

BLOG [INVISTA FRANQUIA](#)

Ideias empreendedoras: ganhe dinheiro com o marketing de afiliados



A Internet é uma ferramenta poderosa para ganhar dinheiro e a sua popularidade continua a aumentar exponencialmente ao longo dos anos. Toda essa popularidade abre inúmeras oportunidades de negócios que geram lucros para milhares de pessoas que pensam em realizar seus sonhos com novas ideias empreendedoras. Empresas digitais “home based” são opções mais baratas para iniciar um negócio por necessitar de capital de giro menor, por exemplo. Neste segmento podem ser inclusos blogs pessoais ou profissionais, participação em leilões on-line para venda ou compra e outras formas alternativas. Hoje o foco será como investir e fazer dinheiro na internet usando o marketing de afiliados.

Como funciona o marketing de afiliados?

Há sempre duas partes, um fornecedor e um afiliado/anunciante (você). O fornecedor é a parte que desenvolveu algum produto ou serviço para promover, mas que, para aumentar a abrangência da divulgação, precisa de canais de vendas maiores. É aí que você, o afiliado, entra utilizando os seus canais como sua lista de contatos das redes sociais, telefônica, email, entre outros, para divulgar o produto serviço/dele. Em troca, o fornecedor vai oferecer uma porcentagem das vendas que você conseguir efetivar por meio de um link exclusivo para tal produto. Esta porcentagem varia muito de nicho para nicho e/ou produto para produto, ou seja, isso significa que itens com preços mais elevadas podem oferecer comissões mais baixas, mesmo que o potencial de ganho por item seja bastante elevado. Por outro lado, os produtos informativos ou itens com preços mais baixos podem oferecer maiores percentuais e, da mesma forma, a receita por item pode ser menor sobre estes tipos de vendas.

Vamos pegar o exemplo da Amazon que é conhecida como uma das pioneiras neste tipo de negócio muito lucrativo que é o marketing de afiliados. Por terem iniciado o negócio cedo, tiveram mais tempo para aprender as técnicas mais assertivas, sendo que hoje, eles têm milhares de afiliados vendendo milhares de dólares todos os meses fora os produtos em seu site. A Amazon paga a comissão aos afiliados de acordo com alguns critérios, por exemplo, itens que são comprados por visitantes que o tenham visto em algum canal que você divulgou. Tais itens tem um tempo limite para que a venda seja efetuada, caso contrário a comissão não é paga.

Há um “oceano” incrível com produtos digitais, produtos mais tradicionais como vestuário e etc. Algumas das empresas que usam o marketing de afiliados são: Lomadee, Hotmart (especializado em eprodutos digitais), UOL Mais, Zanox, Webafiliados, enfim, há uma infinidade e é um mercado muito pouco explorado.

Critérios importantes antes de se inscrever para o marketing de afiliados

Antes de se inscrever para um programa de afiliados é uma boa ideia mostrar de alguma forma ao fornecedor que você já tem algum canal com tráfego online relevante, pode ser o número de amigos no seu perfil de Facebook, ou fans no Twitter e Instagram. Muitos programas de afiliados preferem atestar que exista um tráfego mínimo existente, até porque eles não sabem como os afiliados estão executando ou divulgando o produto/serviço deles, então é preciso tentar de alguma forma mensurar ou aumentar as chances de ter maior abrangência com qualidade e, conseqüentemente, maior vendas. Essa questão está muito ligada à preocupação que eles têm com a marca, pois as pessoas podem representar, muitas vezes sem querer, de forma negativa a mesma, o que em médio e longo prazo pode afetar diretamente as vendas.

Por isso, muitas criam critérios para que haja uma campanha “limpa” por parte dos parceiros afiliados. No caso do Hotmart, há muitos fornecedores lá que aplicam uma regra básica para quem quer divulgar o produto deles: é necessário comprar o produto e testar antes para conhecer e divulgar ele apenas se realmente achou bom, com isso, a qualidade da argumentação aumenta e também torna a venda, de certa forma, mais legítima.

No final das contas, é praticamente uma situação de ganha-ganha para o fornecedor e para o afiliado, pois o fornecedor não tem que contratar centenas de pessoas de vendas e pagar-lhes salários e comissões e o parceiro afiliado não precisa investir em um galpão ou loja física e arcar com todos os custos para armazenar um inventário. Em vez disso, cada uma das partes pode se concentrar em seus pontos fortes e fazer dessa parceria um negócio muito lucrativo.

Artigo por [Invista Franquia](#)