ASSISTENTE DO MARKETING DE AFILIADOS

O guia definitivo para ganhar uma vida confortável

Vendendo produtos que você nem precisa criar!

https://portalempreenderdigital.blogspot.com/

NOTÍCIA LEGAL:

O Editor se esforçou para ser o mais preciso e completo possível na criação deste ebook, não obstante o fato de que ele não garante ou representa a qualquer momento que os conteúdos são precisos devido à natureza em rápida mudança da Internet.

Embora todas as tentativas tenham sido feitas para verificar as informações fornecidas nesta publicação, o editor não assume nenhuma responsabilidade por erros, omissões ou interpretações contrárias do assunto aqui. Quaisquer desrespeitos percebidos de pessoas, povos ou organizações não são intencionais.

Nos livros de conselhos práticos, como tudo na vida, não há garantias de renda. Os leitores são advertidos a responder em seu próprio julgamento sobre suas circunstâncias para agir em conformidade.

Este ebook não se destina a ser usado como fonte de informações jurídicas, comerciais, contábeis ou financeiras. Todos os leitores são aconselhados a procurar os serviços de profissionais competentes nas áreas jurídica, área de negócios, contabilidade e finanças.

ÍNDICE

Capítulo 1: Introdução ao Marketing de Afiliados

1.1 Antecedentes do Marketing de Afiliados

1.2 Por que o marketing de afiliados é um negócio lucrativo

1.3 Primeiro de tudo - evite esses erros bobos no marketing de afiliados

Capítulo 2: Como identificar e escolher produtos de venda quente

2.1 O que você precisa antes de começar

2.2 Como escolher o melhor produto com o melhor pagamento e grande demanda

2.3 Principais redes de afiliados recomendadas na Internet

Capítulo 3: Como Promover Produtos Afiliados

3.1 Uma visão geral do Adwords e outros programas PPC

3.2 Como escrever um anúncio PPC que chama a atenção

3.3 Como dar lances para lucros usando o Google Adwords

3.4 Acompanhamento e monitoramento do desempenho do seu anúncio PPC

Capítulo 4: Usando o Motor de Otimização de Busca para vender produtos como afiliado

4.1 Por que os resultados dos mecanismos de pesquisa superam os links patrocinados a qualquer momento

4.2 Como construir sites de afiliados e ter uma classificação alta nos resultados dos mecanismos de pesquisa

4.3 Técnicas de marketing de afiliados orientadas para SEO

Capítulo 5: Marketing BUM para Afiliados

5.1 O que é BUM Marketing?

5.2 Como aplicar o método de marketing BUM para aumentar as vendas de afiliados

5.3 Recurso de Marketing BUM recomendado

Capítulo 6: Aproveitando os relatórios GRATUITOS para aumentar as vendas dos afiliados

6.1 Como Criar um Relatório Gratuito – Passo a Passo

6.2 Inserindo links de afiliados em seu relatório gratuito

6.3 Enviando seu relatório gratuito para exposição

Capítulo 7: Subindo ao Nível de Super Afiliado

7.1 O que constitui um Super Afiliado?

7.2 Como construir influência no lugar de um super afiliado

7.3 As Táticas de Marketing de Afiliados Super Expostas

Capítulo 8: Seja um afiliado supremo

8.1 Dicas Adicionais de Marketing de Afiliados

8.2 O Conselho Mais Valioso Para Qualquer Afiliado Iniciante

Capítulo 1:
Introdução ao marketing de afiliados

1.1 Antecedentes do Marketing de Afiliados

Como uma maneira contínua de criar oportunidades de renda, o marketing de afiliados capturou a imaginação e atenção de vários empresários na última década. O marketing de afiliados continua a evoluir hoje.

Em sua essência, o marketing de afiliados tem tudo a ver com chamar a atenção para um bem ou serviço, utilizando recursos on-line que são gerenciados por parceiros ou afiliados. O mais simplista de todos esses métodos é permitir que a publicidade seja exibida em um site que é o domínio do afiliado.

Normalmente, o anúncio permitirá que o cliente em potencial clique e seja redirecionado para uma página ou site onde há mais informações e a chance de solicitar o bem ou serviço em questão. Em troca de fornecer uma porta para esse cliente descobrir o produto do serviço, o afiliado é recompensado com uma compensação.

O conceito de marketing de afiliados é uma consequência natural do marketing online que surgiu nos primeiros anos de uso generalizado da Internet. No início, o marketing online era uma abordagem business to business, já que as empresas foram as primeiras a saltar no movimento da Internet. Criar um site e enviar e-mails para solicitar negócios foi uma maneira econômica de reunir novos clientes de negócios.

À medida que o uso da Internet começou a se espalhar em casa, várias empresas começaram a ver que trabalhar com proprietários de sites pessoais seria uma ótima maneira de promover produtos e serviços com muito pouco investimento em recursos de marketing. O truque era tornar a ideia atraente para os indivíduos, para que eles se interessassem permitindo que as empresas os anunciem através de seus sites.

A grande maioria dos programas de afiliados oferecem compensação por meio de compartilhamento de receita. Em alguns casos, o compartilhamento de receita é chamado de custo por transação de venda. Essencialmente, o afiliado ganha um valor fixo ou uma porcentagem do preço de compra quando qualquer pessoa localiza e compra o bem ou serviço através do portal disponibilizado pelo afiliado.

Outro meio menos popular de gerar receita por meio de um programa de afiliados é o custo por método de ação. Isso difere do método de custo por venda, em que o custo por ação simplesmente exige que o comprador em potencial veja o anúncio em um site e clique nele por um período mínimo de tempo.

Com o custo por ação mundial, o pagamento por clique pode ser o formato que a maioria das pessoas reconhece imediatamente. No entanto, também é o método menos popular de afiliado à comercialização hoje.

Embora o PPC tenha começado com muitos seguidores, o método provou ser muito suscetível a cliques fraudulentos, que resultaram em poucas vendas, mas muito dinheiro pago pelos anunciantes.

Os métodos de hoje, que ajudam a rastrear os endereços dos clientes, bem como exigem um mínimo de tempo de navegação, reduziram muito a incidência de fraudes.

O marketing de afiliados hoje abrange uma ampla gama de produtos e serviços. Qualquer indivíduo empreendedor com alguma experiência em uma determinada área poderia muito bem encontrar um programa de afiliados que geraria alguma renda recorrente. Basta dar uma olhada na Internet.

1.2 Por que o marketing de afiliados é um negócio lucrativo

Se você está considerando um empreendimento de marketing de afiliados, existem alguns muito bons. Aqui estão algumas das maneiras pelas quais o marketing de afiliados pode ser um meio lucrativo de gerar renda e permitir que você aumente a exposição ao longo do tempo:

Uma das primeiras vantagens do marketing de afiliados para o novo empreendedor é que o custo inicial é muito baixo. A maioria das empresas que oferecem programas de marketing de afiliados não exige qualquer tipo de investimento monetário por parte do afiliado.

As despesas são limitadas ao que você tem que pagar para se conectar com a Internet, um software pode ser necessário e um site onde os anúncios associados ao programa de marketing de afiliados serão colocados. Como um site de hospedagem é um serviço barato nos dias de hoje, configurar seu próprio site para os anúncios afiliados será bem tranquilo. Na verdade, talvez você não precise configurar nada, se você já tiver um site.