

MARKETING DE AFILIADOS

Guia Prático para um Afiliado de Sucesso

WWW.E-GOI.COM

Guia Prático para um Afiliado de Sucesso

Introdução	2
Afiliado de Sucesso	3
Nichos de mercado	4
Conteúdo	6
Ferramentas de trabalho	8
Distribuição de conteúdo e Geração de Tráfego	9
Conclusão!	17

Introdução

Saber o que é e em que consiste o Marketing de Afiliados, é apenas o primeiro passo no trajeto de um novo Empreendedor. É apenas o topo do Iceberg.

Tornar-se um Afiliado Profissional, obriga-o a conhecer alguns conceitos, saber aplicar várias técnicas e a dominar algumas ferramentas.

Para que não fique assustado com o que o espera, neste Ebook, iremos abordar de uma forma resumida e simples, tudo aquilo que um Afiliado necessita saber antes de começar a sua jornada.

Seria impossível detalhar todos os tópicos com uma grande profundidade, por isso, vamos começar de uma forma mais acessível e superficial, para que no futuro possamos pormenorizar cada um destes pontos e transformá-lo num Afiliado de Sucesso!



Afiliado de Sucesso

Nichos de mercado

Um dos erros mais comuns para quem está a começar a trabalhar como Afiliado, é não focar em nichos.

Muitos dos que decidem começar a sua jornada como Afiliado, pensam que quanto maior for a audiência potencial, maiores as probabilidades de conseguir vendas. Com isso, o Afiliado acaba por tentar vender tudo, para todo o mundo. E isso, irá gerar zero resultados.

Um dos fatores mais importantes para o sucesso de Afiliados de Topo, é a escolha dos nichos em que vão atuar. Este é o primeiro e talvez o mais importante passo para quem está iniciando esta sua jornada.

Os nichos que você identificar antes de começar a sua jornada, serão os mercados em que você irá atuar e que trarão para você o tão esperado sucesso, daí a sua grande importância.

Fizemos inclusive um webinar sobre este tema. [Veja-o aqui >>](#)

Em seguida, iremos falar sobre como procurar o nicho ideal para você e quais as vantagens de trabalhar com micro-nichos, porém, para que possa entender como funciona esta questão dos Nichos, você precisa entender alguns conceitos, como Nicho e Micro-Nicho.

O que é um Nicho?

Nicho é o segmento de mercado em que o Afiliado irá atuar. Cada nicho é formado por uma audiência com uma certa característica(s), interesse ou objetivo e por isso, quem pertence a esse nicho, tem uma maior apetência para comprar produtos relacionados com esse mesmo nicho.

Estes nichos, apesar de serem apenas uma parte de um mercado maior, são também bastante abrangentes. Um bom exemplo de nicho é: Carros (exemplo fictício, sem qualquer estudo de mercado)

Se você tiver interesse em trabalhar o mercado dos veículos motorizados, trabalhar neste nicho irá focar nas pessoas que procuram carros, excluindo quem procura outro tipo de veículos.

Claro que, mesmo focando nos carros, o mercado continua demasiado abrangente e muitas pessoas que irão ver os carros que você divulga, não se vão interessar pelos modelos que você lhes irá tentar vender. Assim sendo, podemos afunilar mais a oferta, por exemplo: carros de luxo.

Agora sim, apesar de ser ainda um nicho bem grande, já é bem mais específico. Claro que com isto, reduzimos a dimensão do mercado potencial, mas temos a certeza de que quem chega até nós, estará à procura exatamente daquilo que nós temos para oferecer.

O que é um Micro-Nicho?

Um Micro-Nicho, é nada mais, nada menos, do que uma pequena parte de um nicho maior.

Usando como exemplo, o nicho dos Carros de Luxo, poderíamos filtrar ainda mais o nosso público, como por exemplo: Carros de Luxo Americanos, Carros de Luxo Descapotáveis, Carros de Luxo Blindados, entre outros...

Quanto mais afunilar a sua audiência, menor ela vai ser, porém, será o público ideal para o produto que você vende como Afiliado, resultando numa taxa de conversão bem superior, trazendo um retorno maior ao seu investimento, seja ele em esforço, tempo ou dinheiro.

Como identificar o Nicho ideal?

Antes de mais, deixe-me esclarecer: Não existe nicho ou micro-nicho perfeito!

Enquanto houver pessoas no mundo e internet para procurar as coisas que necessitam, irão haver sempre micro-nichos rentáveis. Um bom micro-nicho, é aquele que reúne uma série de características (não necessariamente todas):

- Audiência grande (mesmo sendo bastante específico)
- Pouca concorrência
- Volume de procura no Google
- Existirem comunidades nas redes sociais
- Produto de compra recorrente (para obter várias comissões com uma só venda)
- Produtos com margem de lucro grande (com uma % de comissão maior)
- Não ser moda temporária (lembre-se que está a trabalhar para o longo prazo)
- Ser um tema que você domina ou que possa aprender

Como encontrar o Nicho ideal?

Uma das formas mais comuns que os Afiliados utilizam para identificar um nicho ou micro-nicho rentável, é através do volume de pesquisas no Google sobre esse tema, porém, fazer apenas isso, acaba por ser bastante redutor.

Esse era sem dúvida, o melhor método de o fazer durante os anos em que não existiam redes sociais. De qualquer forma, tal como falámos antes, existir um volume considerável de pesquisas no Google sobre esse tema, é altamente recomendado.

Para saber qual o volume atual de pesquisas e qual a tendência de crescimento desse volume de pesquisa, pode utilizar o Google Keyword Planner e o Google Trends.

Fazer pesquisas nas redes sociais, é igualmente importante. Uma das ferramentas que o Afiliado pode utilizar, é a ferramenta de criação de Audiências no Facebook. Com ela, pode filtrar o público com base nos dados demográficos, geográficos e por interesses. No final, a ferramenta dará ao Afiliado uma dimensão dessa audiência, dando uma ideia da dimensão do mercado potencial nessa rede social.

Caso o Afiliado esteja interessado em divulgar produtos ou serviços para o mercado empresarial (B2B), o LinkedIn tem uma ferramenta semelhante à do Facebook, onde poderá segmentar a audiência com base na sua localização e função profissional, entre outros dados.

Conteúdo

Identificado o nicho / micro-nicho em que vai atuar, assim como o(s) produto(s) que vai divulgar, o Afiliado está pronto para produzir o conteúdo necessário para gerar as tão esperadas vendas.

Existem diversos tipos de conteúdo diferentes, com as suas vantagens e desvantagens. Tal como nos nichos, não existe o conteúdo perfeito, porém, existe sim conteúdos que se ajustam mais ao tipo de Afiliado e Nicho. Se o Afiliado não se sente à vontade para estar em frente a uma câmera, então talvez um testemunho em formato de vídeo, não sejam o conteúdo ideal para ele...

Para entender melhor esta questão do conteúdo, é importante saber distinguir entre **Tipo de Conteúdo** e **Formato de Conteúdo**, isto porque o mesmo Tipo de Conteúdo, pode ser produzido em vários Formatos diferentes, dependendo dos canais que o Afiliado utiliza para divulgar os seus produtos.

Tipos de Conteúdo

Ao longo dos anos, os Afiliados têm tirado partido de uma grande variedade de Tipos de Conteúdo, porém, podemos destacar aqueles que mais resultado têm trazido:

- Comparativo
- Review
- Tutorial
- Curso
- Desconto
- Testemunho

Formato de Conteúdo

Independentemente do tipo de conteúdo que o Afiliado escolheu, este pode ser produzido em vários formatos diferentes. Aliás, os Afiliados de Topo, sabem que cada formato tem as suas vantagens, por isso, acabam por produzir o mesmo conteúdo em vários formatos diferentes desenvolvendo-os para os canais de distribuição mais adequados a cada um.

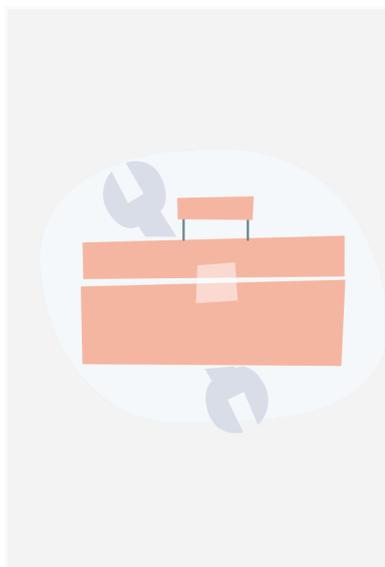
- Post de Blog
- Ebook
- Vídeo
- Desconto
- Imagem

Ferramentas de trabalho

Como qualquer outra atividade profissional, quem pretende empreender como Afiliado, vai necessitar de algumas ferramentas de trabalho.

Quem está agora a dar os seus primeiros passos neste mercado, provavelmente não tem uma capacidade de investimento para contratar as ferramentas necessárias, mas felizmente, a grande parte delas oferece as suas funcionalidade de forma gratuita, pelo menos para os primeiros tempos, em que o nível de utilização ainda é baixo. Muitas delas, para além de terem planos gratuitos (apesar de limitados), também agregam várias funcionalidades úteis para um Afiliado na mesma ferramenta, o que facilita muito o seu trabalho e evita que o Afiliado utilize um montão de ferramentas diferentes e que ainda tenha que se preocupar com a integração e implementação de todas elas.

Com essa poupança, o Afiliado pode focar o seu investimento (o pouco que tiver), naquilo que é mais importante: **gerar resultados**.



Kit gratuito para um Afiliado

- Sistema de Site/blog (Wordpress)
- Análise de Tráfego e Keywords (Google Analytics, Google Trends e Google Keyword Planner)
- Páginas e Perfis Sociais (Facebook, LinkedIn, Instagram, Twitter)
- Automação de redes sociais (IFTTT)
- Captura de Leads, Autoresponder e Webpush (E-goi)
- Medição de cliques (Bitly)

Este kit de plataformas e ferramentas essenciais para um Afiliado constituem a base de trabalho para a sua jornada, no entanto, não é o facto de um Afiliado possuir e dominar todas estas ferramentas, que os resultados vão começar a surgir como por magia.

A maioria dos programas de Afiliação obrigam a que você tenha a capacidade de gerar tráfego através de um link de Afiliado personalizado para você e por isso, independentemente da ferramenta que você usa, o importante é não só conseguir gerar esse tráfego, como conseguir que esse tráfego seja de qualidade para que converta em vendas.

Distribuição de conteúdo e Geração de Tráfego

Com o conteúdo produzido, é hora de começar a colocá-lo à frente das pessoas do micro-nicho que definiu.

Por esta altura, você já deverá saber onde se encontram essas pessoas, quais os seus interesses e portanto, agora é começar a partilhar esse conteúdo, seja através de métodos orgânicos ou impulsionando-o com anúncios nas redes sociais e motores de busca.

Tráfego Orgânico Vs Pago

Tal como mencionámos acima, quem pretende dar os seus primeiros passos no Marketing de Afiliados, provavelmente não terá a disponibilidade de investir em anúncios pagos de forma a gerar os primeiros resultados.

Contudo, mesmo que seja esse o seu caso, é muito importante ter conhecimento do que é possível fazer, até porque tenho a certeza de que quando tiver a capacidade para investir, irá com certeza preferir fazê-lo.

Antes de avançar, é importante que perceba três coisas muito simples:

1- Gastar dinheiro em anúncios não é uma despesa, mas sim um investimento! O dinheiro investido trará sempre retorno e se os anúncios forem bem trabalhados, pode trazer um bom lucro para o Afiliado. Mais à frente iremos abordar este tópico com mais detalhe.

2- Trabalhar apenas tráfego Orgânico, exige do Afiliado um investimento enorme de tempo e esforço, demorando muito mais para começar a gerar algum tipo de resultado. Tudo na vida tem um custo, mesmo que não seja monetário....

3- Como em qualquer outra atividade na vida, existem 3 coisas que todos desejam:

1. Ser rápido
2. Ser fácil
3. Ser económico

O problema é que apenas pode escolher 2 delas! Se quiser resultados rapidamente e com facilidade, nunca o irá conseguir de forma económica. Por outro lado, se não quiser investir tempo nem dinheiro, terá que ter a consciência de que nunca será fácil.

Vamos então ver o que distingue os tráfego orgânico do tráfego pago e de que forma pode alcançar cada um deles.

Tráfego Orgânico

Este é o tipo de tráfego mais valioso e mais desejado por um Afiliado. O tráfego orgânico, é o conjunto de todas as visitas ao seu site (ou ao site do produto que o Afiliado promove), em que o Afiliado não teve de pagar diretamente para as obter.

Por ser um tráfego sem custo direto, qualquer venda que resulte dessas visitas, terá 100% de lucro para o Afiliado. Daí, ser o tipo de tráfego que mais atrai os empreendedores digitais.

Apesar de ser o mais desejado, é também o mais difícil de obter.

Conseguir visitas no site ou seguidores nas redes sociais de forma orgânica, requer um investimento muito grande de tempo, dedicação. Em alguns casos, pode até necessitar de muito conhecimento técnico ou de algum investimento monetário (no caso do SEO), principalmente se estiver a trabalhar em um nicho ou micro-nicho com grande concorrência...

SEO

A Otimização para Motores de Busca (em inglês SEO), é a “arte” de otimizar o seu site para aparecer, na melhor posição possível, quando alguém pesquisa uma determinada palavra ou expressão (keyword) em um motor de busca (geralmente no google).

Conseguir alcançar uma boa posição no Google para a Keyword certa, é ouro para quem trabalha com Marketing de Afiliado, porém, é uma das coisas mais difíceis de atingir. A posição que o seu site conquista no Google, depende de muitos fatores, como a velocidade de carregamento do site, tempo de permanência na página, conteúdo otimizado, antiguidade da página/site, concorrência para a mesma keyword, e muitos outros...

Isto, é algo bem difícil de conseguir, principalmente se estiver a tentar uma boa posição para uma keyword que tenha uma grande quantidade de pesquisas. Contudo, se o conseguir alcançar, verá uma boa quantidade de visitas ao seu site, completamente gratuitas e de grande qualidade, pois quem chega ao seu site, está à procura de uma solução para um problema específico e o que você oferece, é essa mesma solução.

Para além de ser o mais difícil, este é também o tráfego que mais tempo demora a ser conquistado...

Redes Sociais

Seja qual for o nicho ou micro-nicho que você trabalhe, uma coisa é garantida: Quem vai procurar e eventualmente comprar o que você está a divulgar, são pessoas! E onde estão as pessoas? Nas redes sociais!

Quem trabalha com Marketing de Afiliados necessitará obrigatoriamente de ter uma presença nas redes sociais, seja para compartilhar os seus conteúdos, crescer a sua base de seguidores ou até mesmo fazer anúncios pagos (sobre os quais falaremos mais à frente).

Este é o topo (e por vezes também o meio e fundo) do funil de vendas de qualquer empresa ou Afiliado. É através das suas redes sociais que a grande maioria das pessoas o vai conhecer e acompanhar o seu trabalho. É o local perfeito para compartilhar o seu conteúdo mais educativo e interessante, pois quem está nas redes sociais, está com uma disponibilidade maior para consumir precisamente este tipo de conteúdos.

Se o site/produto que o Afiliado está a divulgar, tiver um blog que aceite o link de Afiliado (permite que os afiliados gerem tráfego para o blog da empresa), esta é a melhor oportunidade para compartilhar os artigos do blog da empresa, com o código de Afiliado.

Contudo, tal como falámos antes, não é fácil crescer a audiência de uma Fanpage de forma totalmente gratuita. Irá necessitar investir muito tempo e esforço para o conseguir. Faça parcerias com outras fanpages para que compartilhem os seus conteúdos. Poderá conseguir os seus primeiros seguidores dessa forma.

Se o produto que o Afiliado divulga, for direcionado para o consumidor final (B2C), as melhores redes sociais, continuam a ser o Facebook e Instagram, porém, se o produto é direcionado para empresas, talvez a melhor rede social seja mesmo o LinkedIn. Apesar desta distinção, nunca se esqueça que mesmo as empresas são geridas por pessoas e essas pessoas também estão no Facebook e Instagram... Por isso, não deixe de trabalhar TODAS as redes sociais!

Grupos

Outra forma de conseguir os primeiros resultados sem necessidade de investir dinheiro, é participar em grupos de discussão. Sejam grupos no Whatsapp, Facebook, LinkedIn, forums ou outros, geralmente estes estão divididos em temas específicos, portanto, você pode procurar os que estão diretamente relacionados com o seu nicho.

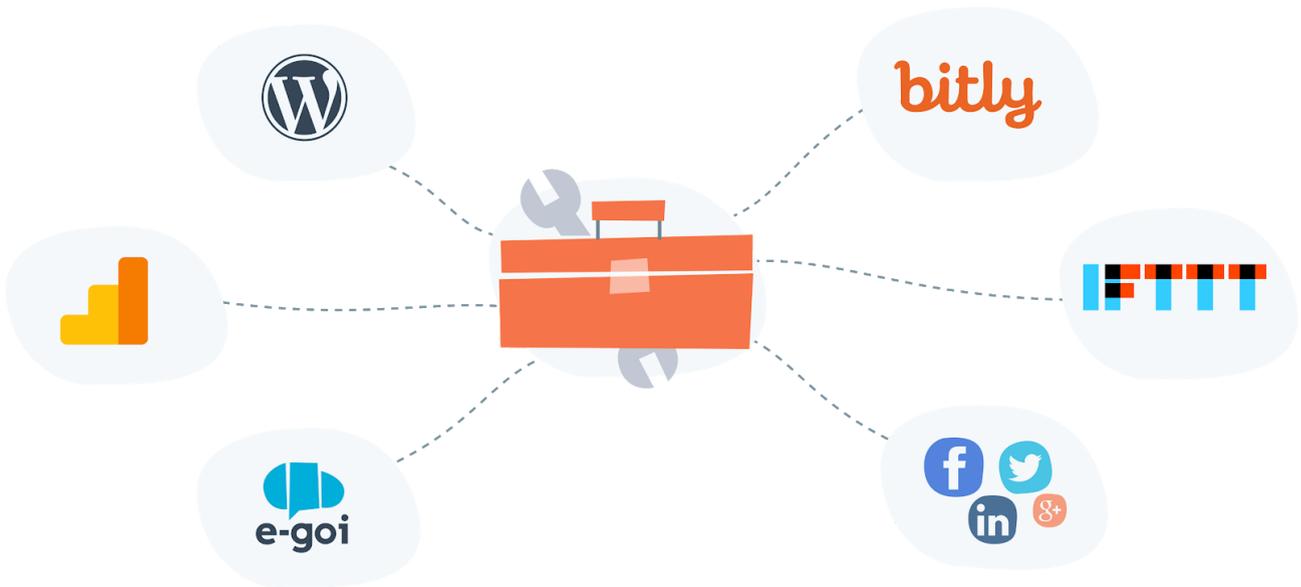
Apesar de este ser um bom método para encontrar pessoas com potencial interesse nos produtos ou serviços que o Afiliado está divulgando, isso não significa que o Afiliado deve entrar nos grupos e começar a disparar os seus links de Afiliado. Isso terá apenas um resultado: a expulsão do grupo!

Trabalhar Marketing de Grupos, significa entregar conteúdo educativo e relevante para os membros, participar ativamente nas discussões e ajudar todos os participantes nas dúvidas e problemas que vão colocando. Esta técnica é na verdade, um trabalho para criar a sua própria autoridade no tema do grupo e depois sim, mais tarde, e sempre que for relevante, falar sobre os seus produtos.

Mais tarde, após ganhar esse estatuto de especialista, pode criar o seu próprio grupo nas redes sociais. Esta é uma ótima forma de manter o contato com a sua audiência,

principalmente neste momento em que o alcance orgânico das fanpages está em queda. Ser o Administrador de um grupo, também lhe permitirá controlar aquilo que é discutido, mantendo uma qualidade de conteúdo elevada.

Este método, tal como todos os outros métodos orgânicos, apesar de ser extremamente económico, necessita de muito tempo e dedicação para começar a gerar algum resultado.



Tráfego Pago

Esta é uma solução para quem procura resultados imediatos, sendo que pode ser trabalhado em paralelo com as técnicas de tráfego orgânico que falámos anteriormente.

Se o Afiliado tiver disponível um orçamento para investir em compra de tráfego e se não tiver paciência nem tempo para esperar que os resultados orgânicos comecem a dar frutos, tem sempre a opção de realizar anúncios para gerar visitas ao site do produto que está a divulgar, ou para o artigo do seu blog, onde convencerá os seus visitantes a comprar o dito produto.

Uma outra vantagem deste tipo de tráfego, é que o Afiliado não necessita obrigatoriamente de desenvolver e manter um site/blog próprio, podendo limitar-se a gerar tráfego para o site do produtor, através do seu link de Afiliado.

Caso opte por trabalhar exclusivamente com este método e quiser também fazer anúncios em redes sociais (Facebook, por exemplo) o Afiliado irá sempre necessitar de criar uma fanpage para fazer os anúncios, no entanto, o número de seguidores da página já não é tão fundamental.

Anúncios Google

Adwords

Começamos pelo mais importante de todos. Os anúncios do Google Adwords, são os que mais conversões trazem a qualquer Afiliado, isto porque, são apresentados com base em pesquisas no maior motor de busca do mundo.

Estes anúncios são particularmente interessantes porque são apresentados exatamente a quem procura uma determinada solução para um problema específico.

Se o Afiliado vende sapatos para homem e existe uma pessoa que procura precisamente sapatos para homem, então, esta é uma oportunidade de ouro para o Afiliado!

Essa é a beleza dos anúncios do Adwords. Eles aparecem à frente da pessoa certa, no momento certo.

O melhor destes anúncios, é que o Afiliado só paga pelos cliques que o seu anúncio recebe, ou seja, o afiliado tem a garantia de que só paga pelos leads que efetivamente veem os produtos que está a divulgar.

Em termos de funcionamento, é muito simples e em formato semelhante ao de leilão. O Afiliado cria o seu anúncio (ou vários anúncios diferentes), definindo o texto que pretende apresentar e o link da página do produto (com o seu código de afiliado). Depois, basta definir qual o máximo que está disposto a pagar por cada clique e qual o orçamento máximo que pretende gastar. É portanto, um sistema muito intuitivo e com muito controle por parte do Afiliado.

Apesar de este ser o tipo de anúncio com maior taxa de conversão, existem alguns problemas que devem ser tidos em consideração:

- Concorrência alta;
- Limitado ao número de pesquisas que são feitas;
- Muitos programas não permitem que os seus Afiliados façam este tipo de anúncio;

Por ser um dos tipos de anúncio mais utilizado, existem inúmeros materiais gratuitos na internet, para que qualquer pessoa consiga aprender a utilizar a plataforma.

Display

Para além de anúncios nos resultados das buscas, a Google fornece um segundo tipo de anúncio: Anúncios Display.

Ao contrário do Adwords, estes anúncios não aparecem em forma de texto a quem pesquisa por alguma keyword, mas sim em forma de banner, para quem entra em algum site que tenha esse tipo de anúncio da Google (Adsense).

Apesar de ser um tipo de anúncio bastante útil, principalmente para quem faz anúncios de retargeting (a explicação sobre estes anúncios não será abordada neste ebook), não tem o nível de relevância que os anúncios do Adwords têm.

Este é um tipo de anúncio, que para gerar bons resultados, tem de ser utilizado de forma mais avançada, por Afiliados já com uma larga experiência no mercado.

Anúncios Redes Sociais

Tal como já falei anteriormente, se você pretende gerar vendas, tem que estar presente onde as pessoas estão: nas redes sociais!

Para não tornar este capítulo demasiado longo, vamos focar apenas nas maiores redes para B2C e B2B.

Facebook/Instagram/Messenger (Facebook Ads)

O universo Facebook, que inclui não só o próprio Facebook como o Instagram e Messenger (também detém o Whatsapp, mas para já, ainda não é possível fazer anúncios nessa rede...), permite a qualquer Afiliado anunciar para quase qualquer tipo de pessoa.

Estas redes em conjunto, detém uma enorme porcentagem de usuários de redes sociais e permite segmentar os seus anúncios baseado numa infinidade de critérios, não só demográficos, como também geográficos e baseado nos interesses dos usuários.

Este é o cenário ideal para qualquer Afiliado, independentemente do produto/serviço que promove.

Tal como o Google, o Facebook fornece um painel de gestão de anúncios bem intuitivo e completo, não só para criar, como também para gerir os seus anúncios. O formato do próprio anúncio, é também muito flexível, podendo ser de vídeo, imagem, entre outros. A plataforma ajuda ainda a criar os anúncios baseados nos objetivos que o Afiliado pretende atingir.

Também como no caso do Adwords, por ser um tipo de anúncio bastante popular, existe um montão de materiais educativos gratuitos que o Afiliado pode recorrer para aprender como dar os seus primeiros passos.

Estas redes sociais, são perfeitas não só para quem divulga produtos direcionados para o consumidor final (B2C), mas também para ferramentas profissionais (B2B), isto porque tal como falámos antes, as empresas são formadas por pessoas e essas pessoas estão nestas redes sociais.

LinkedIn

O facto do LinkedIn ser a maior rede social para profissionais, torna-a extremamente útil para quem pretende anunciar produtos/serviços direcionados para empresas.

O LinkedIn também possui uma ferramenta de criação e gestão de anúncios, sendo que devido ao seu perfil profissional/empresarial, o custo dos anúncios é mais elevado do que no Facebook, porém, para quem tem o seu nicho no mundo empresarial, este é o local perfeito para promover o seu produto.

Tal como no Facebook, os anúncios podem ter vários formatos, sendo que pode também anunciar também através do envio de mensagens privadas...

Anúncios Nativos (Native Ads)

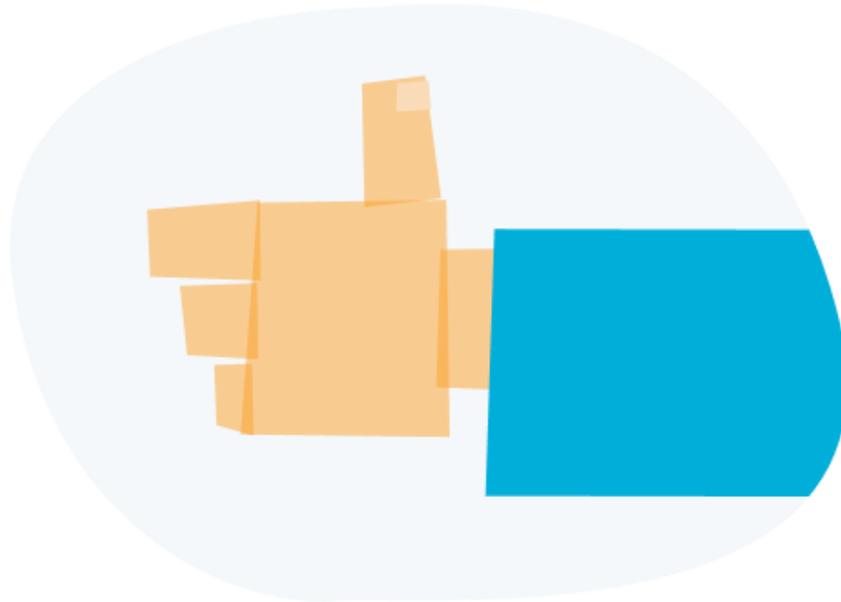
Ao contrário dos anúncios anteriormente mencionados, que já são conhecidos há muito tempo, os Native Ads são uma solução mais recente e são ideais para quem pretende divulgar conteúdos de blog (do próprio afiliado ou do produtor, caso permita).

Para quem não conhece, os Native Ads, são uma espécie de “artigos sugeridos” que aparecem geralmente em sites de notícias ou grandes portais de conteúdos, a meio ou no final de cada artigo. Se o Afiliado tiver algum conteúdo no seu blog que pretenda divulgar, pode fazê-lo através deste tipo de plataforma (há várias no mercado). Isto irá gerar tráfego nos artigos que está a divulgar, bastando depois que esse seu artigo consiga convencer os visitantes a converter-se em clientes dos produtos/serviços que está a divulgar.

Se a empresa/produto/serviço que você está a divulgar permitir a utilização do seu link de Afiliado para os posts do blog deles (como no caso do E-goi), você poderá tirar partido deste tipo de anúncio, gerando tráfego para esses artigos do blog deles.

O problema, está na limitada capacidade de segmentação. Pode selecionar a categoria mais apropriada para o seu conteúdo (tecnologia, saúde, etc...), excluir o seu conteúdo de alguns portais e pouco mais... O tráfego gerado por este tipo de anúncio, nunca será tão qualificado como nos restante tipos de publicidade.

O preço, também não é muito convidativo e por isso, pode acabar por gastar uma grande quantidade de dinheiro, por bastante tráfego, mas sem que isso resulte naquilo que é o mais importante: vendas!



Conclusão

Agora sim, está pronto a iniciar a sua jornada de Empreendedorismo Digital!

Se chegou até aqui, já deve ter uma ideia geral de tudo aquilo que é necessário saber para se tornar um Afiliado e caminhar em direção ao sucesso.

Apesar de termos abordado os vários tópicos que envolvem o Marketing de Afiliados, é fundamental que consiga aprofundar o seu conhecimento em cada um dos temas que foram abordados e começar a pôr em prática tudo o que aprendeu.

Fique atento ao seu email, pois este e muitos outros materiais deste tipo já se encontram a caminho!

Pronto para o Sucesso?

Então junte-se aos milhares de Empreendedores Digitais do Programa de Afiliados E-goi!

[**CONHECER PROGRAMA »**](#)