

**5 DICAS PARA  
COMEÇAR A  
GANHAR  
DINHEIRO COM  
PROGRAMAS DE  
AFILIADOS**

**BLOGDODINHEIRO.NET**

Primeiramente quero te agradecer por ter me dado essa oportunidade de te ajudar.

Nesse e-book vou te ensinar a vender como afiliado e você vai parar de perder tempo com postagens em grupos do Facebook.

Pode ter certeza que se você seguir a risca tudo que tem nesse e-book você não vai ficar apenas na primeira venda, mas, milhares de outras vendas virão em seguida.

Digo isso com convicção porque o que eu faço para ter sucesso no marketing digital é seguir esse método que já foi **testado e comprovado** por milhares de pessoas.



Isso é fantástico, não é mesmo?

Tudo isso é sim possível e você pode conquistar mesmo que não tenha o dia inteiro disponível de início e mesmo que não entenda nada sobre o mercado ou coisas do tipo.

Basicamente você só precisa de uma única coisa que é vontade de fazer acontecer.

Isso você tem?

Se sua resposta foi **SIM**, sugiro que redobre à sua atenção para as próximas palavras que estão escritas aqui embaixo porque elas vão te fazer uma **enorme diferença na sua vida!**

O que você vai ler são coisas que provavelmente você nunca parou para pensar, mas que faz total diferença no seu resultado.

Enfim, o meu objetivo com esse conteúdo gratuito que estou disponibilizando para você é fornecer ajuda que eu tanto procurei, quando eu estava começando no mercado.

Hoje eu sou muito grato pelo que obtive na minha jornada de afiliado. Antes de eu entrar no Marketing Digital era tudo completamente diferente.

Eu trabalhava 9 horas por dia de segunda a sexta no setor administrativo em uma empresa de Hotelaria.

Não tinha tempo para nada, era tudo tão corrido, principalmente no horário do almoço, quando eu só tinha 1 hora de almoço.

Nesse tempo eu tinha que bater o ponto, sair correndo da minha sala, descer dois andares, percorrer um quarteirão inteiro até o meu carro para até então conseguir dirigir até em casa.

Gastava aproximadamente 15 minutos nesse percurso.

Sobrava então 45 minutos para almoçar, escovar os dentes e levar minha filha para a escola e retornar ao serviço, tempo que não era suficiente. Eu sempre retornava atrasado.

Foi nessa correria que eu percebi que eu precisava mudar de vida, comecei a pesquisar na internet várias formas de ganhar dinheiro.

E quando eu descobri o marketing digital, resisti muito antes de entrar, mas quando entrei por incrível que pareça nem sempre foi fácil como parece ser.

Errei muito ao longo da minha caminhada em busca ao sucesso, como muitos iniciantes que começam nesse mercado.

Comprava cursos e mais cursos, mas não conseguia fazer a minha primeira venda.

Cheguei a um ponto que queria desistir, achava que trabalhar pela internet no marketing digital não era para mim, mas mesmo assim eu persistir.

Sempre via resultados de outras pessoas que eles postavam nas redes sociais. Foi quando eu pensei que se está dando certo para eles, por que para mim não pode dar certo também?

Até que chegou um dia que percebi algo que mudou a minha cabeça e me fez a caminhar no caminho certo.

Percebi que quando não conseguia fazer venda, eu arruma desculpa.

Dizia que o mercado estava saturado, que não dava para entrar, era tudo mentira.

E nossa eu sou muito grato por ter percebido isso, porque depois disso eu comecei aplicar as técnicas avançadas e parei de tentar vender com as técnicas “pulo do gato” igual muitos ensinavam por aí.

Hoje em dia **eu trabalho da maneira que sempre quis**, fazendo o que eu quiser quando eu quiser.

Basicamente eu elaborei um passo a passo para você entrar com tudo nesse mercado.

Então basicamente é só você começa a aplicar as estratégias desse e-book que você vai conseguir também.

Enfim, vamos ao que interessa:

# 1. Como Funciona o Marketing de Afiliado?

Como afiliado, tudo o que você precisa fazer é se inscrever em uma plataforma como a [Hotmart](#), [Monetizze](#) ou [Eduzz](#) e, em seguida, começar a navegar no mercado, que lista todos os produtos disponíveis.

Uma vez que você encontrar um bom produto solicite a afiliação e uma vez aprovada você terá um “link de afiliado” exclusivo que aponta para a página de vendas do produtor.

Tudo o que você precisa fazer é levar as pessoas a comprarem por meio desse link.

Você ganha uma comissão por qualquer venda feita através de seus links de afiliado.

## 2. Escolha o produto

A escolha do produto digital é determinante para o sucesso ou fracasso do seu negócio em um programa de Afiliados.

O ideal é disponibilizar um produto relacionado ao nicho de que você possui algum conhecimento, mesmo que seja pequeno.

Isso fará com que você apresente um material mais alinhado aos interesses de possíveis compradores, ampliando assim, as chances de concluir a sua primeira venda.

O que você deve considerar na hora de escolher um produto?

## 2.1. A página de vendas

Principais características de uma boa página de vendas:

- Tem apenas um objetivo: a conversão;
- Retira todas as possíveis objeções à compra;
- Tem botão de call to action (CTA) facilmente visível;
- Tem o preço do produto e garantias em caso de desistência da compra;
- Tem depoimentos de pessoas que já compraram o produto;
- Explica de forma concisa como o produto funciona.

Tenha em mente que nem todas as boas páginas de vendas têm todas estas características.

Alguns produtores optam por usar uma página de vendas apenas com um vídeo e com o CTA escondido (que só aparece depois de determinado tempo de vídeo).

Nesse caso, você deve analisar o vídeo de vendas e ver se ele contém as características acima.

## **2.2. Material para a promoção do produto**

Um produto que tenha um bom material de promoção vai ter poupar um bom trabalho.

Verifique se o produto tem banners, vídeos, e-mails à disposição dos afiliados.

Esse material vai ser importante nesta fase inicial, até para você ter uma base de como a promoção do produto tem sido feita.

## 2.3. Suporte do produto

Um produto com um bom suporte faz uma grande diferença caso o comprador tenha algum problema na hora da compra (como falta de limite no cartão de crédito, por exemplo).

Além disto, produtos com um suporte ao comprador eficiente costumam ter uma taxa de desistência baixa.

Você pode ter uma ideia consultando o produto no Reclame Aqui e vendo como os problemas foram resolvidos.

Após analisar esses fatores, selecione os cursos online que você tem interesse em promover. Em um arquivo de texto, liste o que mais chamou a sua atenção em cada um deles. Dê uma nota a cada um e escolha os produtos que mais te agradaram.

Ao terminar este passo, você precisa ter uma lista de no mínimo 3 produtos que estão altamente relacionados à sua audiência.

Com os produtos escolhidos, chegou a hora de decidir como você levará as pessoas até a página de vendas: com tráfego pago ou com tráfego orgânico.

### 3. Tráfego pago

O tráfego pago consiste em você utilizar o tráfego de outras plataformas ou sites para levar o comprador até a página de vendas.

Neste cenário, três ferramentas se destacam: Adwords (Google), Facebook e Redes de tráfego.

#### 3.1. Adwords

O Adwords é a ferramenta que te permite fazer anúncios na pesquisa do Google.

Ele utiliza palavras-chave para mostrar o seu anúncio apenas para quem pesquisa um termo específico ou semelhante a um termo escolhido por você.

Ele funciona através de um leilão de palavras-chave e você paga apenas quando clicarem em seu anúncio.

Mesmo funcionando por leilão, não é só o valor do seu lance que define se seu anúncio irá aparecer ou não.

A qualidade do anúncio e da página de destino do anúncio são analisadas e o Google atribui uma pontuação a eles.

Em outras palavras: mesmo que o seu lance por uma palavra seja mais alto que os outros, se o anúncio estiver com qualidade baixa ou a página de destino não for considerada boa pelo Google, o seu anúncio não irá aparecer.

Para saber o que as pessoas estão buscando, você precisará fazer uma análise de palavras-chave.

A escolha de palavras-chave (keywords) irá guiar sua estratégia de promoção, seja para ranqueamento na busca orgânica, ou Links Patrocinados (caso tenha verba para investir em PPC).

Nesta etapa, você pode usar algumas ferramentas disponibilizadas gratuitamente na internet como o Google Keyword Tool e o SemRush (paga).

Para cada produto selecionado no passo 2, enumere as palavras e termos genéricos relacionados. Por exemplo, página de vendas oferece conteúdo sobre finanças para pequenas e médias empresas.

Ao selecionar os produtos, você se interessou por promover um e-book sobre “Redução de Custos para PMEs”. Logo, você pode definir keywords genéricas como “redução de custo” ou “economizar na empresa”.

Em seguida, acesse a ferramenta Ubersuggest para verificar sugestões relacionadas às palavras-chave que você escolheu. Ela trará o volume de pesquisa de cada termo, além de apresentar outras sugestões.

O intuito é encontrar palavras ou termos relacionados ao seu negócio com alto volume de buscas (preferencialmente acima de 10.000 buscas globais por mês) e baixa concorrência (estas informações são fornecidas pelo Google Keyword Tool).

Nesta etapa, você deve ter criado uma lista de, no mínimo 50 palavras-chave, e de preferência 100 palavras-chave com bom volume de buscas e baixa concorrência.

Com isto em mãos, você já está preparado para começar a criar a sua campanha no Adwords. O canal Adwords Português tem um passo a passo de como configurar a sua campanha.

## 3.2. Facebook Ads

Os anúncios no Facebook são feitos através do Facebook Ads e são exibidos de duas formas: anúncio que aparece no feed de notícias (como as postagens de seus amigos) e os anúncios de barra lateral.

O primeiro passo para criar um anúncio no Facebook é acessar o gerenciador de anúncios.

Os anúncios no Facebook são compostos por três partes: campanha, conjunto de anúncios e anúncio.

Campanha é o local onde você decide qual o objetivo que você deseja atingir: tráfego, engajamento, instalação de aplicativo, visualização de vídeo e geração de leads. Para fazer a sua primeira venda, o indicado é que você considere levar o tráfego para a página de vendas.

Conjunto de anúncios é a parte onde você escolhe o público do anúncio (localidade, idade, gênero, língua, etc.), posicionamento do anúncio (Facebook, Instagram, Network Audience ou pode deixar que o Facebook escolha pela probabilidade de sucesso através do modo automático), orçamento, programação (qual horário que você deseja que os anúncios apareçam) e lance.

Anúncio é a parte que você escolhe o formato de seu anúncio, você pode escolher entre: imagem única, vídeo único, carrossel, apresentação multimídia e canvas.

Dica: o Facebook disponibiliza uma página onde você pode visualizar todos os tipos de anúncio, inclusive com todas as recomendações de design.

Vale lembrar também que a escolha do tipo de anúncio está disponível apenas para anúncios partindo de uma página do Facebook. Caso você não tenha uma página ou não queira criar, é possível fazer apenas anúncios na barra lateral.

De maneira parecida com o Adwords, o seu lance pelo anúncio também não é único fator determinante para que o seu anúncio seja veiculado.

O Facebook tem dois fatores, além do lance, que determinam se seu anúncio irá aparecer ou não:

1. Qualidade e relevância do anúncio;
2. Taxa estimada de ação.

A qualidade e relevância de seu anúncio é analisada através da interação das pessoas com ele.

Quando várias pessoas interagem marcando um anúncio como útil, a nota de qualidade e relevância dele sobe, mas se o anúncio recebe diversos comentários negativos, a nota abaixa.

Já a taxa estimada de ação é uma análise que o Facebook faz do seu anúncio, calculando a probabilidade que uma pessoa (dentro do público que você escolheu para o anúncio) tem de realizar a ação para a qual você criou o anúncio.

Se você criou um anúncio para levar o seu público para um site específico, o Facebook vai analisar a probabilidade de a ação ocorrer e usar isso para otimizar o processo de anúncios.

### 3.3. Copywriting

Independente de qual canal você escolha para fazer os anúncios, em todos eles você vai conseguir melhores resultados se dominar a habilidade de copywriting.

O primeiro passo é tentar entender o que o seu público passa, dia após dia, sendo bombardeado para diversos anúncios. Para isso, você pode fazer três exercícios simples:

1. Faça dez pesquisas de termos relacionados ao seu produto e veja os anúncios que aparecerão;
2. Curta páginas de temas relacionados ao seu produto e veja os anúncios surgirem em sua timeline;
3. Navegue por sites com o mesmo tema do produto que está divulgando, vá até o final de página e veja os links como “escolhas para você” ou “você também pode gostar de”.

Se você fizer este exercício por meia hora, verá a quantidade de anúncios que o seu público é atingido diariamente.

Se o seu objetivo é vender o produto como afiliado, você terá que fazer alguém que está sendo bombardeada por anúncios, escolha justamente o seu. Você faz isso através de copys e imagens.

## Como escrever uma copy que chamará a atenção do seu público?

Uma copy é um texto com uma finalidade específica: fazer com que alguém realize uma ação.

Uma boa copy convence o público a clicar na imagem ou link de alguma forma, seja ela aguçando a curiosidade, relatando algo contra intuitivo, quebrando padrão, utilizando de polêmica, exibindo um problema ou criando uma solução.

Exemplo:

1. **Aguçando a curiosidade:** “20 coisas simples que mudaram a minha vida. Você não vai acreditar no número 7!”

2. **Relatando algo contra intuitivo:** Conheça a dieta baseada apenas em hambúrguer.
3. **Quebrando o padrão:** Quer passar o melhor carnaval da sua vida? Fique em casa.
4. **Utilizando polêmica:** Fuja do efeito Lava-jato. Invista seu dinheiro no tesouro direto.
5. **Exibindo um problema:** Você está cansado de desperdiçar a sua vida enfurnado em planilhas do excel?
6. **Criando uma solução:** Quer viajar e está sem dinheiro? Conheça o método de viajar pelo mundo sem gastar um centavo

Além disso, uma boa copy consegue convencer e transmitir uma mensagem em apenas poucas palavras.

Mensagens confusas ou altamente abstratas não geram engajamento.

**Exemplo 1:** Quer aprender a parar de procrastinar? Siga estes conselhos.

**Comentário:** Nessa frase, você consegue identificar um problema (a procrastinação), uma vontade (parar de) e uma solução (siga estes conselhos). Mensagem simples, mas que expressa tudo o que precisa: clique aqui e tenha a solução do seu problema.

**Exemplo 2:** Tem problemas de insônia? Já pensou que pode ser um fator emocional ou travesseiro ruim?

**Comentário:** Essa copy tem um começo bom (identificando um problema), mas não apontou nenhuma solução clara, apenas levantou uma dúvida sobre o problema de insônia (mesmo que ele seja por fator emocional ou por causa do travesseiro).

**Exemplo 3:** Tem problemas no relacionamento? Tenho a solução para você!

**Comentário:** Apesar de citar um problema, é uma copy abstrata, que não aponta nenhum problema específico. Da mesma forma, não indica a que ela vai levar. Se o produto fala sobre problemas financeiros no casamento e o usuário que clica tem problema com ciúmes no namoro, ele vai se frustrar e sair rapidamente da página de vendas.

Você também pode utilizar gatilhos mentais para criar sua copy.

Gatilhos mentais são a forma fácil de convencimento de seu público. Esse termo pode ser familiar, mas com certeza você foi atingido por ele à vida inteira.

Já viu alguma promoção com o escrito últimas unidades? Você já viu propagandas de carros para a cidade com pilotos de fórmula 1? Já viu alguma promoção relâmpago?

Todas essas ações utilizaram de gatilhos mentais. Os mais usados são: escassez, autoridade, prova social, comunidade, reciprocidade e crenças.

**Escassez:** você já parou para pensar por que o ouro é um dos metais mais caros do mercado? Apenas o fato de ter uma quantidade limitada dele no mundo faz com que as pessoas atribuam a ele um valor. É exatamente este o princípio da escassez, criar valor a partir da limitação.

**Exemplo 4:** “Você tem apenas 24 horas para aproveitar esta promoção”

A Booking, por exemplo, utiliza de maneira inteligente o princípio de escassez, pois eles destacam pontos que chamam a atenção do leitor e fazem com que ele tenha urgência em fazer uma reserva. Veja abaixo:

<p><b>Quarto Triplo Standard</b></p> <p>Só temos mais 3 quartos!</p> <p><b>Escolha sua cama:</b></p> <p><input type="radio"/> 1 cama de solteiro e 1 cama de casal</p> <p><input type="radio"/> 3 camas de solteiro</p> <p>Banheiro privativo WiFi bom (GRATUITO)</p> <p><a href="#">Veja este quarto</a></p> <p>Preços por quarto, para 9 diárias Incluído: 5 % ISS</p>	<p>1 pessoa</p>	<p><del>R\$ 2.749,66</del> <b>R\$ 1.294,26</b> em até 3x</p> <p>Oferta Esperta do dia</p> <p><b>Economize 53% hoje!</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Não Reembolsável</li> <li>• Café da manhã R\$ 19,90</li> </ul>	<p>0</p>
<p><b>Quarto Duplo Standard</b></p> <p>Preços por quarto, para 9 diárias</p>	<p>2 pessoas</p>	<p><b>R\$ 1.953,60</b> em até 3x</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ CANCELAMENTO GRÁTIS antes de 27 de fev. de 2017</li> <li>✓ PAGUE NA ACOMODAÇÃO - não requer pré-pagamento</li> <li>• Café da manhã R\$ 19,90</li> </ul>	<p>0</p>
<p><b>Quarto Triplo Superior</b></p> <p>Preços por quarto, para 9 diárias</p>	<p>3 pessoas</p>		<p><b>Você quase conseguiu! Reserva feita por R\$ 1.132,69</b></p> <p><b>Você quase conseguiu! Reserva feita por R\$ 1.763,77</b></p>	
<p><b>Há muitas reservas sendo feitas no Rio de Janeiro: hotéis 2 estrelas</b> 5 hotéis parecidos com Gamboa Rio Hotel já estão esgotados!</p>				

**Autoridade:** As pessoas dão mais valor à opinião de quem elas consideram como autoridade. O que faria uma diferença maior na sua decisão de comprar uma bola de

futebol: a opinião do padeiro conhecido ou do Cristiano Ronaldo?

**Exemplo 5:** Conheça o método que Arnold Schwarzenegger utilizou para ficar forte.

**Prova social:** a maioria das pessoas não está disposta a pagar pelo custo da incerteza. Opiniões positivas sobre o produto pode ser o diferencial entre uma venda realizada e uma venda perdida.

A prova social tem que ser algo verídico e depoimentos tem que ser sinceros. As pessoas têm um faro muito bom para provas sociais forjadas e, tenha certeza, se o seu comprador se sentir enganado ele nunca mais comprará nada daquele que o enganou.

**Exemplo 6:** Conheça o professor que já ensinou inglês para mais de 10 milhões de pessoas.

**Comunidade:** as pessoas gostam de se sentir parte de uma comunidade. Somos cercados por isso a vida inteira: família, time de futebol, nacionalidade e etc.

**Exemplo 7:** Clique aqui e faça parte da maior comunidade de yoga do Brasil.

**Reciprocidade:** quando as pessoas sentem que ganharam algo de você, elas se sentem na obrigação de retribuir o favor.

**Exemplo 8:** clique aqui e baixe gratuitamente o ebook sobre gestão financeira.

**Exemplo 9:** Se o meu ebook sobre gestão financeira já te ajudou a resolver seus problemas, imagina o que meu curso não fará? Compre agora.

**Crenças:** Quando duas pessoas com as mesmas crenças se encontram, elas automaticamente sentem identificação. O princípio é justamente este, compartilhar de suas crenças para gerar identificação com a sua audiência.

**Exemplo 10:** Você acredita que um mundo com mais amor é possível? Clique aqui e conheça essa linda iniciativa

### 3.4. Imagens para os anúncios

Agora que você já sabe como criar a copy para os seus anúncios, chegou a hora de aprender como escolher imagens para o anúncio.

A imagem é a linha de frente do seu anúncio. É ela que primeiro vai puxar a atenção para o seu anúncio.

Principais características de imagens:

**Qualidade:** Não use imagens com baixa resolução, desfocadas ou pouco iluminadas. Imagens de baixa qualidade irão apenas diminuir a conversão de seu anúncio, pois não são convidativas ao clique.

**Rostos:** imagens com rostos e expressões felizes costumam ter uma conversão mais alta do que imagens sem rosto ou imagens com expressões tristes.

**Sentido:** a imagem escolhida tem que ter relação com o anúncio. Não adianta colocar uma imagem linda em um anúncio, mas ela não ter nada a ver com a mensagem de sua copy.

**Ideia:** a imagem escolhida deve transmitir uma mensagem ou despertar uma emoção. Se você quer transmitir a ideia de liberdade, a imagem escolhida deve, por si só, passar essa mensagem.

**Pessoas apontando:** pessoas apontando para a tela ou para o botão de call to action costumam ter uma boa conversão.

**Bom senso:** É essencial que você não use imagens chocantes para o público. Algumas pessoas, na ânsia de fazer uma venda, acabam colocando imagens apelativas no anúncio. Além de não passar uma boa imagem, pode fazer com que a sua conta de anúncios seja banida.

**Destaque a imagem:** a imagem do seu anúncio está ali para chamar a atenção e fazer com que o comprador se concentre nela. Sem destaque do restante da página dificilmente alguém vai clicar em seu anúncio.

Use imagem dentro das regras da plataforma escolhida: não adianta nada escolher uma imagem perfeita, mas que não poderá ser exibida.

As ferramentas de anúncio analisam o seu anúncio antes dele ser exibido na plataforma. Aja conforme as regras para que a sua conta de anúncio não ser banida.

Utilize bancos de imagens: uma forma rápida de você encontrar imagens para anúncios é pegar as imagens de bancos.

## 4. Tráfego orgânico

### 4.1. Redes sociais e YouTube

Se você tem um público cativo em redes sociais (Facebook, Instagram, Snapchat, Twitter, etc) ou um canal no YouTube, você pode usar disso para gerar vendas.

**Conheça seu público:** É importante que você compreenda bem o seu público (o que eles desejam, qual o perfil deles, o que eles comprariam, melhor forma de comunicação, etc) antes de indicar algum produto.

**Trabalhe a sua marca:** em redes sociais a sua marca é você. As pessoas só comprarão algo de você se elas

acreditarem que a sua opinião tem valor, por isso, é essencial que você construa a sua autoridade.

Normalmente, as pessoas confiam nas pessoas por elas serem especialistas em algo ou ótimos curadores.

**Encontre a melhor forma de anunciar para o seu público:** se você nunca tentou vender para o seu público, pode ser que ele não veja com bons olhos o seu primeiro anúncio.

Então, invista na criatividade. Não restrinja a sua publicidade apenas a um post na rede social.

Você pode considerar fazer um review do produto, um unboxing, falar sobre a autoridade do produto como algo que te chamou a atenção, depoimento sobre o produto e etc.

**Não faça SPAM ou tente forçar a venda:** as pessoas não querem ser incomodadas com anúncios pouco relevantes ou sem sentido.

Se você é conhecido por compartilhar rotina de exercícios, muito dificilmente você conseguirá vender para o seu público um curso de programação de computadores.

Pior do que anúncios pouco relevantes é fazer spam. Spam não converte e ainda faz você perder seguidores por fazer uma prática que as pessoas repudiam.

**Utilize do seu conhecimento em copywriting:** as copys não servem apenas para anúncios pagos. Você pode usar do seu conhecimento em copys para criar títulos criativos para seus vídeos, para descrição de fotos e inclusive para criar roteiro de vídeo.

**Trabalhe com parceiros:** você pode criar parcerias com outras pessoas para aumentar a sua audiência ou para atingir uma audiência diferente daquela que você está acostumado.

## 4.2. Blog

Se você já tem um blog e um número bom de acessos, já tem todo o espaço que precisa para fazer a divulgação de um produto.

Utilize os post com bom engajamento a seu favor. Uma ótima estratégia que, às vezes, passa despercebida é analisar quais os post que têm mais acesso e colocar a publicidade do produto justamente neles.

Fazendo isso, a sua publicidade atingirá a maior parte do público de seu blog.

**Trabalhe o acesso orgânico do seu blog:** estude e aplique técnicas de SEO (Search Engine Optimization ou otimização de ferramentas de busca).

Seu site aparece na primeira página da pesquisa do Google para algum termo? Se a resposta for negativa, aplique técnicas de SEO para aumentar o tráfego orgânico do seu blog através das buscas no Google.

Você pode colocar um formulário de captura de e-mail em seu blog para ter um contato mais próximo da sua audiência. Ele pode ficar na lateral, no meio do texto ou em um pop-up que se abre quando a pessoa está pensando em sair do blog.

Saiba que, quando alguém cadastra o e-mail em seu formulário, ele está te dando um voto de confiança.

Não utilize o e-mail para fazer SPAM ou apenas mandar e-mail de vendas. Entregue conteúdo para o seu público e

teste até entender qual o momento certo para enviar um e-mail de vendas.

**Utilize do material de divulgação do produtor:** muitos produtores têm muito material de divulgação, como imagem para banners, texto para e-mails, vídeos e etc. Utilize deste material no seu blog para divulgar o produto com material já testado pelo produtor.

**Coloque os anúncios nos locais corretos:** utilize de ferramentas de mapa de calor do seu site para colocar os anúncios nos locais que as pessoas mais interagem.

Ferramentas como o Hotjar ou Crazy Egg conseguem analisar quais são as áreas de mais interação do seu blog. Colocar os anúncios nos locais de mais interesse do seu blog facilita a conversão.

## 5. O Que Fazer a Partir Daqui?

Eu sei que a informação aqui pode ser esmagadora e você pode estar procurando uma fórmula exata para começar a ganhar dinheiro como afiliado.

A verdade é que cada “opção” que eu mencionei aqui pode te fazer ganhar dinheiro, mas para resumir tudo, aqui está o caminho que recomendo:

1. Escolha um produto que solucione um problema, tenha comissão média/alta e acredite no potencial e importância para seu público.
2. Crie um artigo relacionado a esse produto. Deve adicionar valor. Faça algumas pesquisas de palavras-chave e encontre algumas palavras de cauda longa de baixa competição para escrever. Por exemplo, se o seu produto for sobre treinamento de cães, escreva um artigo sobre “os 10 principais problemas comportamentais de cães e sua solução” (não fiz pesquisa de palavras-chave para isso).
3. No final do artigo, dê um guia gratuito contendo mais dicas de treinamento de cães ou “8 alimentos perigosos para cães que você não sabia”, Você entendeu a ideia? Algo para deixar seu leitor curioso e querendo mais.
4. Quando eles se inscreverem na sua lista, envie-lhes alguns e-mails ligando-os a mais artigos ou partes

úteis de conteúdo e, em seguida, divulgue seu produto de treinamento para cães. (depois de criar certa confiança).

5. Se você tiver o orçamento, poderá começar a exibir campanhas do Facebook Ads e / ou do Google Ads nos artigos em paralelo. Verifique se seu website tem mais de 15 páginas para maximizar suas chances de obter um bom tráfego do Google.

A descrição acima é a estratégia básica de longo prazo que recomendo. É muito trabalho, mas compensa.

Você sempre pode percorrer o caminho mais curto e apenas colocar uma página opt-in e direcionar o tráfego pago para ela.

No entanto, é menos provável que essas páginas classifiquem nos mecanismos de pesquisa ou tragam tráfego orgânico.

Seguir a rota de “criação valiosa de conteúdo” permite que você utilize virtualmente qualquer origem de tráfego sequencialmente ou em paralelo e traga um ativo forte e

de longo prazo que atraia leads, tráfego e vendas de forma consistente.

OBS: Se tem pessoas tendo resultado fazendo aquilo que você quer fazer, então vale a pena tentar até que dê certo.

Agradeço por ter lido todo esse conteúdo até aqui.

Sei o quanto é difícil manter o foco em uma leitura longa como essa, mas saiba que você está de parabéns e é isso que vai te levar para outro nível!

**Entretanto quero que você saiba de uma coisa.**

De nada vai adiantar saber de tudo isso, se você não **prestar atenção no que eu vou te falar agora.**

Isso mesmo, se você não quer ser mais um afiliado comum que faz a mesma coisa que todos os outros, recomendo fortemente você ler com atenção o que vou escrever abaixo porque isso pode te levar **para um outro nível no mercado.**

Pois saiba que mesmo tendo toda mentalidade para o sucesso, você ainda precisa ter todo o conteúdo necessário para se sobressair frente à concorrência.

O que eu vou te falar aqui agora é o que eu fiz para criar toda a minha estrutura que trabalha 24h por dia no automático de forma **extremamente lucrativa**.

Na verdade, você só precisa conhecer o passo a passo correto e segui-lo que você mesmo cria a sua estrutura em pouco tempo e já deixa **ela trabalhando no automático por você**.

Entretanto, na internet existem milhares de picaretas que mentem e te ensinam a fazer isso da maneira errada e ainda por cima cobrando um preço ridiculamente alto!

E de todos que eu já conheci na internet, teve apenas um cara que **REALMENTE** me passou um método vencedor e que me proporcionou criar essa **estrutura de sucesso** na internet.

Imagina, se alguém que ganha 800 mil por mês na internet chegasse em você e falasse que vai te contar o **segredo de**

tudo o que ele faz para ter esses resultados, você ia gostar?

**Claro, não é mesmo?**

Pois é, foi exatamente isso o que aconteceu comigo.

E o nome desse cara é **Alex Vargas**.

E se eu te contar que você também pode aprender com o Alex tudo o que eu aprendi **você abraçaria essa oportunidade ou continuaria procrastinando como sempre?**

Sim, você pode e eu vou te falar exatamente como.

Acontece que, depois de muita gente pedir, o Alex criou um treinamento que se chama, **FORMULA NEGÓCIO ONLINE**.

Nele o Alex mostra na tela do computador todo o passo a passo do método que você precisa aplicar para fazer a internet trabalhar e vender para você durante 24 horas por dia, tudo no automático!

**Você faz tudo uma vez, e depois deixa sua máquina de vendas trabalhando para você.**

Você pode estar hoje sonhando em como seria se você tivesse seu negócio na internet, mas eu quero te convidar a parar de pensar no “e se...” e realmente começar a fazer as coisas acontecerem.

E olha, se você parar pra pensar, é só você **deixar de comer uma pizza por mês** que você consegue pagar por esse treinamento...

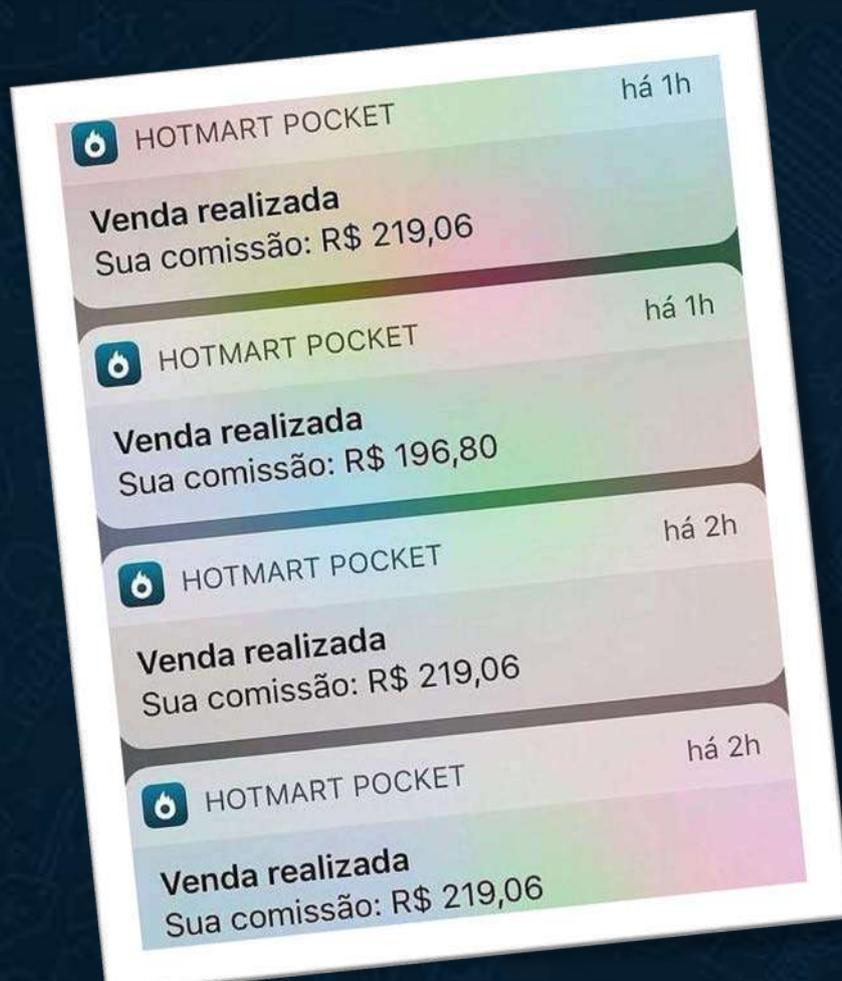
Digo isso porque se você dividir o investimento que o treinamento exige em 12x, você vai pagar apenas R\$48,42 por mês.

**É AINDA MAIS BARATO QUE UMA PIZZA!**

Só no treinamento são mais de 300 aulas para te ensinar a ganhar muito dinheiro na internet de forma automática.

Imagina como pode ser sua vida daqui a alguns dias...

- Imagine o dia em que você vai terminar de trabalhar feliz e gostando do que está fazendo!
- Imagine o dia em que terá total controle dos seus horários e poderá fazer o que você quiser e quando quiser!
- Imagine o dia em que você vai acordar e quando abrir seu celular vai velo cheio de notificações como essas:



Graças ao que aprendi dentro do **Fórmula Negócio Online**, isso já se tornou a minha realidade e pode se tornar a sua também!

E é só você começar, copiar e colar tudo o que você vai ver na tela do computador do Alex que você também vai conseguir.

Todo o conteúdo que você precisa foi gravado em formato de vídeo aulas e está em uma área de membros para você assistir de onde quiser e quantas vezes quiser!

Estou feliz por você estar lendo isso agora porque aí você não vai precisar passar por tantas dificuldades iguais eu passei...

Antes de conhecer o Alex e o Fórmula Negócio Online eu investi milhares de reais e horas de trabalho em outros métodos que não me trouxeram resultado algum.

Se eu tivesse começado logo de cara com o Alex, **teria tido resultados muito mais rapidamente!**

E não precisa se preocupa de forma alguma.

Digo isso porque você possui **7 dias de garantia absoluta e pode pedir o dinheiro de volta quando quiser.**

Ou seja, o único risco que você corre é de continuar levando essa vida que não está te deixando feliz.

Para acessar a todas as aulas do treinamento, basta você clicar no botão abaixo.

**QUERO ME INSCREVER AGORA**

HOJE: Menos de 1,70 Por Dia

Espero de coração que você tenha gostado do conteúdo que eu te passei ao longo desse e-book, foi um prazer te ajudar.