

MARKETING DE AFILIADOS

Tudo sobre Marketing de Afiliados

Tudo sobre Marketing de Afiliados

Introdução	2
Marketing de Afiliados	3
O que é?	4
História	4
Como funciona?	5
Onde encontrar um Programa de Afiliados?	6
Vantagens de trabalhar com marketing de afiliados?	8
Desvantagens de trabalhar com marketing de afiliados	10
Formas de comissão em marketing de afiliados	12
Dúvidas frequentes em marketing de afiliados	14
Conclusão!	16

Introdução

Seja Bem-vindo!

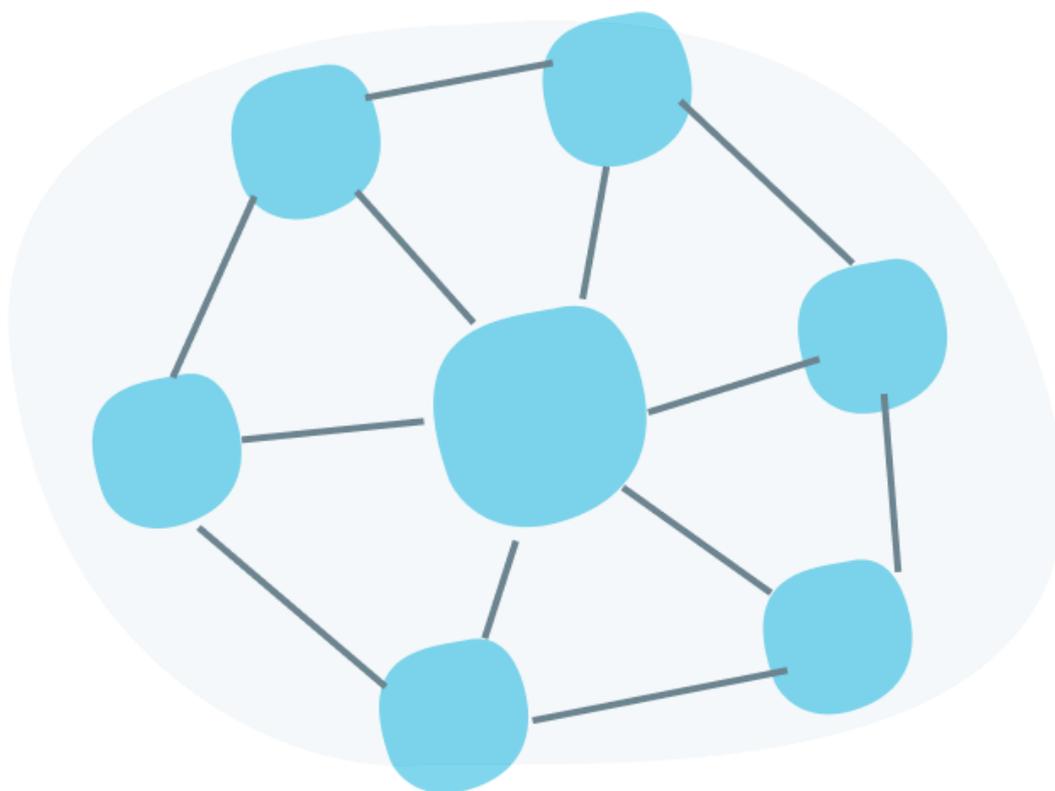
Este é o primeiro de uma série de materiais gratuitos, fornecidos pela plataforma de Automação de Marketing E-goi e que servirão para o ajudar a entender e dar os primeiros passos no mundo do Marketing de Afiliados.

No final desta série de Ebooks, você terá todos os conhecimentos necessários para poder iniciar a sua jornada em qualquer programa de Afiliados do mercado, assim como começar a gerar aquilo que mais procura: as primeiras comissões!

Este primeiro Ebook irá servir para lhe dar a conhecer os conceitos base, as regras e o funcionamento do mercado de Marketing de Afiliados. Serão noções bem simples e práticas, para que qualquer pessoa consiga entender em que consiste esta forma de empreendedorismo digital.

Se por alguma razão tiver dificuldades em alguma parte destes conteúdos, ou se simplesmente pretender apoio em algum dos tópicos, entre em contato com o suporte do E-goi e terá toda a ajuda que necessita.

Bom estudo e bom trabalho!



Marketing de Afiliados

O que é?

O Marketing de Afiliados é hoje uma das mais populares formas para ganhar dinheiro na Internet.

De uma forma muito resumida, trabalhar online como Afiliado, é muito simples. A única coisa que um Afiliado tem de fazer, é gerar visitas para o site da empresa que vende o produto ou serviço em questão. Sempre que um desses visitantes comprar o produto ou serviço, o afiliado recebe uma % da venda, como recompensa.

Claro que, gerar tráfego (visitas) para um determinado site ou página de produto, não é assim tão simples como pode parecer e portanto, as dificuldades que um Afiliado Iniciante pode encontrar, acabam por desmotivar muito, porém, a ideia de poder ganhar dinheiro online a partir do conforto da sua própria casa, é um sonho demasiado aliciente para quem procura uma renda extra na sua vida e isso, é o que torna o Marketing de Afiliados tão desejado.

Atualmente, o mercado do Marketing de Afiliação já se encontra bastante maduro e por isso, já existem várias opções para quem pretende prosseguir este sonho de se tornar um Afiliado Profissional. Por essa mesma razão, pode ser um pouco confuso para quem está agora a dar os seus primeiros passos nesta área.

Sabendo isso, iremos abordar neste ebook tudo (ou quase tudo) aquilo que é necessário saber sobre o Marketing de Afiliados.

História

Apesar de ser atualmente um dos mais excitantes segmentos do mercado online, ganhar uma comissão sobre as vendas que se consegue gerar é uma prática bem mais antiga do que a própria Internet.

Há muitos anos que o mercado Offline (fora da internet) já utiliza este sistema para gerar mais vendas, seja através de revendedores, como através dos seus próprios clientes. Quantas vezes já lhe ofereceram um desconto por cada amigo que conseguisse indicar? Isto não é nada mais do que um programa de Afiliação Offline, mas em vez de uma comissão em dinheiro, oferecem-lhe um desconto equivalente.

Apesar de sempre ter existido este tipo de prática, o termo Marketing de Afiliados só foi realmente popularizado com a sua entrada no mundo digital.

Contudo, existe uma grande polémica em torno de quando e quem implementou pela primeira vez, este tipo de estratégia no universo online, mas apesar da verdadeira origem não ser consensual, ninguém pode negar que o primeiro caso de grande sucesso tenha sido sem dúvida, o programa de Afiliados da Amazon, fundado em 1996. O grande retalhista foi sem

sombra de dúvidas um dos maiores impulsionadores da divulgação do Marketing de Afiliados, tornando-o hoje, numa das mais rentáveis estratégias de Marketing Digital, não só para as empresas que os implementam como para as milhões de pessoas que, por todo o mundo, obtém os seus rendimentos indicando os produtos dessas empresas.

Como funciona?

O Marketing de Afiliados tem tido muito sucesso por todo o mundo por várias razões, mas principalmente devido ao facto de qualquer pessoa poder montar todo um negócio, sem nunca precisar de desenvolver qualquer produto.

Tornar-se afiliado de uma empresa ou produto, é extremamente simples, bastando normalmente, efectuar um registo online e, dependendo dos recursos que essa empresa lhe fornece, pode começar imediatamente a divulgação dos produtos ou serviços que esta vende.

A forma como a divulgação é feita, pode variar muito, mas geralmente, é atribuído ao Afiliado um link personalizado, que deverá ser usado para rastrear todas as visitas que este gera.

Por outras palavras, todas as visitas ao site da empresa/produto, através do link do Afiliado X, irão ficar associadas ao Afiliado X, pagando-lhe automaticamente uma comissão se essas visitas acabarem em vendas (ou outras ações, como iremos ver mais à frente).

Se por um lado, o Afiliado não precisa de se preocupar com a logística da produção, venda e entrega do produto/serviço que está a divulgar, por outro, é o único responsável por gerar as suas próprias visitas ao site da empresa.



Onde encontrar um Programa de Afiliados?

Existem 2 tipos de Programa de Afiliados, que devido às suas características, trazem algumas vantagens e outras desvantagens.

In-House

Este tipo de programa, é desenvolvido e gerido diretamente pela empresa que produz o(s) produto(s) que vão ser divulgados.

Geralmente, uma empresa quando pretende iniciar o seu próprio Programa de Afiliação, desenvolve ou compra um software para realizar o tracking dos Afiliados, assim como para a gestão das comissões e Afiliados do seu programa. A empresa, estabelece também as regras do programa e assume a responsabilidade de comunicação e relacionamento com os seus Afiliados.

Dependendo da sua dimensão e do investimento feito no seu programa de Afiliados, a empresa busca novos e melhores Afiliados, assim como lhes presta o auxílio necessário para que estes consigam realizar as suas vendas. Apesar disto, existem muitas empresas que não prestam este suporte, deixando os seus Afiliados entregues a si próprios, o que pode dificultar um pouco o processo de um Afiliado iniciante.

Após a implementação, as inscrições e acessos a estes programas são disponibilizados no próprio site da empresa, bastando procurar bem (geralmente no rodapé do site).

A vantagem de aderir a um programa deste tipo, gerido pelo próprio produtor, é que o Afiliado estará a lidar diretamente e em exclusividade com o produtor do serviço/produto que divulga. Existir esta relação de proximidade é fundamental para que o Afiliado conheça e domine a melhor estratégia de divulgação. Ninguém melhor do que o produtor para auxiliar um Afiliado.

Neste tipo de programa, a opinião do Afiliado é também levada mais em consideração pelo produtor e acaba-se por criar uma relação de grande proximidade e confiança. Qualquer problema que possa surgir nesse programa, é também tratada diretamente entre ambas as partes, o que resulta numa resolução mais fácil e atempada.

Uma vantagem também muito importante é o facto de muitos destes programas serem geridos por grandes empresas, com muitos anos de mercado e infraestrutura sólida de apoio ao cliente, o que não só evita a insatisfação do cliente, como também uma maior retenção. Estes programas são particularmente interessantes para o Afiliado, quando pagam comissões recorrentes, como por exemplo, os serviços de subscrição. Neste tipo de programas, o Afiliado consegue várias comissões com uma só venda, o que torna o programa mais rentável do que outros.

Marketplace

Como alternativa, em vez de se afiliar a um produto/empresa específica, o Afiliado pode-se inscrever em um Marketplace que agregue vários produtos em um só local.

Neste tipo de programa, o Afiliado tem vários produtos à sua disposição para divulgar, sendo que o sistema tecnológico não pertence a nenhum desses produtores ou empresas, mas sim ao próprio Marketplace.

O maior problema com estes Mercados, é a variedade de produtos que estão disponíveis para serem divulgados. Apesar da quantidade ser grande, todos eles (ou praticamente todos) são infoprodutos... o que limita bastante a diversidade de produtos que um afiliado deveria divulgar.

Outro grande problema, é a credibilidade de muitos desses produtores. Como estes mercados são extremamente abertos (qualquer pessoa pode desenvolver um infoproduto e colocar à venda no Marketplace), muitos produtores não têm a capacidade para prestar um bom serviço pós-venda, o que origina muitas reclamações e pedidos de devolução do dinheiro pago. Isso resulta sempre numa grande quantidade de devoluções de comissões e acima de tudo, uma queda na confiança da audiência junto do próprio Afiliado, que foi quem recomendou o produto.

Geralmente, todos (ou quase todos) os produtos disponíveis nestes Marketplaces, são produtos de venda única, rendendo ao Afiliado apenas uma comissão por cada venda, ao invés de comissões recorrentes.

Marketplace + In-House

Uma das melhores práticas no Marketing de Afiliados é a diversidade de produtos/serviços que um Afiliado deve divulgar. Nunca colocar os ovos todos no mesmo cesto, é uma máxima que se aplica na perfeição ao trabalho de um Afiliado.

Contudo, existe um risco do Afiliado dispersar a sua atenção por vários produtos, o que vai reduzir a sua capacidade de gerar resultados, principalmente se se tratar de um Afiliado iniciante.

Escolha poucos produtos, para o mesmo nicho (mais tarde iremos falar sobre nichos) e foque-se em gerar vendas com esses produtos. Não cometa este erro de principiante e resista à tentação de divulgar demasiados produtos. Comece por programas In-House e mais tarde, quando tiver já a sua estratégia montada, faça um mix entre os dois tipos de programa.

Vantagens

de trabalhar com marketing de afiliados?

Baixo custo

Normalmente, a maioria dos programas de afiliados são gratuitos, dando-lhe a possibilidade de começar sem qualquer investimento. Mesmo que mais tarde decida investir em alguma ferramenta, só o fará se realmente o pretender.

Não necessita criar produtos

Como já foi mencionado anteriormente, o afiliado apenas tem de pegar em algo que já foi criado por outra pessoa ou empresa e divulgar, adquirindo mais tarde uma comissão por cada venda.

Não necessita graduação académica

Qualquer pessoa pode ser um afiliado, não sendo necessária nenhuma especialização. Claro que ao longo do caminho, o Afiliado vai acabar por precisar de pesquisar e aprender sobre vários assuntos. Quem já tiver esses conhecimentos, acaba por ter vantagem.

Não lida com os clientes

A função do Afiliado é apenas divulgar o produto, o resto é com o responsável do produto. Toda a gestão da satisfação do cliente, apoio técnico, atendimento, etc, fica a cargo da empresa que o comercializa.

Sem horário fixo

Uma das maiores vantagens de trabalhar como Afiliado, é que a internet não tem horário de funcionamento, estando disponível 24h por dia, dando ao Afiliado uma liberdade enorme de gerir o seu próprio horário de trabalho.

Sem chefe

Trabalhar como Afiliado, é ser um verdadeiro empreendedor. O Afiliado é o seu próprio chefe, não tendo que prestar satisfações a ninguém, para além de ele próprio. Esta vantagem, pode também ser um ponto negativo, pois exige um grande grau de disciplina e compromisso pessoal.

Muitas opções de Programas

Existem programas de Afiliados para todos os gostos. Desde programas para vender produtos para o consumidor final (B2C), produtos para empresas (B2B), de compra única, de compra recorrente, de assinatura mensal, etc... Programas em que você lida diretamente com a empresa que vende o produto e programas mediados por um mercado de ofertas (Marketplace). Existem ainda programas com diferentes formatos de comissões (como iremos ver mais à frente).

Informação disponível gratuitamente

Apesar do trabalho como Afiliado ser extremamente acessível a qualquer pessoa, independentemente do seu nível de conhecimento, irá ser sempre necessário aprender várias coisas ao longo do percurso, para que os resultados sejam os melhores. A boa notícia, é que a internet está repleta de informação muito útil para os Afiliados, completamente grátis, sejam Ebooks como este, tutoriais no Youtube, etc...

Desvantagens

de trabalhar com marketing de afiliados

Requer alguma paciência

Muitos julgam que trabalhar como Afiliado é sinônimo de ganhar dinheiro instantaneamente, mas a realidade não é bem assim. Ser Afiliado profissional, requer uma boa dose de trabalho, dedicação e tempo. Nada acontece da noite para o dia, principalmente para quem não tem dinheiro para investir em anúncios pagos (que esses sim, podem trazer retorno mais imediato). O início pode ser desmotivante, mas se o Afiliado mantiver os olhos no objetivo e tiver persistência, pode ver o seu esforço a ser recompensado em larga escala.

Requer que seja convincente

Seja de forma orgânica, ou através de anúncios pagos, você terá que convencer pessoas a visitar o site do produto/empresa, através de um link específico (o link de Afiliado que lhe será atribuído pela empresa). Isso, muitas vezes não é assim tão fácil e requer que você aprenda técnicas para o conseguir. Muitas dessas técnicas são muito simples, mas outras, podem demorar algum tempo até dominar. Ao longo de todo o processo, você deverá medir o que resulta melhor para cada produto que divulga.

Saber fazer anúncios

Mesmo que no início, você não tenha intenções de investir em anúncios pagos, mais tarde irá perceber que estes anúncios lhe conseguem trazer um maior resultado com muito menos esforço, por isso, convém que vá aprendendo desde o início a trabalhar com este tipo de publicidade, seja com anúncios Google ou em redes sociais.

Saber montar um blog e/ou fanpage

Se não pretender focar o seu trabalho em anúncios pagos, vai ter que recorrer a métodos mais orgânicos para gerar tráfego e convencer a sua audiência a comprar os produtos que está a divulgar. Isso irá obrigá-lo a produzir conteúdo, publicá-lo num blog e compartilhá-lo nas redes sociais. Terá que aprender como colocar um blog no ar (utilizando o Wordpress por exemplo) e a gerir a sua comunidade de seguidores nas redes sociais, seja com uma fanpage ou através de grupos. Felizmente, existem muitos tutoriais gratuitos na Internet.

Requer a utilização de algumas ferramentas

Para conseguir gerar, medir e otimizar os seus resultados, os Afiliados precisam geralmente de algumas ferramentas para os auxiliar nesse trabalho. Apesar de muitas serem pagas, tem

um montão delas que oferece uma utilização gratuita (mas mais limitada), que será suficiente para quem está a começar.

Menos tempo livre

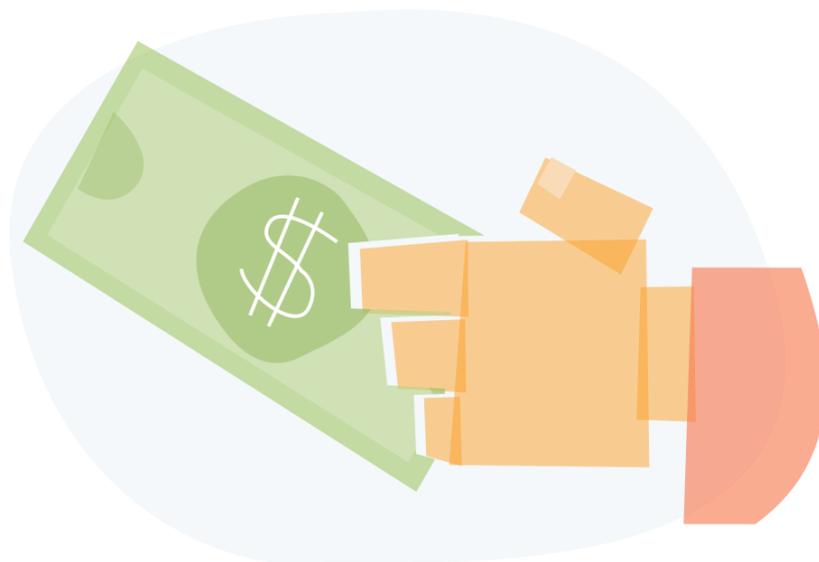
Quem está a iniciar a sua jornada como Afiliado, provavelmente está a fazê-lo nas suas horas vagas, após sair do seu emprego a full-time. Isso faz com que fiquem sem tempo nenhum para o tão apetecível lazer. Este é um sacrifício necessário, mas que a longo prazo, quando tiver toda a sua máquina de vendas montada e automatizada, irá certamente compensar.

Necessita de equipamento informático

Quem pretende trabalhar online, necessita inevitavelmente de possuir o material necessário às tarefas que terá de executar. Para isso, ter um computador, um smartphone e uma ligação à internet, acabam por ser requisitos obrigatórios. A boa notícia, é que não precisam de ser topo de gama, pois não irá fazer tarefas muito pesadas a nível de gráficos ou processamento.

Espírito analítico

Esta é uma das características comuns a todos os Afiliados de grande Sucesso. Muitas vezes, a diferença entre desistir e alcançar os objetivos desejados, está na análise do problema e otimização da solução. Para isso, é necessário que um Afiliado tenha capacidade de analisar o que está a correr bem e o que está a correr mal, otimizar e voltar a analisar. É um trabalho sem fim, mas que distingue quem realmente se destaca.



Formas de comissão no marketing de afiliados

Os programas de Marketing de Afiliados já existem há muito tempo e têm como objetivo fazer com que outra pessoa trabalhe em conjunto consigo em busca dos mesmos objetivos, sendo recompensada em forma de uma comissão por cada objetivo alcançado.

Essa comissão, é definida por si consoante o seu objetivo. Por outro lado, o afiliado pode usar diferentes estratégias de divulgação de acordo com aquilo que pretende, isto é, caso pretenda gerar ações ou conversões, deverá escolher os modelos de comissão que mais se adequam a isso.

Existem vários modelos de comissão diferentes:

CPC (Custo por Clique)

Este método consiste em remunerar o afiliado por cada clique que for gerado por um visitante no seu site. Após o visitante clicar no seu anúncio, que pode ser um banner publicitário, link de texto ou email marketing, será encaminhado para a página da empresa e o Afiliado atinge o seu objetivo.

Este custo costuma ser baixo por cada clique. Sendo esta comissão tão pequena, é necessário que o Afiliado tenha uma enorme capacidade de gerar muitos cliques.

Em contrapartida, o afiliado será sempre remunerado mesmo que não haja posteriormente, a conversão em venda, dependendo apenas dos cliques gerados pelos visitantes.

CPM (Custo por mil impressões)

O Custo por Mil Impressões é utilizado por empresas que pretendem divulgar um novo produto, serviço ou marca em banners publicitários e vídeos.

Por outras palavras, cada vez que um usuário acessa o site ou blog do Afiliado, gera uma nova visualização e conseqüentemente, uma impressão no seu banner ou vídeo, independentemente dele clicar ou não no link do banner.

Dá-se o nome de impressões porque o usuário ao entrar no seu site/ blog pode até nem ver o banner ou vídeo, no entanto conta sempre como uma impressão.

Quando alcançar as mil impressões será remunerado num valor fixo que é acordado anteriormente com a empresa.

CPA (Custo por ação)

Com este método, o afiliado apenas recebe a sua comissão quando um usuário clica num banner publicitário ou num link e realiza uma ação específica dentro do site da empresa, como por exemplo: preenchimento de um formulário, uma compra ou uma subscrição. É um método muito utilizado pelas empresas que procuram qualificar bem os seus leads, em vez de pagarem por todo o tráfego que os Afiliados geram.

CPV (Custo por venda)

O Custo por venda é bastante utilizado nos programas de afiliados de e-commerce. Este método consiste em pagar ao Afiliado uma comissão sobre todas as vendas que foram geradas pelos seus visitantes durante a sua sessão, vindo de um banner ou link. É um método bastante útil para a empresa porém, o afiliado apenas recebe uma comissão quando a venda for efetivamente gerada. Caso o usuário clique no link de afiliado mas não efetue nenhuma compra, o afiliado não irá receber nada.

CPL (Custo por lead)

Um Lead surge quando um usuário lhe fornecesse dados pessoais como o email, para receber mais informações relativamente a um determinado produto ou serviço no qual se encontre interessado. Por cada Lead gerado para a empresa, o Afiliado recebe um valor fixo previamente acordado.

CPI (Custo por instalação)

O Custo por instalação dá-se quando o afiliado recebe uma comissão de uma determinada empresa, após ter feito com que um usuário gerasse uma instalação. O afiliado através do seu site, com o seu link de Afiliado, gera uma visita para o site da empresa e o usuário efetua a instalação de uma app, ebook, vídeo ou aula. Após este processo o afiliado é remunerado por ter conseguido esse lead.

RVC (Revenue share ou partilha de receita)

Este modelo é uma espécie de negócio online de distribuição de lucros entre a empresa e o afiliado. Uma empresa conta com os afiliados para trazerem utilizadores pagos, no caso do E-goi, para a plataforma. Em troca, o afiliado receberá uma percentagem por todos os pagamentos que esse cliente fizer. O Revenue share ganhou bastante popularidade, pois é um sistema de remuneração de longo prazo. Neste modelo, o Afiliado sabe que se um cliente se mantiver na empresa durante muito tempo, fazendo vários pagamentos ao longo dos anos, o Afiliado recebe sempre uma percentagem sobre todos esses pagamentos. A isto se chama, comissões recorrentes.

Dúvidas frequentes

em marketing de afiliados

É possível usar programas de afiliados e anúncios do Google AdSense em simultâneo?

Claro que sim! Em paralelo à sua divulgação de produtos ou serviços como Afiliado, pode colocar banners do Google AdSense no seu site ou blog. Contudo, precisa ter atenção com alguns pormenores:

- **Use os banners com moderação**
Ninguém gosta de visitar um site repleto de publicidade.
- **Você não controla as publicidades**
Pode acontecer que os banners mostrem produtos concorrentes dos que está a divulgar como Afiliado. Se o valor que a Google paga para você for inferior à comissão que ganharia como Afiliado, você estará a perder dinheiro com os banners.

Como encontrar Programas de Afiliados?

Através da internet tudo se tornou mais fácil! Caso queira encontrar programas de afiliados basta pesquisar no motor de busca do google e irá obter várias sugestões. No entanto, caso queira uma empresa específica, pesquise no site dela. Muitas empresas têm um programa de afiliados, facilitando-lhes muito o trabalho.

Para me tornar um afiliado preciso de ter um Blog?

A maioria das pessoas acha que sim porém, é mentira. Se pretende tornar-se um afiliado mas não tem nenhum blog ou site, não precisa de se preocupar! Plataformas como o Facebook, Instagram, LinkedIn, Google Adwords, entre outras, permitem que divulgue o seu link de afiliado mesmo não tendo um blog ou um site. Apenas precisa de ter o seu próprio link de afiliado e usá-lo na sua divulgação. À medida que os usuários forem clicando serão direcionados para a empresa do anúncio e isso irá começar a gerar resultados para si.

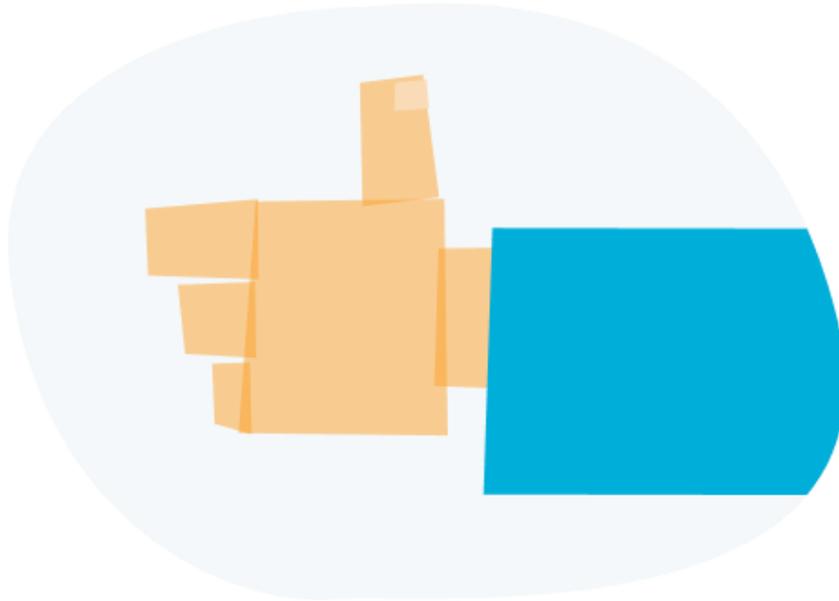
Preciso de pagar para ser um afiliado?

Não! Para ser um afiliado não precisa de pagar nada. As empresas oferecem o programa de afiliados sem cobrar nada para quem quiser começar a promover os seus produtos. No entanto, o que pode acontecer é não ser aceite por uma determinada empresa por entender que não se enquadra no perfil de afiliados que procuram.

De qualquer forma, NUNCA pague para simplesmente se tornar afiliado de um produto/serviço.

Consigo ganhar dinheiro a promover os próprios programas de afiliados?

Sim, alguns programas de Afiliados são multinível, ou seja, se você trazer mais afiliados para o programa, ganha comissões sobre as comissões deles. Só precisa de procurar programas que trabalhem também com esse modelo. O programa de afiliados E-goi é um exemplo de um programa multi-nível.



Conclusão

Muito se poderia ainda falar sobre o mundo do Marketing de Afiliados e em breve, iremos aprofundar estes temas, mas para já, estas são as primeiras noções básicas para quem se quer iniciar nesta jornada de empreendedorismo digital.

Se ficou claro para si, o que é, para que serve e como funciona o Marketing de Afiliados, não vai querer perder o nosso segundo manual, sobre tudo aquilo que um Afiliado necessita saber para dar os seus primeiros passos na sua jornada, em busca das tão esperadas vendas e comissões.

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

Quer ser um Afiliado de Sucesso?

Então não pode perder o nosso Guia para um Afiliado de Sucesso, onde explicamos tudo o que um Empreendedor precisa para se tornar num Top Afiliado!

DESCARREGAR GUIA »