

