

E-BOOK GRATUITO

10- PASSOS PARA GANHAR DINHEIRO COMO
AFILIADO NO MARKETING DIGITAL.

FATURE AUTO NO MARKETING DIGITAL



O QUE É EXATAMENTE UM AFILIADO.

Se você ainda não sabe o que é um afiliado, está na hora de aprender.

Um afiliado recomenda produtos digitais feitos por criadores. Eles fazem isso promovendo links de produtos disponibilizados em plataformas de vendas.

Sempre que uma venda é feita usando seu link, o afiliado recebe uma comissão.

Além de conhecer técnicas de vendas, os afiliados também são especialistas em marketing digital e escalar vendas.

Eles estudam constantemente o mercado e todas as melhores estratégias disponíveis para promover produtos.

Trabalhar como afiliado tornou-se mainstream após a criação do programa de afiliados da Amazon, que permitiu que a promoção e venda de produtos online atingissem uma escala global.

Foi nessa época que as pessoas começaram a ver as vantagens de promover produtos de terceiros e perceberam o quanto esse modelo de vendas é economicamente vantajoso e sem riscos.

Além disso, as melhorias nas ferramentas online e a criação de outros programas de afiliados ajudaram esse mercado a crescer não só com foco na venda de produtos físicos, mas também digitais, como cursos online e eBooks.

É importante lembrar que certas práticas são proibidas no mercado de afiliados. Coisas como spam, promessas demais e uso indevido de ferramentas são desaprovadas. Essas práticas podem até levar ao bloqueio de sua conta de afiliado.

Para evitar isso, confira nosso guia de práticas recomendadas para criadores e afiliados.

Aqui na Hotmart, se você acredita que um usuário está violando nossos Termos de Uso, você pode denunciá-lo. A Hotmart possui um canal de denúncias, criado exclusivamente para esse fim.

Ele permite que você denuncie violações de forma simples, rápida e até mesmo anônima, se desejar. Basta preencher este formulário e nossa equipe analisará a reclamação.

10-PASSOS PARA GANHAR DINHEIRO COMO AFILIADO NO MARKETING DIGITAL

SE VOCE SE INTERESSOU POR ESSA PROFISAO E QUER COMECAR CONFIRA OS PASSOS INICIAIS DE COMO GANHAR DINHEIRO COMO AFILIADO NO MARKETING DIGITAL.

1- SAIBA TUDO SOBRE O MERCADO DIGITAL

Se você quer trabalhar na internet, o primeiro passo é estudar e aprender tudo sobre o mercado digital.

Você precisa entender como funcionam as vendas online, quais recursos você pode usar para divulgar os produtos, quem são seus concorrentes e, principalmente, o que está em alta (falaremos mais sobre isso ainda neste post).

Acredite: é possível ganhar dinheiro como Afiliado mesmo não conhecendo o mercado digital, desde que se dedique e esteja disposto a aprender tudo sobre ele.

Trabalhar como afiliado é algo que recai diretamente sobre seus ombros. Afinal, é você quem precisa tirar um tempo para estudar e aprender tudo sobre o trabalho.

O mercado de afiliados digitais está em constante crescimento. É essencial manter-se atualizado sobre o que está acontecendo no mundo online e como você pode ter mais sucesso nele, sempre com base em perspectivas que condizem com a sua realidade atual. Uma boa dica é seguir blogs de marketing e canais no YouTube que falem sobre o mercado digital.

Além de serem gratuitos, são feitos por pessoas que já conhecem o mercado, então suas dicas podem te ajudar muito.

2. Estude técnicas de marketing

No início deste post falamos sobre como para ganhar dinheiro como Afiliado é importante que você tenha habilidades de vendas, certo?

Como você estará promovendo os produtos de outras pessoas, é crucial que você entenda tudo sobre marketing.

Mas não pense por um segundo que só quem sabe tudo sobre estratégias de marketing está pronto para começar a vender online.

Assim como na Dica 1, é possível estudar técnicas de marketing e aprender tudo que envolve habilidades de vendas.

Existem diversos cursos de marketing digital que ensinam desde o básico até as técnicas mais avançadas, e você pode até encontrar alguns cursos que são gratuitos. Portanto, realmente não há desculpas para não aprender a fazer vendas online.

3. Defina sua persona comercial

Para criar estratégias de vendas eficazes, você precisa saber com quem está se comunicando e quem é seu cliente ideal.

Você tem que conhecer as características do seu nicho, do seu público-alvo e ainda mais da sua persona.

O marketing digital, ao contrário do marketing tradicional, exige estratégias mais personalizadas e segmentadas. Definir uma persona é essencial nesse processo.

Uma persona é uma representação semi-fictícia do seu cliente ideal. Em outras palavras, você baseará a criação de sua persona nas informações de seus clientes reais. Mas você representará a persona com um nome e imagem fictícios.

Com a sua persona em mãos, você terá uma visão mais clara do seu cliente ideal e o que ele espera do seu negócio. Assim, você pode planejar suas ações de forma mais objetiva e colocar o cliente em primeiro plano, o que é vital na sua busca pelo sucesso.

4. Escolha um nicho para abordar

Depois de ter uma noção do universo digital e entender um pouco mais o marketing de afiliados, é hora de definir o seu nicho.

Na primeira dica, falamos sobre como você precisa entender o que é tendência no mercado, certo?

Isso é muito importante na hora de escolher sua área de atuação.

Você deve definitivamente considerar as áreas que você mais gosta e se identifica. Mas é possível que tenham interesse em vários nichos, então pensar nas tendências do mercado pode te ajudar muito na hora de escolher um nicho.

Pense nas suas habilidades e hobbies, pois assim você poderá divulgar um produto com o qual está familiarizado.

Além disso, usar o Google Trends e consultar temas procurados na internet pode ser muito útil. Dessa forma, você conseguirá entender se a área que pretende atuar pode, de fato, ser lucrativa.

Preste muita atenção! Não estamos dizendo aqui que se você escolher uma área que não está em alta, não fará vendas.

Suas vendas dependem de como você anuncia e para quem suas ações de marketing são direcionadas. Assim, mesmo que seu nicho não seja grande, você pode ganhar dinheiro como afiliado com os passos certos e um público bem engajado.

5. Escolha um bom programa de afiliados

Não adianta aprender tudo sobre vendas online se você não fizer parte de um bom programa de Afiliados.

Isso porque é no programa que você encontrará todas as ferramentas necessárias para potencializar suas vendas e, claro, os produtos que vai divulgar.

Existem várias plataformas online que possuem um programa de afiliados, então pode ser difícil escolher qual se encaixa melhor para você.

Para ajudá-lo, aqui estão os principais recursos que um bom programa de afiliados precisa ter:

Grande número de produtos digitais cadastrados;

Boas comissões;

A possibilidade de vender em qualquer parte do mundo;

Facilidade para encontrar produtos que combinam com você;

Possibilidade de avaliar produtos para saber quais têm maior potencial de vendas;

Informações do produto fornecidas pelos criadores para que você saiba exatamente o que promover;

Possibilidade de criar ofertas especiais como um bônus em formato de ebook, infográfico ou qualquer outro material que você queira presentear aos compradores;

Flexibilidade para criar suas próprias campanhas e adaptá-las de acordo com seu público;

A garantia de receber comissões por cada venda que fizer;

Acesso a material publicitário feito pelos criadores ;

Relatórios em tempo real para acompanhar todas as suas informações de vendas para que você possa medir seu desempenho.