MARKETING DE AFILIADOS

O GUIA DEFINITIVO

PRODUZIDO POR

OPORTUNIDADE DIGITAL

Sumário

Introdução 3
3 coisas que todos os marketeirosde afiliados precisam para sobreviver Online 5
Quais são essas três táticas? 6
As Melhores 3 formas de Impulsionar As Suas Comissões de Afiliados da Noite Para o Dia 9
1. Conheça o melhor programa e produtos para promover. 9
2. Recolha e guarde os endereços de e-mail de quem baixar os seus ebooks gratuitos. 10
3. Peça comissões acima das normais aos comerciantes. 11
Que Redes De Afiliados Procurar Para Fazer Publicidade 13
Por que participar num programa de afiliados? 14
1. Um programa que você gosta e tem interesse. 14
2. Procure um programa que é de alta qualidade. 14
3. Junte-se aqueles que oferecem produtos reais e viáveis. 14
4. O programa que esteja a atender um mercado-alvo em crescimento. 15
5. Um programa com um plano de compensação que paga uma renda residual um lucro de 50% ou mais, seria uma ótima escolha. 15
6. Esteja ciente das quotas mínimas que você deve cumprir. 15
7. Selecione um programa que tenha muitas ferramentas e recursos que podem ajudá-lo a fazer crescer o negócio no menor tempo possível. 15
8. Verifique se que o programa tem um sistema comprovado que permite que você verifique os seus contactos gerados e comissões. 15
9. O programa oferece fortes incentivos aos seus membros renovarem a sua adesão. 15
10. Esteja ciente das coisas com as quais os membros não estão satisfeitos com o programa. 16
Tantos Programas De Afiliados! Qual É Que Eu Escolho? 17
Aqui Está Como Evitar Os 3 Erros Mais Comuns De Afiliados. 21
1.Escolher O Programa De Afiliados Errado. 21
2.Juntar muitos programas de afiliados. 22
3. Não comprar o produto ou utilizar o serviço. 23
Usar Testemunhos Do Produto Para Aumentar Os Seus Resultados 24
Pareça Verdadeiro E Especialista Na Sua Área. 26
Lucros Fáceis Usando CPC No Seu Negócio de Marketing de afiliados 28
Vamos ver como o CPC funcionam. 28
Como ganhar dinheiro usando CPC no seu negócio de marketing de afiliados? 29
O que acontece se você integrar CPC no seu programa de afiliados? 30
Usar Camtasia Pode Aumentar Os Seus Cheques De Afiliados 31
Como Se Tornar Um Super Afiliado Em Nichos De Mercado 34

Introdução

Estar no negócio de marketing de afiliados não é tão difícil agora com a internet ao seu dispor.

É muito mais fácil agora, em comparação com os dias em que as pessoas tinham de fazer uso de telefones e de outros meios de informação apenas para obter as últimas atualizações sobre a forma como o programa está a correr.

Assim, com a tecnologia à mão, e assumindo que o afiliado está a trabalhar em casa, um dia na sua vida seria algo assim .

Ao acordar e após o pequeno-almoço, o computador é ligado para verificar os novos desenvolvimentos na internet. No que diz respeito ao marketeiro podem haver coisas novas para atualizar e estatísticas para acompanhar.

O site tem que ser revisto. O marketeiro sabe que um site bem projetado pode aumentar os registos de visitantes. Também pode ajudar na taxa de conversão do afiliado.

Estando isso feito, é hora de submeter o programa de afiliados a diretórios de programas de afiliados. Esses diretórios são meios para atrair pessoas a juntar-se o seu programa de afiliados. Esta é umaforma correta de promover o seu programa de afiliados.

É tempo para identificar as vendas que você está a receber a partir dos seus afiliados de forma justa e precisa. Há pedidos por telefone e e-mails para identificar.

Ver se há novos clientes a verificar o produto. Anotar informações de contato que podem ser uma fonte viável no futuro.

Existem muitos recursos para escolher. Anúncios, banners, anúncios por clique e testemunhos para dar, porque o marketeiro sabe que esta é uma forma de garantir mais vendas. Também é melhor ficar visível e acessível.

O marketeiro de afiliados lembrou-se que há questões dos visitantes para responder. Isso tem que ser feito rapidamente. Nada pode desanimar mais um cliente do que um e-mail sem resposta.

Para mostrar que o afiliado está a funcionar de forma eficaz e eficiente, teria de se prestar mais atenção às questões. Ninguém quer ser ignorado e os clientes não são sempre as pessoas mais pacientes. Responda rapidamente de forma profissional e simpática também.

No processo de fazer todas as coisas necessárias, o marketeiro está ligado a uma sala de chat onde ele ou ela interage com outros afiliados e afiliados no mesmo programa. Este é o lugar onde eles podem discutir sobre a melhor forma de promover os seus produtos.

Há coisas a serem aprendidas e este é um processo contínuo. Partilhar dicas e conselhos é uma boa maneira de demonstrar apoio. Podem haver outras pessoas a querer juntar-se ao programa e podem ser seduzidos pela discussão que está a haver. Não há mal nenhum em assumir o que as oportunidades antecipam.

Os boletins informativos e revistas eletrónicas foram atualizados há dias, por isso é tempo para o marketeiro de afiliados ver se há alguma coisa nova a acontecer no mercado. Na publicação do marketeiro, a ser distribuída a antigos e novos clientes, será escrito sobre o que está a acontecer no mercado.

Estas mesmas publicações são também um instrumento importante para se manter atualizado com os produtos recém-introduzidos. O marketeiro tem que montar campanhas e promoções em que os clientes possam estar interessados. Além disso, eles têm de manter-se com o prazo destas campanhas descritas nas publicações.

Nesse mesmo tempo, mostre apreciação por aqueles que têm ajudado o marketeiro nas promoções e a aumentar as vendas. Nada melhor que mencionar as pessoas, os seus sites e o processo eles fizeram que fez com que tudo funcionasse.

Claro, isto será publicado nos boletins informativos, entre as informações mais importantes que já foram escritas.

O marketeiro ainda tem tempo para escrever recomendações para aqueles que querem fontes credíveis para os produtos que estão a ser promovidos. Também há tempo para postar num site onde há muitos comentários sobre como ser um marketeirode afiliadosbem sucedido.

Dois objetivos feitos ao mesmo tempo. o marketeiro promove o produto e também o programa em que está. Quem sabe, alguém pode estar inclinado a juntar-se ao programa.

O tempo voa. Perde o almoço, mas sai satisfeito com o trabalho feito. São horas de dormir ....

Ok, então isto não pode ser tudo feito num dia. Mas isto dá-lhe uma ideia de como um marketeiro de afiliados, dedicado, passa o dia de marketing.

O sucesso está iminente ou não?

3 coisas que todos os marketeirosde afiliados precisam para sobreviver Online

Cada marketeiro de afiliados está sempre a procurar o mercado bem sucedido que dá o maior rendimento.

Às vezes eles pensam que é uma fórmula mágica que está prontamente disponível. Na verdade, é mais complicado do que isso. São apenas boas práticas de marketing que têm sido comprovadas ao longo de anos de trabalho duro e dedicação.

Há táticas que funcionaram antes com marketing online e continuam a funcionar no mundo de marketing de afiliados online de hoje. Com estas três dicas principais de marketing, você será capaz de aumentar as suas vendas e sobreviver no marketing de afiliadosonline.

Quais são essas três táticas?

#1. O uso de páginas na internet para promover cada produto que você está a comercializar. Não coloque tudo junto só para poupar dinheiro em hospedagem na internet.

É melhor ter um site só sobre cada produto.

Inclua sempre uma análise do produto no site para que os visitantes compreendam de inicio o que o produto pode fazer a quem o compra. Inclua também testemunhos de utilizadores que já experimentaram o produto.

Certifique-se que estes clientes estão dispostos a permitir que você use os seus nomes e fotos no site do produto específico que você está a comercializar.

Você também pode escrever artigos destacando as utilizações do produto e incluí-los no site como uma página adicional.

Faça as páginas atraentes e convincentes e inclua convites para os leitores agirem naquela informação. Cada título deve atrair os leitores para tentar ler mais, e até mesmo entrar em contato consigo. Destaque os pontos especiais. Isto irá ajudar os seus leitores a saber sobre o que as páginas são e a querer saber mais.

#2. Ofereça relatórios gratuitos aos seus leitores.

Se possível posicione-os no lado superior da sua página para que os leitores simplesmente não os deixem de ver. Tente criar mensagens de resposta automática que serão enviadas para quem insira as suas informações pessoais na suacaixa de inscrição. De acordo com estudos, uma venda é fechada normalmente no sétimo contato com um cliente prospectivo.

Só duas coisas podem acontecer com a página na internet só por si: a venda é fechada ou o prospecto sai da página e nunca mais volta. Ao colocar informações úteis nas suas caixas de entrada num determinado período especificado, você vai lembrá-los do produto que eles pensam querer mais tarde e vai ver que a venda é fechada.

Certifique-se que o conteúdo é direcionado para razões específicas para comprar o produto. Não o faça soar como um discurso de vendas.

Concentre-se em pontos importantes como a forma como seu produto pode tornar a vida e as coisas mais fáceis e mais agradáveis. Inclua no Assunto dos e-mails linhas atraentes.

Tanto quanto possível, evite usar a palavra "grátis" porque ainda há filtros de spam antigos que mandam esse tipo de conteúdo para o lixo antes que alguém os leia primeiro.

Convença aqueles que se inscreveram para os seus relatórios grátis que estarão a perder algo grande se não tiverem ao seu dispor os seus produtos e serviços.

#3. Obtenha o tipo de tráfego que é direcionado para o seu produto.

Pense só, se a pessoa que visitou o seu site não tem qualquer interesse no que você está a oferecer, eles estarão entre os que vão seguir em frente e nunca mais voltar.

Escreva artigos para publicação em revistas e relatórios electrónicos.

Desta forma, você pode localizar publicações que estão a concentrar-se nos seus clientes-alvo e o que você lá escreveu podecaptar o seu interesse.

Tente escrever um mínimo de 2 artigos por semana, com pelo menos 300-600 palavras.

Ao manter e escrever continuamente estes artigos você pode gerar mais de 100 leitores por dia direcionados ao seu site. Lembre-se sempre que apenas 1 em cada 100 pessoas estão propensos a comprar o seu produto ou a obter os seus serviços.

Se você poder gerar 1.000 hits direcionados para o seu site num dia, isso significa que, com base nas estatísticas médias, você pode fazer 10 vendas.

A tática acima não parece realmente difícil, se você pensar nisso. Ela só exige um pouco de tempo e um plano de ação da sua parte.

Tente usar estas dicas para vários programas de marketingde afiliados. Você pode acabar por manter uma boa fonte de rendimento e sobreviver neste negócio o que nem todos os marketeiros conseguem fazer.

Além disso, pense nos enormes rendimentos que você estará a receber ....

As Melhores 3 formas de Impulsionar As Suas Comissões de Afiliados da Noite Para o Dia

O mundo ideal do marketing de afiliados não requer ter o seu próprio site, lidar com clientes, devoluções, desenvolvimento de produtos e manutenção. Esta é uma das maneiras mais fáceis de se lançar num negócio online e ganhar mais lucros.

Supondo que você já está num programa de afiliados, qual seria a próxima coisa que você gostaria de fazer? Duplicar, ou mesmo triplicar, as suas comissões, certo? Como você faz isso?

Aqui estão algumas dicas poderosas de como aumentar as comissões do seu programa de afiliados da noite para o dia

1. Conheça o melhor programa e produtos para promover.

Obviamente, você gostaria de promover um programa que lhe irá permitir atingir mais no menor tempo possível.

Há vários factores a considerar na selecção de um programa deste tipo. Escolha os que têm uma estrutura de comissões generosas. Que têm um

histórico de pagamentos aos seus de afiliados de forma fácil e a horas. Se você não consegue aumentar os seus rendimentos, deixe esse programa e continue a procurar outros melhores.

Existem milhares de programas de afiliados online o que lhe dá permissão para ser exigente.
Você pode querer escolher o melhor para evitar perder o seu investimento em publicidade.

Escreva artigos ou pequenos ebooks para oferecer no seu site. Há uma grande possibilidade de você estar a competir com outros afiliados que estão a promover o mesmo programa.

Se você começar a escrever artigos relacionados com o produto que você está a promover, você será capaz de se distinguir dos outros afiliados.

Nos artigos, forneça algumas informações valiosas de forma grátis. Se possível, adicione algumas recomendações sobre os produtos. Com ebooks você ganha credibilidade.

Os clientes vão ver isso em si e eles serão atraídos a experimentar o que você está a oferecer.

2. Recolha e guarde os endereços de e-mail de quem baixar os seus ebooks gratuitos.

É um fato conhecido que as pessoas não fazem uma compra na primeira solicitação. Você pode querer enviar a sua mensagem mais de seis vezes até que faça uma venda.

Esta é a simples razão pela qual você deve recolher as informações de contacto das pessoas que fizeram o download dos seus relatórios e ebooks.

Você pode fazer seguir estes contatos para lembrá-los de fazerem uma compra.

Obtenha as informações de contato de um possível cliente antes das enviar para o site do fornecedor (do programa de afiliados).

Tenha em mente que você está a dar propaganda gratuita aos proprietários do produto. Você é pago apenas quando você faz uma venda. Se você enviar possíveis clientes diretamente para os fornecedores, é provável que os perca para sempre.

Mas quando você fica com os nomes deles, você pode sempre enviar-lhes outras mensagens de marketing para que seja capaz de ganhar uma comissão continuada, em vez de uma só venda.

Publique um boletim online (newsletter ou autorresponder). É sempre melhor recomendar um produto a alguém que você conhece do que vender a um estranho.

Este é o propósito de publicar o seu próprio boletim. Isso também permite que você desenvolva um relacionamento com os seus assinantes baseado na confiança.

Esta estratégia é um delicado equilíbrio entre a oferta de informações úteis com um argumento de venda. Se você continuar a escrever editoriais informativos você será capaz de construir um sentimento de reciprocidade nos seus leitores o que pode levá-los a apoiá-lo através da compra dos seus produtos.

3. Peça comissões acima das normais aos comerciantes.

Se você já é for bem sucedido peça uma promoção especial, você pode tentar abordar o dono do programa de afiliados e negociar uma comissão percentual superior das suas vendas.

Se o comerciante for inteligente, ele ou ela provavelmente vai conceder-lhe o seu pedido em vez de perder um activo valioso que você é. Tenha em mente que você é um investimento de risco zero para o seu comerciante, por isso não se acanhe em pedir para além das suas comissões. Apenas tente ser razoável sobre o assunto.

Escreva anúncios de pagamento por clique com forte impacto. Os anúncios de PPC do Facebook é o meio mais eficaz de publicidade online.

Como afiliado, você pode ter um pequeno rendimento apenas pela gestão de campanhas PPC como o Google Adwords e o Facebook. Então você deve

tentar monitorizá-los para ver quais os anúncios mais eficazes e quais a eliminar. (para saber mais sobre CPC veja o curso www.TrafegoSocialMassivo.com)

Experimente estas estratégias e veja a diferença que pode fazer nas suas comissões no mais curto espaço de tempo.

Que Redes De Afiliados Procurar Para Fazer Publicidade

Há muitas histórias de horror sobre programas de afiliados. As pessoas ouviram-nas vezes sem conta tanto que algumas estão inclusive com medo de se inscrever num programa.

As histórias que já deve ter ouvido são aquelas relacionadas com os programas ilegais ou esquemas de pirâmide. Basicamente, este tipo de mercado não tem produtos reais que valham a pena.

Você não quer estar associado a esses esquemas. É óbvio que você quer estar com um programa que oferece produtos de alta qualidade que você irá prontamente subscrever.

O número crescente de pessoas que se juntaram e já têm sucesso é prova suficiente de que existem programas de afiliados confiáveis e de qualidade.

Por que participar num programa de afiliados?

Eles permitem que você trabalhe a tempo parcial. Dão-lhe a oportunidade de construir um rendimento residual generoso. E tornam-no no dono de uma pequena empresa.

Os programas de afiliados já criaram muitos milionários. Eles são o testemunho vivo de como o trabalho duro, prospecção contínua, motivação e formação valem a pena.

Se você alguma vez decidir entrar num programa de afiliados, você deve tomar nota que está a entrar em algo que é padronizado para o que você é capaz.

Esta será uma garantia de que você é capaz de fazer qualquer coisa para sair bem sucedido.

Como escolher um bom programa de afiliados para promover? Aqui estão algumas dicas que você pode querer olhar antes de escolher um programa:

1. Um programa que você gosta e tem interesse.

Uma das melhores maneiras de saber se esse é o tipo de programa que você deseja promover é se você estiver mesmo interessado em adquirir o produto. Se for esse o caso, é provável que existam muitos outros que também estejam interessados no mesmo programa.

2. Procure um programa que é de alta qualidade.

Por exemplo, olhe para um que está associado a muitos especialistas nessa indústria em particular. Desta forma, você está certo do nível do programa no qual você se irá juntar.

3. Junte-se aqueles que oferecem produtos reais e viáveis.

Como é que você sabe isto? Faça alguma pesquisa inicial. Se possível, rastreie alguns dos membros e clientes para lhe dar depoimentos sobre a credibilidade do programa.

4. O programa que esteja a atender um mercado-alvo em crescimento.

Isto irá assegurar que haverá procura crescente e continuada.
Faça perguntas.
Há fóruns e grupos, você pode participar para obter feedbacks bons e confiáveis.

5. Um programa com um plano de compensação que paga uma renda residual um lucro de 50% ou mais, seria uma ótima escolha.

Existem alguns programas que oferecem este tipo de compensação. Procure atentamente por um. Não desperdice o seu tempo com programas que não recompensam substancialmente os seus esforços.

6. Esteja ciente das quotas mínimas que você deve cumprir.

Alguns programas de afiliados impõem pré-requisitos antes de você receber as suas comissões. Tenha a certeza que é capaz de cumprir os requisitos dos programas.

7. Selecione um programa que tenha muitas ferramentas e recursos que podem ajudá-lo a fazer crescer o negócio no menor tempo possível.

Nem todos os programas de afiliados têm essa capacidade. Certifique-se que escolhe um programa com muitas ferramentas úteis que você possa usar.

8. Verifique se que o programa tem um sistema comprovado que permite que você verifique os seus contactos gerados e comissões.

Além disso, verifique se eles estão disponíveis online para você verificar a qualquer hora e em qualquer lugar.

9. O programa oferece fortes incentivos aos seus membros renovarem a sua adesão.

O programa de afiliados oferece ajuda contínua e upgrades aos seus produtos têm a tendência para reter os seus membros. Estas coisas podem garantir o crescimento do seu negócio.

10. Esteja ciente das coisas com as quais os membros não estão satisfeitos com o programa.

Como mencionado antes você pode fazer as suas averiguações em fóruns de discussão. Se você conhece alguém nesse mesmo programa, não há mal perguntar se há muitas desvantagens envolvidas.

Tenha um conhecimento profundo e intenso sobre o programa de afiliados e da rede que estará a promover. Conhecer o tipo de programa em que você se está a meter vai fazer com que antecipe e previna eventuais problemas futuros que podem ocorrer.

Tantos Programas De Afiliados! Qual É Que Eu Escolho?

Faça perguntas antes de aderir a um programa de afiliados. Faça uma pequena pesquisa sobre o programa que você escolheu. Obtenha algumas respostas, porque elas vão ser um ponto decisivo do que você vai conseguir mais tarde.

Irá custar-lhe alguma coisa para participar? A maioria dos programas de afiliados que são oferecidos hoje são absolutamente gratuitos. Então, porquê contentar-se com aqueles que cobram alguns euros antes de entrar.

Quando é que eles fazem os pagamentos de comissões? Cada programa é diferente. Alguns pagam uma vez por mês, a cada trimestre, etc.

Selecione o que é adequado para a sua escolha de tempo de pagamento.

Muitos programas de afiliados configuram um valor mínimo de comissões que o afiliado deve cumprir ou exceder para que os pagamentos sejam realizados.

Qual é o rácio de vendas?
Este é o número médio de acessos a um banner ou um link de texto que é preciso para gerar uma venda, com base em todas as estatísticas de afiliados.

Este fator é extremamente importante, porque lhe vai dizer que tráfego você deve gerar antes de poder ganhar uma comissão de vendas.

Como são as referências de um site de afiliados rastreadas e por quanto tempo eles permanecem no sistema?

Você precisa estar confiante o suficiente sobre o programa para acompanhar as pessoas que você indica a partir do seu site. Esta é a única maneira que você pode ter crédito pela venda.

O período de tempo que essas pessoas permaneçem no sistema também é importante. Isto porque alguns visitantes não compram inicialmente, mas podem querer voltar mais tarde para fazer a compra.

Saiba se você ainda vai ter crédito pela venda se ela for feita alguns meses mais tarde de um determinado dia.

Quais são os tipos de estatísticas de afiliados disponíveis?
O programa de afiliados que escolheu deve ser capaz de oferecer estatísticas detalhadas. Elas devem estar disponíveis online a qualquer momento que você decida vê-las.

Verifique constantemente as suas estatísticas individuais porque é importante saber quantas impressões, hits, e vendas que já são geradas a partir do seu site.

As impressões são o número de vezes que o banner ou link de texto foi visto por um visitante do seu site. Um hit é um clique no banner ou nos links de texto.

Será que o programa de afiliados paga também pelos hits e impressões além das comissões sobre as vendas? É importante que as impressões e visitas também sejam pagos, pois isso irá ser acrescentado ao salário que você recebe de comissões de vendas.

Isto é especialmente importante se o programa em que você estiver oferece vendas baixas para ser capaz de atingir o rácio.

Quem é a pessoa por de trás do programa de afiliados?
Descubra com quem você está a fazer negócios para saber se é realmente uma empresa sólida. Conheça os produtos que estão a vender e a quantidade média que eles vendem.

Quanto mais você souber sobre a pessoa que lhe oferece o programa de afiliados, mais fácil será para você saber se esse programa é realmente para si e para o seu site.

O programa de afiliados é de um nível ou de dois níveis? Um programa de nível único paga-lhe apenas o negócio você gerou. Um programa de dois níveis paga-lhe pelo seu negócio mas também lhe paga uma comissão sobre as vendas em curso gerados por qualquer afiliado que você patrocinou no seu programa.

Alguns programas de dois níveis ainda pagam pequenas taxas por cada novo afiliado que você patrocinar, como uma espécie de taxa de recrutamento.

Por último, qual é o valor da comissão paga? 5% -50% é a comissão paga pela maioria dos programas. 0.01 -0.05% é o valor pago por cada hit. Se você encontrar um programa que também paga por impressões, o montante não vai ser alto.

Como você pode ver a partir dos números, você entende porque é que a quantidade média de vendas e rácio de hits por vendas são importantes.

Estas são apenas algumas das questões que precisavam de resposta antes de você entrar num programa de afiliados. Você deve estar familiarizado com os muitos aspectos importantes que o seu programa escolhido deve ter antes de incorporar no seu site.

Tente fazer estas perguntas ao seu programa de afiliados escolhido. Estas questões podem ajudá-lo a escolher o programa certo para o seu site entre os muitos disponíveis.

Aqui Está Como Evitar Os 3 Erros Mais Comuns De Afiliados.

O marketing de afiliados é uma das formas mais eficazes e poderosas de ganhar algum dinheiro online. Este tipo de programas dá a todos uma chance de ter lucros através da Internet.

Uma vez que é fácil aderir a estes programas de marketing de afiliados, de implementá-los e ganhar comissões regularmente, cada vez há mais pessoas estão agora neste negócio de boa vontade.

No entanto, como todas as empresas, há uma série de armadilhas no negócio de marketing de afiliados.

Cometer alguns dos erros mais comuns vão custar aos marketeiros uma grande parte do lucros que eles podem ganhar todos os dias. É por isso que é melhor evitá-los do que lamentar-se no fim.

1.Escolher O Programa De Afiliados Errado.

Muitas pessoas querem ganhar com o marketing de afiliados o mais rápido possível. Na pressa de fazer parte de um destes programas, elas tendem a escolher um produto popular.

Um tipo de produtos que o programa acha que é "quente". As pessoas escolhem o produto que está com procura sem realmente considerar se o produto tem apelo para elas. Esta não é uma decisão muito acertada, obviamente.

Em vez de saltar para a popularidade, tente escolher um produto no qual você está verdadeiramente interessado. Para qualquer tentativa ter sucesso, você deve levar algum tempo a planear e descobrir as suas ações.

Escolha um produto que lhe agrade. Em seguida, faça alguma pesquisa sobre esse produto para ver se ele tem procura. Promova um produto pelo qual você está mais apaixonado, é mais fácil do que promover um só por causa de ganhos.

2.Juntar muitos programas de afiliados.

Dado que é muito fácil entrar em programas de afiliados, você pode ser tentado a juntar-se a múltiplos programas de afiliados para tentar maximizar os lucros vai receber.

Além disso você pode pensar que não há nada de errado e nada a perder, por estarem muitos programas de afiliados.

É verdade, que é uma ótima maneira de ter múltiplas fontes de rendimento. No entanto, juntar-se a múltiplos programas e tentar promovê-los todos ao mesmo tempo irá impedi-lo de se concentrar em cada um deles.

O resultado?
O potencial máximo do seu programa de afiliados não é atingido e o rendimento gerado final não será exatamente tão grande quanto você pensava inicialmente que seria. A melhor maneira de obter um excelente resultado é por aderir apenas a um programa que pague uma comissão de pelo menos 40%.

Em seguida, dê o seu melhor esforço a promover os seus produtos com entusiasmo. Assim que você vir que já está a fazer um lucro razoável, talvez então você possa agora juntar-se a outro programa de afiliados.

3. Não comprar o produto ou utilizar o serviço.

Como afiliado, o seu principal objetivo é promover de forma eficaz e convincente um produto ou serviço e encontrar clientes. Para você conseguir este efeito, você deve ser capaz de se relacionar com os clientes e com um determinado produto ou serviço.

E, portanto, é difícil para você fazer isto quando você mesmo não experimentou o produto ou o serviço. Assim, você vai falhar em promover e recomendar os produtos de forma convincente.

Você também vai falhar em criar um desejo por parte dos seus clientes para aproveitar o que você está a oferecer.

Experimente o produto ou o serviço pessoalmente antes de se inscrever como um afiliado para ver se ele realmente oferece o que promete. Se você tiver feito isso, então você é um dos testemunhos credíveis, e conscientes das suas vantagens e desvantagens.

Os seus clientes vão sentir a sua sinceridade e veracidade e isso vai estimulá-los a experimentá-los por si mesmos.

Muitos marketeiros de afiliados cometem estes erros e estão a pagar caro pelas suas ações. Para não cair na mesma situação tente fazer de tudo para evitar cometer os mesmos erros.

O tempo é a chave. Tire tempo para analisar a sua estratégia de marketing e verificar se você está no caminho certo. Se o fizer corretamente, você será capaz de maximizar o seu programa de marketing de afiliados e ter o máximo de lucros.

Usar Testemunhos Do Produto Para Aumentar Os Seus Resultados

Em marketing de afiliados, existem muitas maneiras através das quais você pode aumentar os seus ganhos. A maioria das técnicas e táticas podem ser aprendidas facilmente. Não há necessidade de ir a lado nenhum nem de ir mais longe. Elas estão disponíveis online, 24 horas por dia e 7 dias por semana.

Uma das maneiras mais importantes de aumentar o resultado e vendas com marketing de afiliados é através do uso de testemunhos do produto. Muitos marketeiros sabem que esta é uma das maneiras mais eficazes na promoção de um determinado produto.

Se os clientes ou visitantes confiarem em si o suficiente, então eles vão definitivamente confiar nas suas recomendações. No entanto, tenha muito cuidado ao usar esta abordagem. Se você começar a promover tudo através de testemunhos, a sua credibilidade irá desgastar-se.

Isto é visto especialmente quando os testemunhos são aparentemente exagerados e sem muito mérito.

Não tenha medo de falar de coisas que você não gosta num determinado produto ou serviço.
Ao invés de perder pontos, isso vai tornar o seu testemunhos mais realista e tenderá a aumentar a sua credibilidade.

Além disso, se os seus visitantes estão realmente interessados no que você está a oferecer, eles terão mais do que prazer em aprender o que é bom sobre o produto, o que não é tão bom, e como o produto irá beneficiá-los.

Quando você recomenda um determinado produto, há algumas coisas a lembrar sobre como funciona de forma eficaz.

Pareça Verdadeiro E Especialista Na Sua Área.

Lembre-se desta simples questão:

a resistência ao preço diminui proporcionalmente com a confiança.

Se os visitantes sentem e acreditam que você é um perito no seu nicho, estarão mais inclinados a comprar. Por outro lado, se você não está a manifestar qualquer confiança e autoconfiança em defenderos seus produtos, eles provavelmente vão sentir-se da mesma maneira e vão em busca de outro produto ou serviço mais credível.

Como criar essa aura de especialização?

Oferecendo soluções novas e únicas que os clientes não iriam receber em nenhum outro lugar. Provar que o que você está a promover funciona como prometido. Exiba depoimentos e certificações de personalidades conhecidas e respeitadas, em áreas relacionadas, é claro.

Evite exageros, a todo custo. É melhor ser discreto e confiante que gritar e procurar atenção. Além disso, você não gostará de parecer pouco

profissional e que essa ideia passe para os seus clientes e potenciais clientes, pois não?

É melhor parecer calmo e autoconfiante ao mesmo tempo.

E lembre-se, os possíveis clientes não são estúpidos. Eles estão realmente a voltar-se para especialistas e já podem saber as coisas que você sabe. Se você apoiar as suas alegações com fatos e dados, eles de bom grado colocariam centenas ou mesmo milhares de euros nas suas promoções.

Mas se você não fizer isso, eles são espertos o suficiente para olhar para os seus concorrentes e para o que eles estão a oferecer.

Ao recomendar um produto, é também importante que você dê brindes promocionais. As pessoas já estão familiarizadas com o conceito de oferta de brindes para promover produtos próprios.

Mas muito poucas pessoas fazem isto para promover produtos de afiliados. Tente oferecer brindes que podem promover ou até mesmo ter algumas informações sobre os seus produtos ou serviços.

Antes de adicionar recomendações para o seu produto, é assumido que você deve experimentar e testar o produto e o apoio.

Não corra o risco de promover produtos e serviços que sejam lixo. Basta pensar quanto tempo você levou para construir credibilidade e confiança entre os seus visitantes. Tudo o que vai demorar para destruí-la é um grande erro de sua parte.

Se possível, tenha recomendações de produtos nos quais você tem 100% de confiança. Teste o suporte ao produto antes de começar a garantir às pessoas, às quais você está a referir o produto, que não vão ficar de mãos a abanar quando de repente surgir um problema.

Olhe para o seu mercado de afiliados e olhe para as estratégias que você está a usar. Você pode não estar a focar-se nos testemunhos que os seus produtos precisam de ter.

Tente testemunhos de produtos e esteja entre os poucos que provaram o seu valor.

Lucros Fáceis Usando CPC No Seu Negócio de Marketing de afiliados

CPC é um dos quatro tipos básicos de marketing.

CPC é também uma das maneiras de publicidade na internet mais eficazes em termos de custo. Segundo a revista Forbes, CPC ou Custo por Clique, ascende a 8 bilhões de dólares por ano e espera um aumento para cerca de 10 bilhões de dólares no ano de 2013

Vamos ver como o CPC funcionam.

Estes sites criam listas de palavras chave e avaliam-nas com base no montante que o dono do site está disposto a pagar por cada clique vindo daquele site.

Os anunciantes licitam uns contra os outros para receber uma classificação mais elevada para uma determinada palavra-chave ou frase.

O maior licitante de uma determinada palavra-chave ou frase terá, então, o site classificado como número 1 nos motores de busca CPC seguido pelo

segundo e terceiro mais alto licitantes, até o último número que foi colocado na mesma palavra-chave ou frase.

Os seus anúncios irão aparecer em destaque nas páginas de resultados com base no valor da licitação que você concordou em pagar por clique.

Como ganhar dinheiro usando CPC no seu negócio de marketing de afiliados?

A maioria dos programas de afiliados só paga quando uma venda é feita ou entregue após um visitante clicar no seu site. O seu rendimento não será sempre o mesmo dado que vai depender do conteúdo do site e do tipo de tráfego.

A razão pela qual você deve incorporar CPC no seu programa de marketing de afiliados é que os ganhos são mais fáceis do que em qualquer outro tipo de programa de afiliados que não use CPC.

Desta forma, você estará a ter lucros baseados nos cliques que o visitante vai fazer no site de afiliados. Ao contrário de alguns programas, você não é pago por venda ou ação.

CPC pode ser muito engenhoso no o seu site. Com o CPC dos motores de busca incorporados no seu programa de afiliados, você será capaz de lucrar com os visitantes que não estão interessados nos seus produtos ou serviços. E mesmo com os que saem do seu site e nunca mais voltam.

Você vai receber comissões não só daqueles que estão apenas a pesquisar na internet e a encontrar os produtos e serviços que queriam, mas você será capaz de construir o reconhecimento do seu site como um recurso valioso.

Os visitantes que encontraram o que precisavam no seu site são susceptíveis de voltar e rever o que você está a oferecerem em mais pormenor. Em seguida, eles acabarão por voltar a pesquisar na internet por outros produtos.

Este tipo de programa de afiliados é também uma maneira fácil para que você possa gerar algumas receitas adicionais. Por exemplo, quando um visitante vai ao seu site e clica num dos anúncios do seu site, a conta do

anunciante será cobrada devido aquele clique. Com isso, você será compensado 30% a 80% do montante da licitação do anunciante.

O CPC não é apenas uma fonte de lucros fáceis, mas também pode ajudá-lo a promover o seu próprio site. A maior parte do programa permite que as comissões a receber sejam gastas em publicidade de forma instantânea e sem necessidade de um ganho mínimo. Esta é uma das formas mais eficazes para trocar os seus visitantes em bruto por visitantes alvo que tendam a comprar produtos e serviços.

O que acontece se você integrar CPC no seu programa de afiliados?

O CPC geralmente tem ferramentas de afiliados prontas a usar que podem ser facilmente integrado no seu site.

As ferramentas mais comuns são as caixas de procura, banners, links de texto e algumas páginas de erro 404.

A maioria dos motores de busca utilizam soluções personalizadas e podem dar-lhe um programa de afiliados de marca branca. Isso permite-lhe, usando apenas algumas linhas de código, integrar no seu site um motor de busca em partilha de marca, remotamente hospedado.

Procure na internet por Google Adsense, esse é um dos programas de afiliados mais usados na internet.

Usar Camtasia Pode Aumentar Os Seus Cheques De Afiliados

Dado que já há muita gente em marketing de afiliados, não é nenhuma novidade que a competição é cada vez mais feroz. O desafio é tentar superar os outros afiliados e pensar em maneiras de ser capaz de fazer isso.

Que maneira melhor de surpreender os seus possíveis e actuais clientes do que gravar e publicar vídeos topo de gama em pleno movimento e fazer streaming de vídeos.

Nada como sentir o seu trabalho árduo a ser pago por ter os seus clientes a pular de alegria por antecipação para comprar o seu produto.

Isto é Camtasia em ação. É um fato comprovado, que dar aos seus clientes algo que podem realmente ver, pode explodir as suas vendas online instantaneamente.

Você não precisa de ter formação e educação para ser capaz de saber como este sistema funciona para o seu programa de afiliados. Qualquer um pode criar vídeos impressionantes, a partir de tutoriais multimédia e apresentações de passo-a-passo disponíveis online.

O processo é como ter o seu cliente sentado ao seu lado e a olhar para o seu desktop, consigo a mostrar-lhes as coisas que eles precisam ver e ouvir. Tudo isso feito passo a passo.

Para quem não sabe ainda, como é que funciona Camtasia?

1. Ele pode gravar a sua actividade no desktop do seu computador com um único clique. Não há necessidade de guardar e compilar todos os seus arquivos, pois é gravado ali mesmo.

2. Pode facilmente converter os seus vídeos em páginas web. Uma vez feita a conversão você pode ter os seus clientes a visitar essa página. Os vídeos são mais fáceis de entender do que a leitura de texto.

3. Faça o upload das suas páginas. Publique-as através de blogs, RSSfeeds e podcasts. Você pode querer usar os seus vídeos Camtasia para movimentar e chegar a outras pessoas que podem ser clientes potenciais no futuro. Nada como estar visível em muitos sites e páginas para fazer propaganda e passar a sua mensagem.

Existem outras coisas que você pode fazer com o seu programa de afiliados usando o Camtasia. Você pode ...

Criar apresentações multimédia fantásticas que comprovadamente aumentam as vendas porque todos os sentidos estão envolvidos. Isto também tende a reduzir o ceticismo entre clientes difíceis de agradar.

Reduzir reembolsos e outros problemas com clientes, demonstrando visualmente como usar o seu produto e como fazê-lo corretamente. As queixas serão minimizadas, porque todos os fatos estão na apresentação para os clientes verem e ouvirem.

Promover produtos e serviços de afiliados utilizando apresentações visuais. Esta é uma maneira eficaz de orientar os visitantes diretamente para o seu site de afiliados depois de terminar o vídeo.

Aproveite ao máximo a apresentação colocando o endereço do seu site no final e levando os clientes diretamente ao seu site caso queiram mais informações.

Multiplicar exponencialmente as suas licitações online quando você dá aos leitores uma sensação do que você tem para oferecer. Baseado em relatórios, os leilões que incluem imagens têm um aumento percentual da licitação em 400%.

Imagine quanto maior seria se fossem vídeos.

Minimizar falhas de comunicação com os seus clientes. Mostrando-lhes instantaneamente o que você quer que eles querem em primeiro lugar e fazê-los compreender claramente a essência do seu programa de afiliados.

O bom sobre multimédia é, nada pode dar errado. Já lá está.

Estes são apenas algumas das coisas que podem ser muito úteis no seu programa de afiliados que você pode fazer com o Camtasia.

Note que o objetivo principal de usar o Camtasia é aumentar o rendimento que é gerado a partir do seu programa de afiliados. Embora possa ser utilizado para fins de entretenimento e diversão, esta não é uma razão válida para que você se tenha dado ao trabalho.

Tente manter o foco no objetivo que você definiu para si mesmo e alcance-o com o uso de coisas que podem ajudar bastante a aumentar o seu rendimento.

Como Se Tornar Um Super Afiliado Em Nichos De Mercado

Nos últimos anos, a hospedagem na internet cresceu mais do que o normal. Com mais empresas a entrar neste negócio e a encontrar muitos benefícios, a procura por hospedagem na internet tem sido maior. Esta parece ser a tendência dos dias de hoje.

56 milhões de pessoas colocaram os seus sites online só no ano de 2011. Estima-se que até 2013, a indústria de vendas na internet atinja o pico e então oscilar. E pensar que, a maioria desses sites vai oferecer diferentes programas de afiliados para as pessoas escolherem e participarem.

Isto só significa uma coisa. É mais fácil agora encontrar o hospedeiro correto para a sua aplicação. Está prevista a possibilidade de empresas de hospedagem de qualidade separarem-se do resto da indústria. Se isso acontecer, os incompetentes e pouco profissionais vão sofrer.

O suporte será a consideração número um para quem está a escolher um hospedeiro. É óbvio que a publicidade tradicional vai tornar-se cada vez menos eficaz.

A maioria das pessoas prefere optar pelo serviço de hospedagem com base nas coisas que veem e ouvem. Também com base nas recomendações daqueles que os têm experimentado e provaram ser bem sucedidos.

Esta é uma grande oportunidade tanto para os afiliados de hospedagem como para revendedores,há centenas de hospedagens e programas por onde escolher que a dificuldade em encontrar o certo para eles já não é um problema.

Como é que alguém se torna num afiliado bem sucedido nos mercados de nicho com hospedagem na internet?

Se você pensar bem, toda a gente que precisa de um site precisa de uma empresa de hospedagem para hospedá-lo. Até agora, não há nenhum líder na indústria de hospedagem logo a maioria das pessoas escolhe um

hospedeiro com base em recomendações. Geralmente, eles recebem as recomendações daqueles que já recorreram a um serviço de hospedagem.

Com os muitos hospedeiros a oferecer programas de afiliados, use a tendência para encontrar o que você acha que irá funcionar melhor para si. Pense no produto que você estará a promover. Padronize-o para os sites e veja se eles estão a fornecer às mesmas coisas que você.

Quando você está com um hospedeiro há já algum tempo e parece que as coisas não estão a funcionar, apesar de todos os seus esforços, deixe esse hospedeiro e procure outro. Não adianta tentar manter-se com aquele hospedeiro quando você estaria melhor com outro. As coisas só têm que melhorar a partir daí, porque você já esteve em situações piores.

Tente fazer isto. Se você está muito feliz e satisfeito com o seu hospedeiro, tente ver se ele oferece um programa de afiliados no qual você possa participar. Em vez de ser você a pagar-lhe, porque não fazer o contrário; ele pagar-lhe a si. O processo pode ser tão fácil como colocar um pequeno link “powered by" ,“hospedagem por” na parte inferior da sua página e você já está num negócios de afiliados.

Porquê escolher pagar pela sua hospedagem quando você não tem de o fazer? Tente ser pago, por deixar que as pessoas saibam que você gosta do seu hospedeiro.

Lembre-se sempre que ao escolher um hospedeiro, escolha aquele que é conhecido pelo seu fantástico apoio ao cliente. Existem também muitos programas de afiliados de hospedagem. Programas residuais de afiliados estão também a ser hospedados. Este é o programa onde todos os meses você recebe uma percentagem por cada cliente que você indicar. Isto pode permitir que você tenha uma fonte de rendimento constante. Com perseverança, você até pode ser muito bem sucedido nesta área.

Há muitos nichos de mercado, apenas à espera que o afiliado certo os penetre e transforme aqueles euros sonhados em realidade. Saber em qual entrar é o suficiente e como consequência os bons resultados que você vai ter.

A hospedagem na internet é apenas um dos mercados de afiliados que você pode experimentar e ter algum um bom rendimento contínuo. Basta lembrar-se que para ser bem sucedido no seu esforço significa também que é necessário tempo, esforço e paciência.

Ninguém inventou ainda o mercado de afiliados perfeito. Mas algumas pessoas sabem como fazer as coisas em grande neste tipo de mercado. É apenas conhecer o seu tipo de mercado e ter lá os seus ganhos.

Sucesso SEMPRE!

Este e-book foi trazido até você por

OPORTUNIDADE DIGITAL

Visite nosso site e conheça muito mais dicas
http://oportunidadedigital.net