

**POUCAS ESTRATÉGIAS E  
MUITAS VENDAS**

**PRIMEIRAS VENDAS**

# **GUIA PRÁTICO DO AFILIADO INICIANTE**

**POR CHARLES SOUZA**

*"Você é bombardeado por milhares de informações o tempo todo. Mas o que você precisa para começar bem é começar pelo básico"*



Atualizado 25/12/2019

---

**POR CHARLES S.**

DESENVOLVEDOR WEB, EMPREENDEDOR DIGITAL E EDITOR DO BLOG [NÚCLEO ONLINE DE SUCESSO](#)

## **ISENÇÃO DE RESPONSABILIDADE**

TODAS AS INFORMAÇÕES CONTIDAS NESTE GUIA SÃO PROVENIENTES DE MINHAS EXPERIÊNCIAS PESSOAIS ADQUIRIDAS AO LONGO DE VÁRIOS TESTES. EMBORA EU TENHA ME ESFORÇADO AO MÁXIMO PARA GARANTIR A PRECISÃO E A MAIS ALTA QUALIDADE DESSAS INFORMAÇÕES E ACREDITE QUE TODAS AS TÉCNICAS E MÉTODOS AQUI ENSINADOS SEJAM ALTAMENTE EFETIVOS, EU NÃO ME RESPONSABILIZO POR ERROS OU OMISSÕES. SUA SITUAÇÃO E/OU CONDIÇÃO PARTICULAR PODE NÃO SE ADEQUAR AOS MÉTODOS E TÉCNICAS ENSINADOS NESTE GUIA. ASSIM VOCÊ DEVERÁ AJUSTAR AS INFORMAÇÕES DESTE GUIA DE ACORDO COM SUA SITUAÇÃO E NECESSIDADES.

**FIQUE POR DENTRO DE TODO O MATERIAL GRATUITO QUE  
DISPONIBILIZO DIARIAMENTE NAS REDES SOCIAIS E CLARO, SEJAMOS  
AMIGOS :D**

**RECOMENDAÇÃO:**

**[CLIQUE AQUI → ESTRUTURA DE VENDAS ONLINE PARA AFILIADOS](#)**

PÁGINA NO FACEBOOK: <https://www.facebook.com/nucleoonlinedesucesso/>

BLOG: <https://www.instagram.com/nucleoonlinedesucesso/?hl=pt-br>

CANAL NO YOUTUBE: [TENHA RENDA ONLINE](#) SE INSCREVE-LÁ :D

## Sumário

### Estratégias rápidas para fazer as primeiras vendas imediatamente.

1. Como vender no instagram
2. Como vender no facebook
3. Como vender no youtube
4. Como vender no google ads
5. Como vender no facebook ads
6. Áudio complementar 2
7. Dicas extras

**Você irá aprender nesse material, algumas das principais estratégias de vendas utilizadas pelos TOP afiliados.**

**Tenho certeza que se você aplicar tudo o que você verá a seguir, seus resultados irão melhorar muito. E se você ainda não está conseguindo fazer suas primeiras vendas, aqui você terá a sua virada de chave.**



Antes de iniciar é importante lembrar que além deste e-book você **receberá POR E-MAIL o acesso ao conteúdo BÔNUS.**

## **OLÁ TUDO BEM?**

Meu nome é **Charles Souza**, sou desenvolvedor web, empreendedor digital e também já tenho alguns projetos como instrutor.

Estou trazendo pra você nesse momento uma leitura rápida e inteligente com dicas muito importantes e algumas das principais estratégias de venda utilizadas pelos **TOP afiliados** para você melhorar seu desempenho vendendo como afiliado ou conseguir **realizar suas primeiras vendas.**

Algumas estratégias são gratuitas e te darão retorno a longo prazo e outras são pagas, mas te darão retorno imediatamente se você aplicar tudo da forma correta.

Eu sei como é começar do zero e não conseguir ter resultados. A gente fica desanimado e frustrado. Principalmente quando você vê no YOUTUBE tantos outros afiliados vendendo tanto enquanto você não consegue fazer nenhuma mísera venda.

Acredite. Eu sei exatamente como é isso e foi pra te ajudar a mudar essa situação que eu preparei esse material.



É importante que você acompanhe tudo passo a passo para não se perder. E caso isso aconteça é só você retornar aos pontos em que ficou com dúvida.

Com certeza depois de aplicar tudo o que está nesse e-book você irá melhorar muito seus resultados como afiliado.

É importante entender que independente da estratégia que você aplique, seus resultados surgirão e crescerão na mesma proporção que você se dedicar.

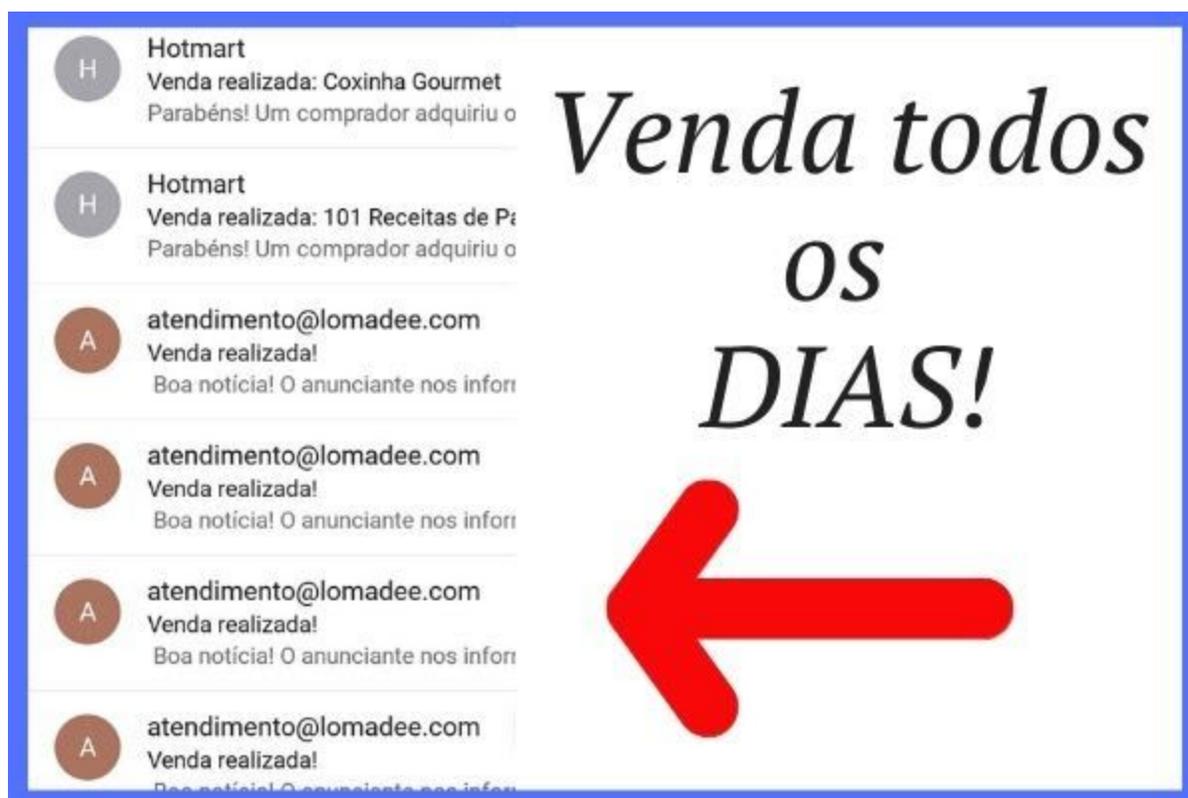
Você precisa ter consistência e foco. Nas estratégias pagas você consegue ter resultados rápidos. Mas o ideal é você buscar sempre melhorar as opções gratuitas.

As estratégias gratuitas demoram um pouco mais a dar resultados, porém são as mais recomendadas para você focar seus esforços.

Você verá que as pessoas que chegam até seus produtos sem que você precise investir em anúncios são pessoas altamente interessadas no que você está oferecendo.

### **RECOMENDAÇÃO:**

**[CLIQUE AQUI → ESTRUTURA DE VENDAS ONLINE PARA AFILIADOS](#)**



### **As primeiras vendas são sempre as mais difíceis**

O começo é sempre mais complicado, mas é normal. Todos os top afiliados que existem hoje também tiveram as mesmas dificuldades no início.

Mas isso acontece porque no início você não conhece as ferramentas que precisa usar e nem as estratégias que pode aplicar. Mas não se preocupe porque você está a algumas páginas de mudar essa situação.

Além do conteúdo que você irá encontrar aqui você também pode aprender mais acompanhando o meu blog oficial. Lá eu disponibilizo muito conteúdo gratuito que com certeza também pode te ajudar.

[Núcleo Online de Sucesso](#)

## Vamos ao que interessa.

Muitos que acabam de iniciar nesse mercado, principalmente como afiliado pensam que vão começar faturando milhares de reais da noite pro dia. De fato isso é perfeitamente possível.

Porém, se você nunca trabalhou com marketing digital e não sabe quais são as melhores estratégias ou nichos, e nem qual é o seu público alvo ou quais as melhores ferramentas, como vai conseguir essa façanha?

Por isso, antes de você partir para a parte prática é importante que você entenda um pouco sobre **3 pontos** importantes na hora de divulgar seus links de afiliado.

### 1º escolha do nicho

Você pode trabalhar com quantos nichos e produtos quiser, mas é importante que no início você escolha um que seja familiar a você. Algo que você conheça bem a respeito.

### 2º Conhecer o produto e a página de vendas



Você já escolheu o nicho e já tem uma idéia dos produtos que vai divulgar. Agora aprenda pelo menos um pouco sobre esses produtos e veja se a página de vendas desses produtos causa confiança e interesse para as pessoas que você vai enviar até elas.

Às vezes o produto é muito bom, porém a página de vendas não é boa e isso dificulta na hora de converter. Outras vezes o produto não é tão bom, mas a página de vendas ajuda e facilita a vida do afiliado.

Pergunte se você mesmo compraria esse produto, se a página de vendas te chama atenção, se te passa confiança.

Pode parecer coisa boba, mas isso fará toda a diferença pra você na hora de vender.

### **3° Procure sempre criar uma lista de e-mail**

Se você ainda não tem um blog ou site e nem está capturando e-mails saiba que você está perdendo muito dinheiro. Se esse for o seu caso, assim que possível comece a criar seu próprio blog e capturar e-mails das pessoas.

Mas enquanto você não faz isso a melhor coisa que você pode fazer é divulgar os links que tenham HOTLEADS configurados.

Não se preocupe, mais abaixo você terá melhores detalhes sobre essa parte de HOTLEADS.

Entendidos esses 3 pontos importantes?

- Definir um nicho
- Escolher os produtos desse nicho, aprender sobre eles e verificar a qualidade da página de vendas
- Focar sempre em construir listas de email e caso ainda não esteja fazendo isso, procure divulgar os links com HOTLEADS configurados

Diante disso, vamos a primeira estratégia.

## 1 - Como vender no INSTAGRAM?

Essa primeira estratégia funciona independente do seu número de seguidores. Porém, quanto mais seguidores você tiver, melhor.

É importante que seu perfil tenha uma aparência que chame atenção das pessoas, que passe confiança e profissionalismo.

A partir do momento em que você decidir começar a tentar vender pelo INSTAGRAM, tenha cuidado com as suas postagens.

Lembre-se que você estará promovendo produtos ou serviços com o objetivo de lucrar. Ou seja, seu perfil não pode ser bagunçado e suas publicações devem ter coerência.

Você pode e deve aplicar situações de humor e pessoais do seu dia a dia. Isso ajuda a aumentar a interação das outras pessoas com o seu perfil e melhorar seu engajamento. Mas cuidado para não exagerar.



As pessoas tendem a interagir mais com publicações de conteúdo humorístico e pessoais. Utilize isso nas suas postagens.

Primeiro você precisa preparar seu perfil para receber as pessoas. No seu perfil deverá ter um link direcionando para algum produto ou página estratégica.

Você irá aplicar as seguintes modificações no seu perfil: **Para facilitar, eu deixei abaixo algumas imagens do meu perfil no INSTAGRAM.**

**RECOMENDAÇÃO:**

**[CLIQUE AQUI→ ESTRUTURA DE VENDAS ONLINE PARA AFILIADOS](#)**



MARKETINGDIGITAL-CHARLES

💡💻 #Marketingdeconteúdo♥

💡📈 #Empreendedorismo

📖📈 #desenvolvimentopessoal

100%👁️👁️ VEJA OS STORIES👉

👉👉👉

Conheça meu Blog clicando no link abaixo 😊

[linktr.ee/nucleoonlinedesuccesso](https://linktr.ee/nucleoonlinedesuccesso)





Agora, veja bem na primeira imagem a forma como eu preenchi os dados no meu perfil.

Junto ao meu nome eu especifico o meu nicho e mais abaixo eu puxo algumas “#” também relacionadas ao meu nicho.



Na sequência eu chamo a atenção das pessoas para o meu story e deixo um link para que possam acessar. Junto a esse link estão outros links de afiliado para outros produtos.

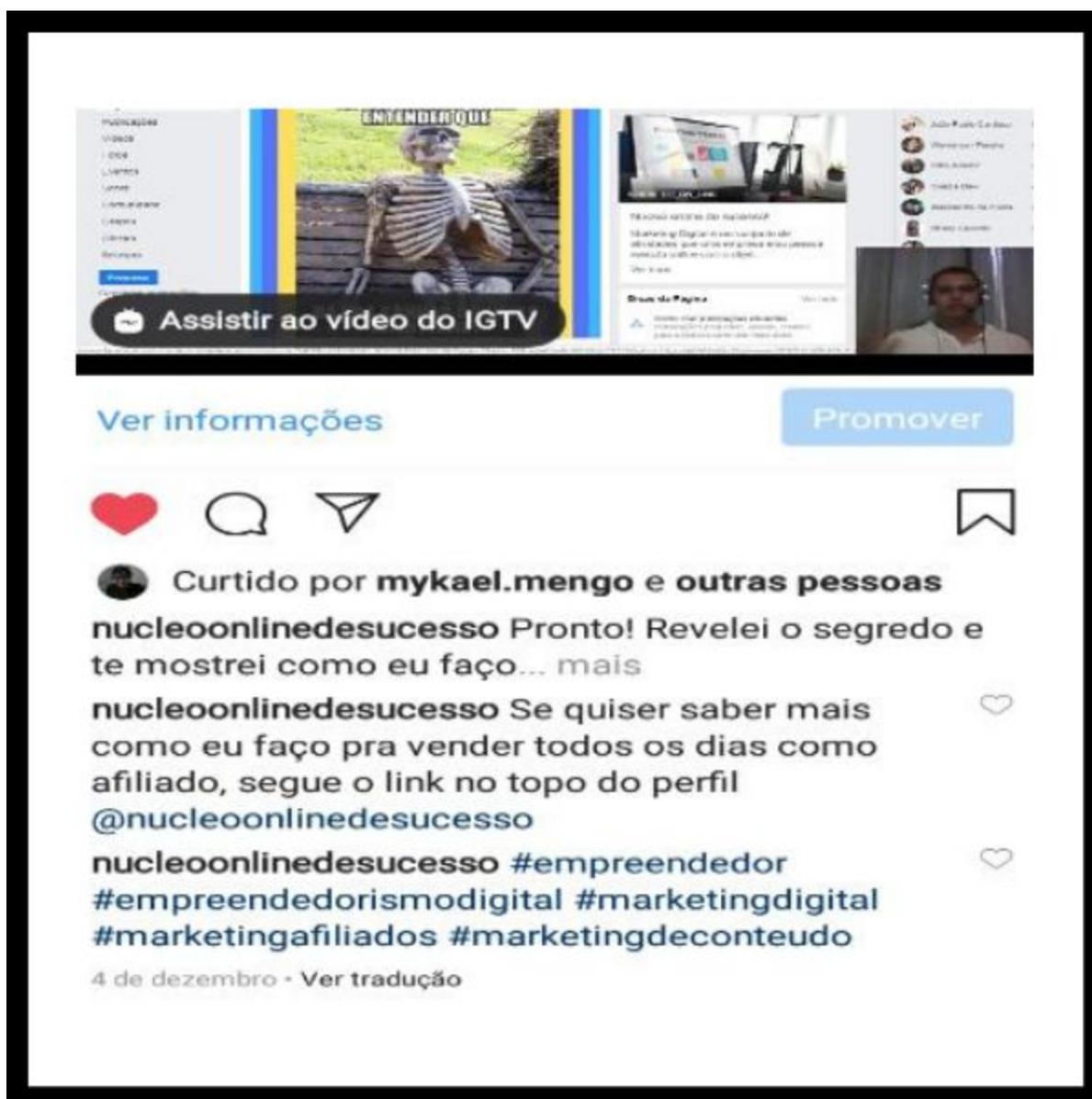
Uma estratégia extremamente simples, mas que gera ótimos resultados e que poucas pessoas utilizam.

Na imagem mais abaixo eu postei um vídeo onde eu fiz 2 vendas ao vivo e na legenda eu escrevi: **“Se quiser saber mais como eu faço para vender todos os dias como afiliado, segue o link na BIO @nucleoonlinedesucesso”**

Entendeu? Eu deixei o meu perfil pronto para receber as pessoas interessadas no que eu estou promovendo. E sempre que eu posto um conteúdo e quero que as pessoas cliquem nos meus links de afiliado eu faço uma chamada como essa.

Como no INSTAGRAM você não consegue compartilhar links nas postagens, procure sempre fazer com que as pessoas cliquem no link que você deixou na sua BIO.

Busque sempre forçar a interação das pessoas com as suas publicações. Isso ajuda a melhorar seu engajamento perante o INSTAGRAM.



Você pode ter quantos perfis quiser no INSTAGRAM, porém é importante que em cada um deles você promova produtos de um único nicho.

Os links no seu perfil não precisam ir diretamente para o seu site se você não quiser ou ainda não tiver um pronto.



Você pode aplicar isso independente do seu número de seguidores. Mas é claro que quanto mais seguidores você tiver, mais vendas você fará.

Antes de começar a fazer seu perfil crescer, você precisa prepará-lo como eu mostrei acima e colocar conteúdos relevantes ao nicho que você escolheu.

A segunda coisa que você irá fazer é seguir pessoas que seguem outras pessoas relacionadas ao seu nicho.

Essas pessoas já estão interessadas no que você está promovendo e se você construir um perfil chamativo com conteúdos relevantes, essas pessoas irão te seguir também.

Seguidores chamam mais seguidores. Vai chegar um momento em que seu perfil vai crescer sozinho.

Para isso procure postar conteúdos que ajudem as pessoas a resolverem problemas do nicho que você escolheu trabalhar.

Se você estiver trabalhando com um nicho de emagrecimento por exemplo, faça publicações com receitas detox, exercícios para fazer em casa, sopas para emagrecer. Coisas desse tipo.

Isso atrai a atenção das pessoas para o seu perfil e logo essas pessoas estarão comprando de você.



Uma forma de aumentar rapidamente seu número de seguidores e conseguir fazer muitas vendas é pagando um **DIGITAL INFLUENCE** para que ele promova seu perfil.

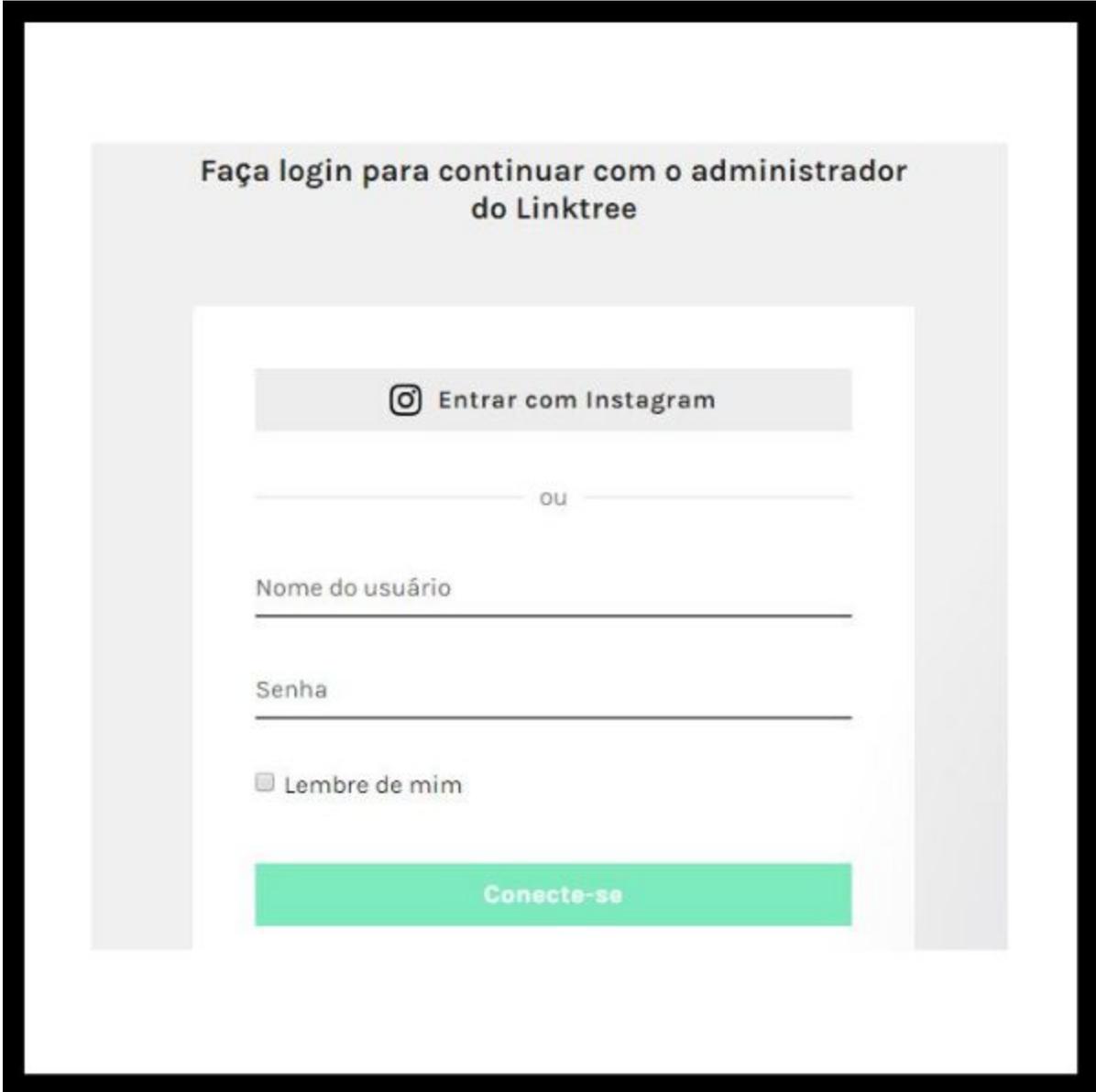
Isso te trará muitos seguidores e conseqüentemente muitas vendas. Mas lembre-se de preparar seu perfil antes.

Para completar essa primeira estratégia você pode utilizar uma ferramenta gratuita que é utilizada por praticamente todos os TOP afiliados. O <https://linktr.ee/login>

Nessa ferramenta você monta um mini perfil com os conteúdos que você quer que as pessoas acessem.

Nele você pode direcionar os visitantes para um funil de vendas capturando seus e-mails ou diretamente para a página de vendas do produto que você está promovendo.

O processo é bem simples e deixei o meu abaixo como exemplo. Mas no conteúdo BÔNUS eu mostro como você pode montar o seu.



Faça login para continuar com o administrador do Linktree

 Entrar com Instagram

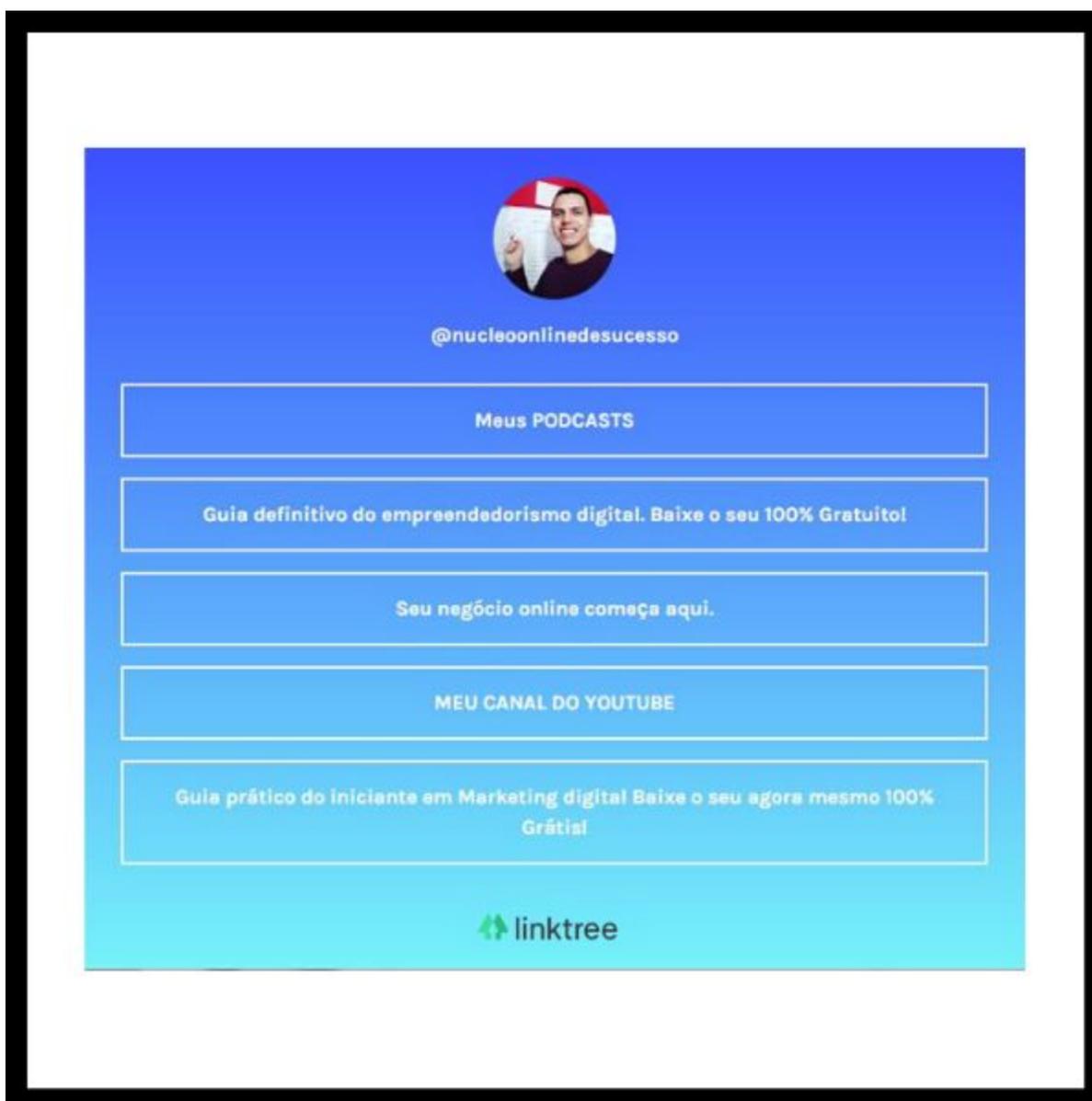
ou

Nome do usuário

Senha

Lembre de mim

Conecte-se



Como você pode ver, eu coloquei vários links que direcionam para vários lugares incluindo 3 funis de venda.

Tenha sempre em mente que vender é muito bom e importante, mas gerar listas de e-mail é ainda mais. Dessa lista você poderá extrair muitas outras vendas.



O INSTAGRAM, assim como o FACEBOOK está reduzindo o alcance das publicações. Mesmo assim, ainda é uma ótima fonte de vendas que você pode e deve utilizar.

E para isso basta aplicar essas estratégias simples que eu mencionei acima.

Outra forma de vender rápido no INSTAGRAM é anunciando suas postagens. Veja nas imagens abaixo como você pode fazer.



Selecione para onde  
direcionar as pessoas

---

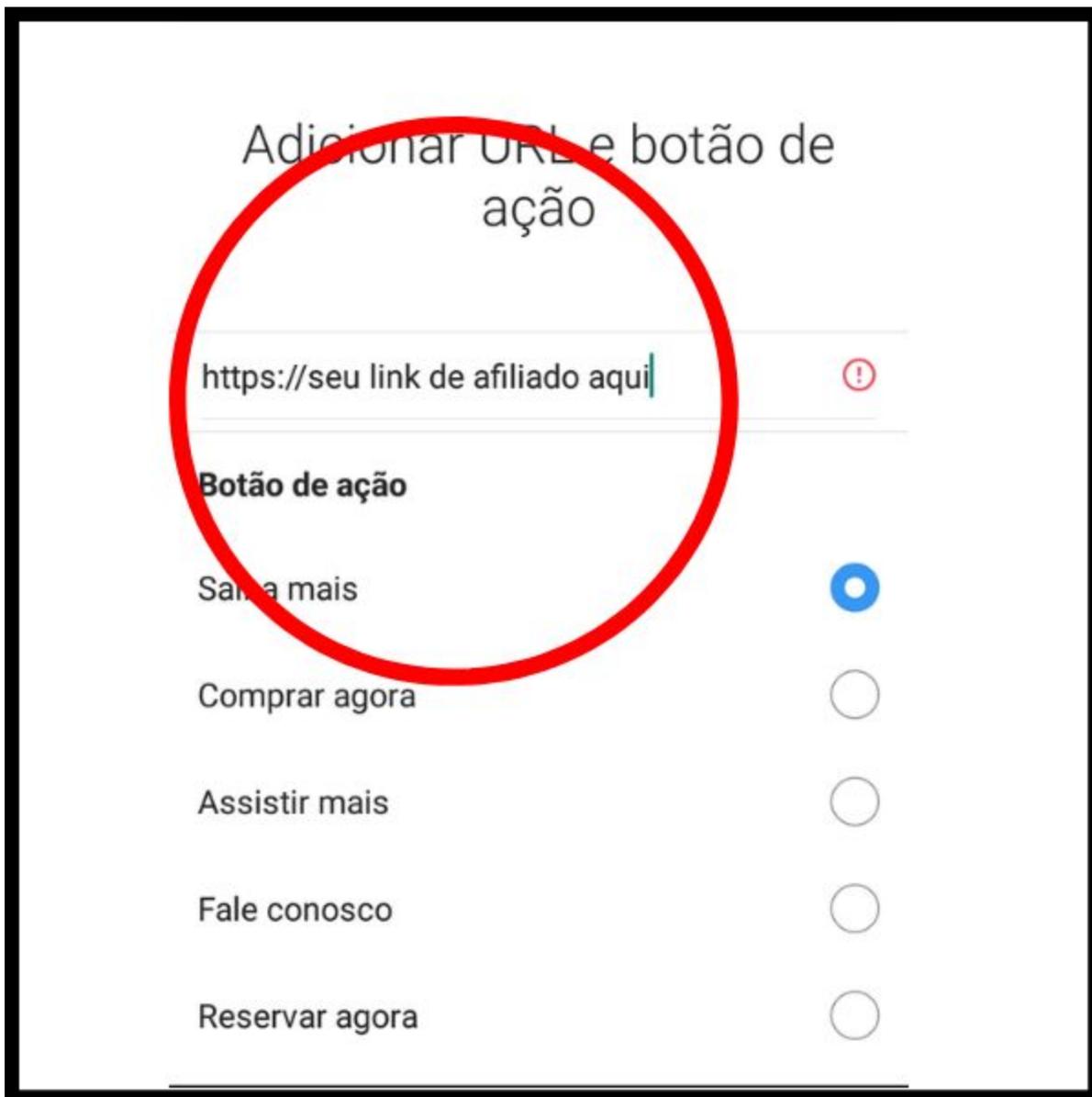
Seu perfil

**Seu site**

Suas mensagens diretas

---

Se o seu perfil não tiver muitos seguidores, escolha a opção para enviar para o seu site ou nesse caso, para seus links de afiliado.



Adicionar URL e botão de ação



**Botão de ação**

Saiba mais

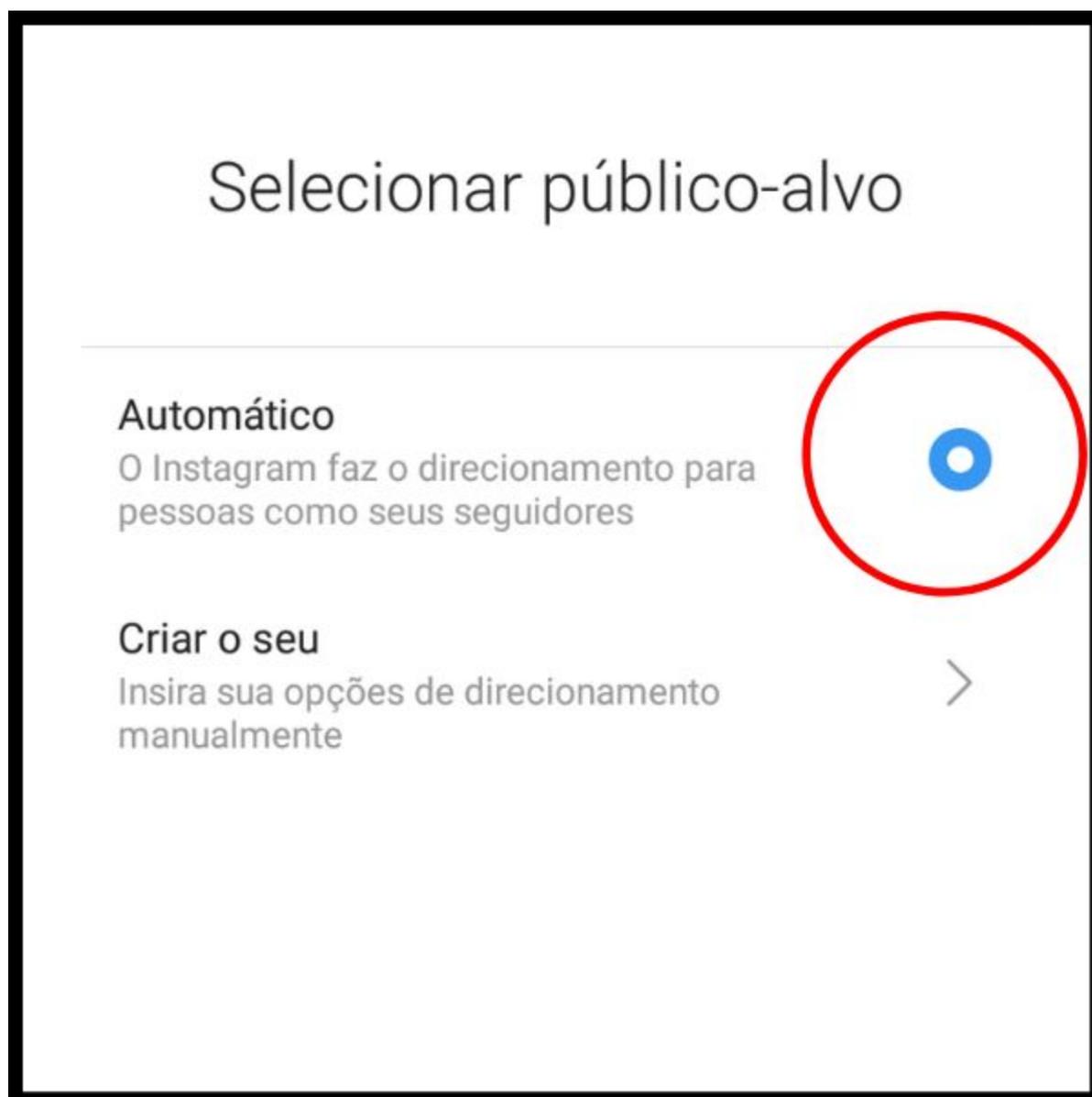
Comprar agora

Assistir mais

Fale conosco

Reservar agora

Escolha o produto que você quer vender e coloque seu link de afiliado nessa parte como mostra a imagem acima.



Se você tiver muitos seguidores escolha a opção marcada acima. Se seu número de seguidores for inferior a mil, marque a opção de baixo "CRIAR O SEU".

140,000,000

Número potencial de pessoas alcançadas

Muito amplo

Regional Local

Q Brasil

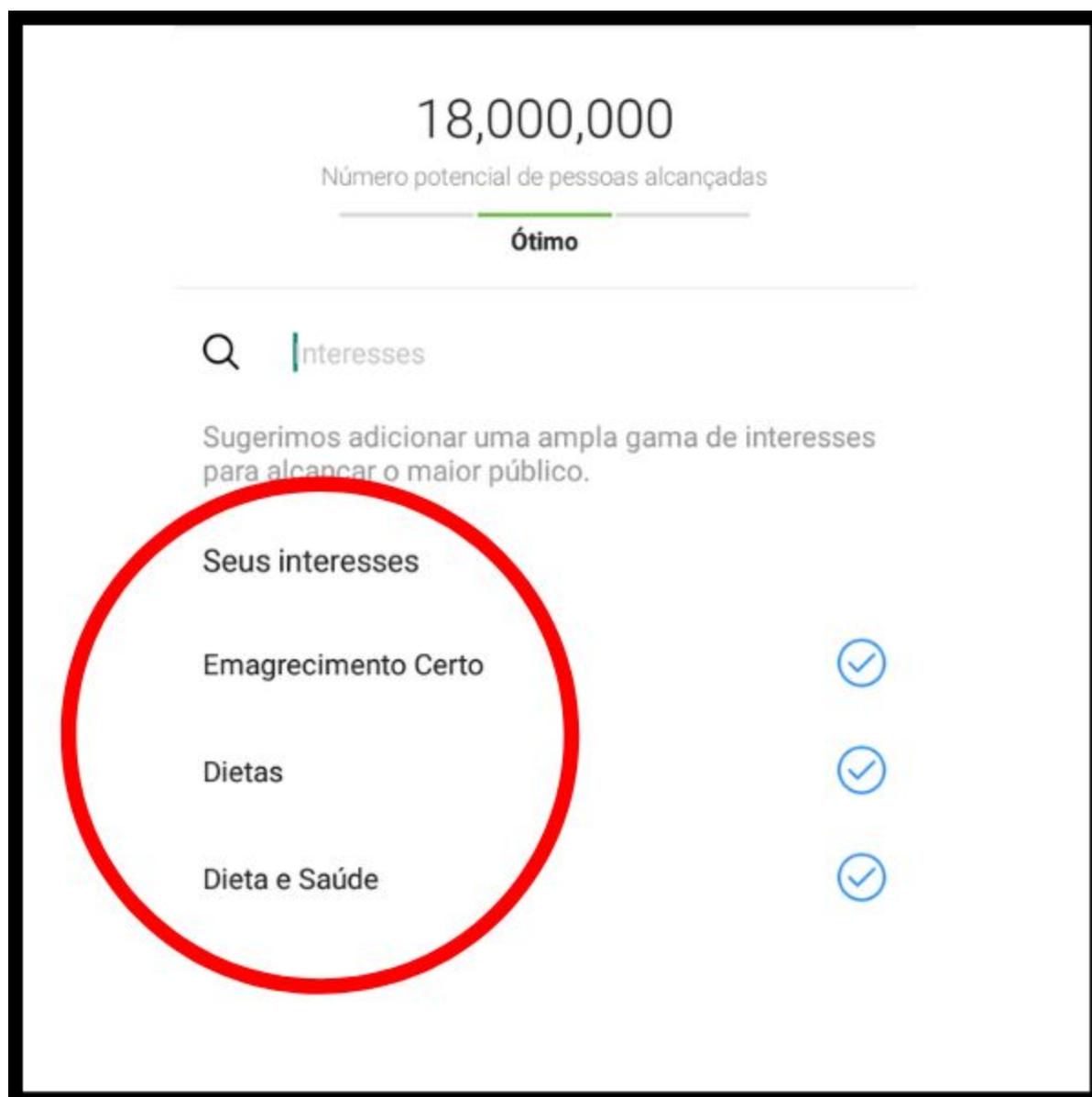
Cairo, Egito  
Cidade

Marrocos  
País

Paraguai  
País

Quênia  
País

Selecione a região em que seu anúncio será exibido.



Selecione o tipo de interesse. Essa seleção é importante para que o INSTAGRAM saiba exatamente para quem ele deve mostrar seus anúncios.

Nesse caso eu estou usando como exemplo um nicho de emagrecimento e selecionei os interesses mais comuns desse nicho.

10,000,000

Número potencial de pessoas alcançadas

Ótimo

Idade e gênero

22 50

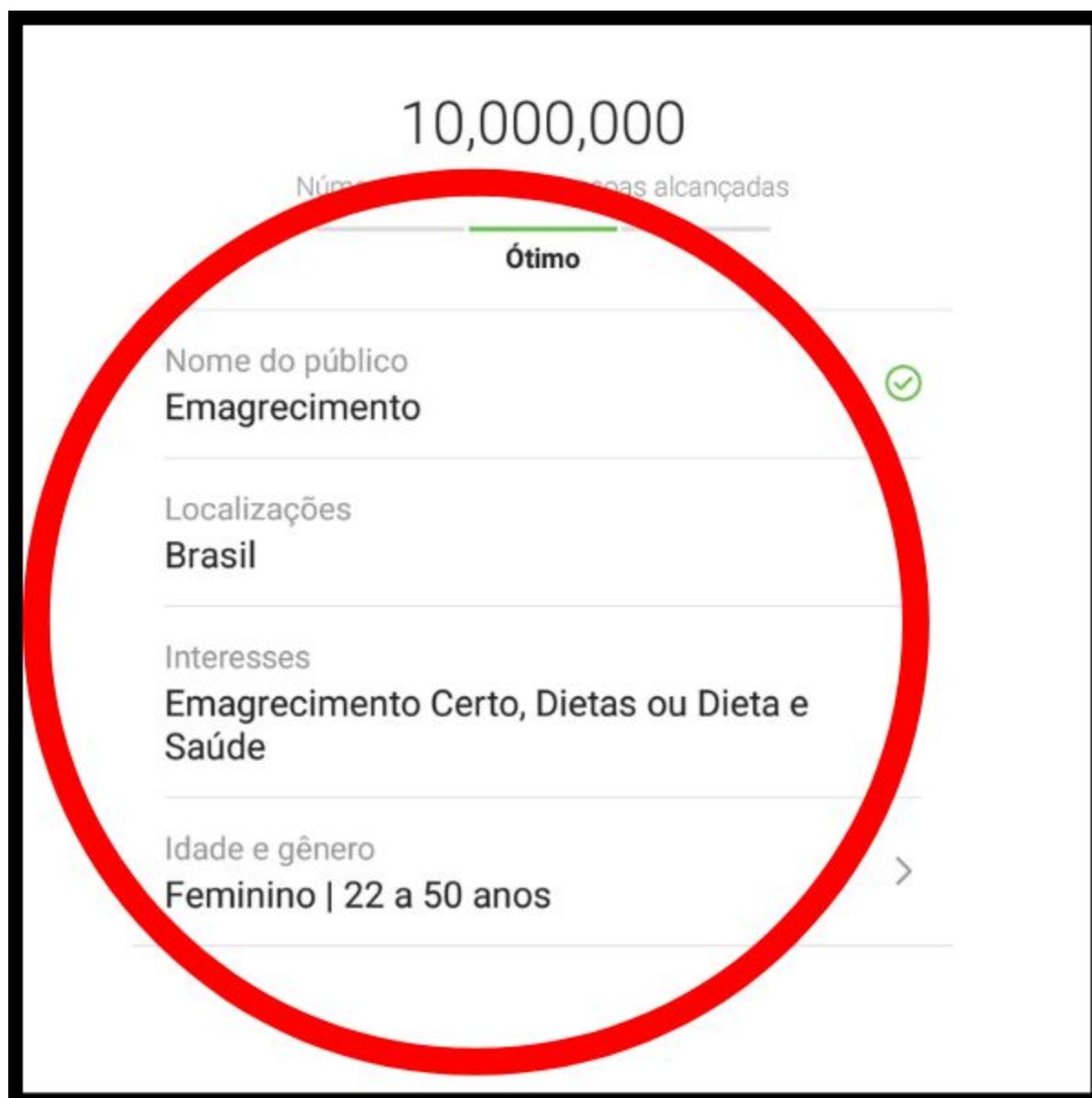
Masculino

Feminino

Para o nicho de emagrecimento, o público mais interessado costuma ser o feminino. Por isso eu selecionei apenas a opção marcada para o público feminino.

**RECOMENDAÇÃO:**

[CLIQUE AQUI → ESTRUTURA DE VENDAS ONLINE PARA AFILIADOS](#)



Seu público já está criado e pronto para receber o seu anúncio.

Na próxima tela você define quanto vai gastar por dia e a opção de pagamento.

Comece com pouco para você ir aprendendo e melhorando suas estratégias.

Defina um gasto diário de R\$10,00 por dia. Esse valor já é suficiente para te gerar um bom retorno.

Porém, tudo depender da imagem ou do vídeo que você escolher, assim como o texto da publicação.

Na estratégia de GOOGLE ADS você verá alguns exemplos de textos chamativos que você pode usar nas suas publicações.

### **Detalhes importantes**

- **Venda sem vender. Trabalhe uma proporção de 80/20.**
- **80% você entrega como conteúdo gratuito que chame a atenção das pessoas e isso você irá aplicar em todas as suas mídias de divulgação.**
- **20% você promove uma chamada para que conheçam e comprem seus produtos.**
- **Faça no máximo 2 postagens por dia no INSTAGRAM. A primeira no horário do almoço e a segunda após as 19h.**

- **Tente forçar a interação das pessoas com a sua publicação. O mesmo vale para qualquer outra rede social que você utilize.**
- **Garanta que suas publicações tenham total relevância com o nicho que você está trabalhando e lembre-se de não misturar outros nichos ou produtos.**

Você pode melhorar mais ainda seus resultados interagindo via direct com as pessoas que demonstrarem interesse nas suas postagens.

Outra forma de você conseguir realizar mais vendas no INSTAGRAM é visitando o perfil de pessoas com muitos seguidores. Mas claro, desde que sejam relacionadas ao nicho que você está trabalhando.

Depois de encontrar esses perfis, procure as publicações que tenham mais interação das pessoas. **Mais comentários e curtidas.**

Em seguida convide as pessoas que interagiram com a publicação para conhecer o seu produto.

Mas cuidado para não exagerar. Não mande muitos directs de uma vez.

## **Chame aos poucos para que o INSTAGRAM não marque você como SPAM.**

Envie umas 5 mensagens, depois mais umas 7 com intervalos de tempo de uns 30 min pelo menos.

Nem todas irão se interessar, mas sempre terá alguém interessado.

## **2 - Como vender no FACEBOOK?**

Como eu disse, você deve focar em um único nicho por projeto ou perfil. No FACEBOOK você fará a mesma coisa que fez no INSTAGRAM.

Porém, no FACEBOOK você irá criar uma Fanpage e um grupo relacionado ao nicho que está promovendo. Além de também participar de outros grupos e fanpages relacionadas ao seu nicho.

Você pode e deve utilizar a mesma estratégia de mensagens no FACEBOOK para as pessoas que mais demonstraram interesse no nicho que você está promovendo.

Vá nas páginas e grupos relacionados ao que você está promovendo e convide as pessoas a conhecerem seus produtos.

Nas suas páginas e grupos você pode programar mensagens instantâneas e deixar seus links de afiliado para as pessoas que te visitarem.



No começo dá um pouco de trabalho, mas quando seu perfil começar a crescer as vendas acontecem no automático.

No início você deve ter total dedicação e foco em tentar vender através de tráfego orgânico, ou seja, sem precisar investir em anúncios.

Esse tráfego é extremamente importante porque as pessoas já estão interessadas no que você está promovendo, a intenção de compra dessas pessoas é muito forte.

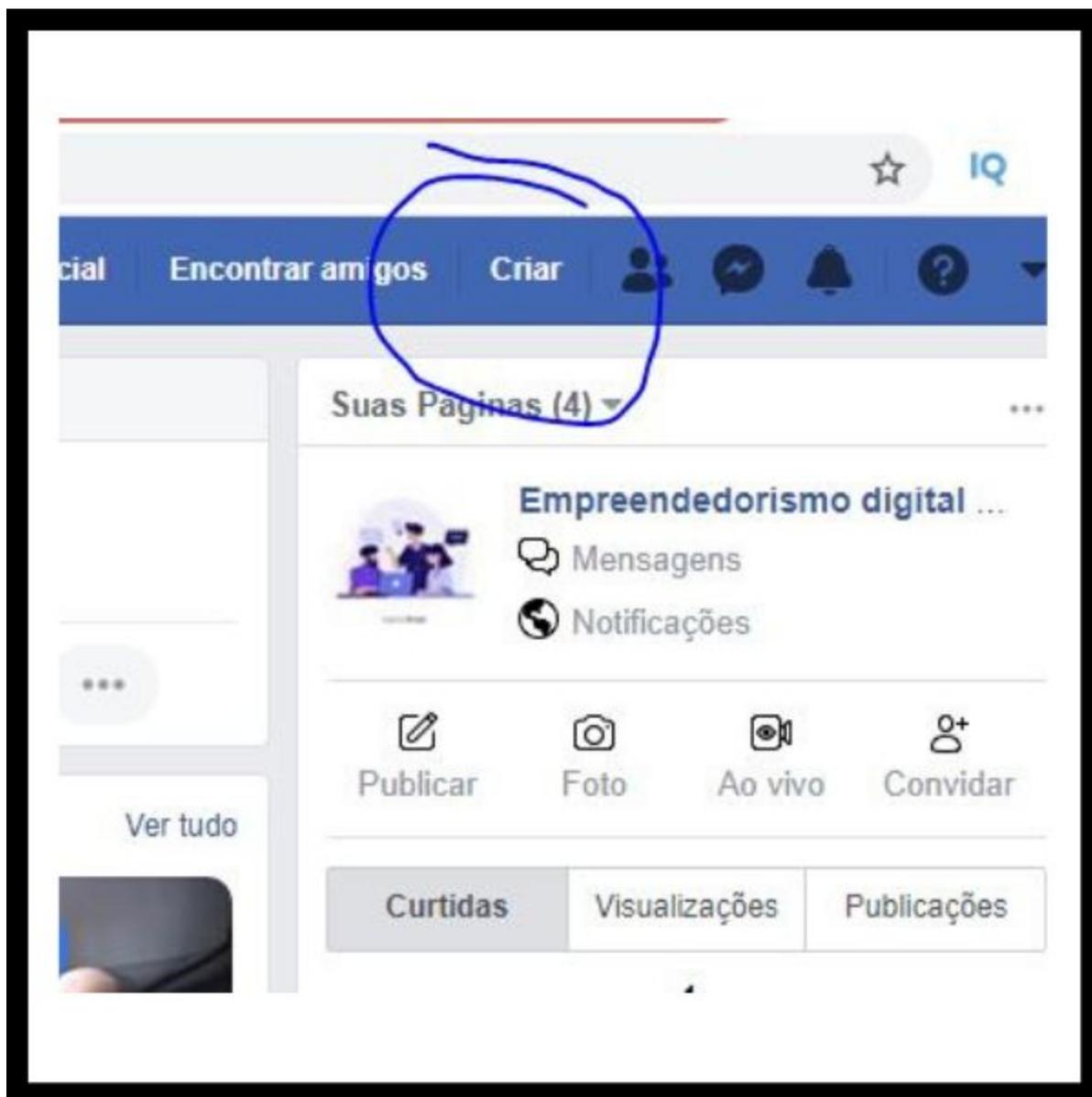
Quanto mais pessoas você atrair de outros grupos para a sua fanpage, maiores suas chances de vender.

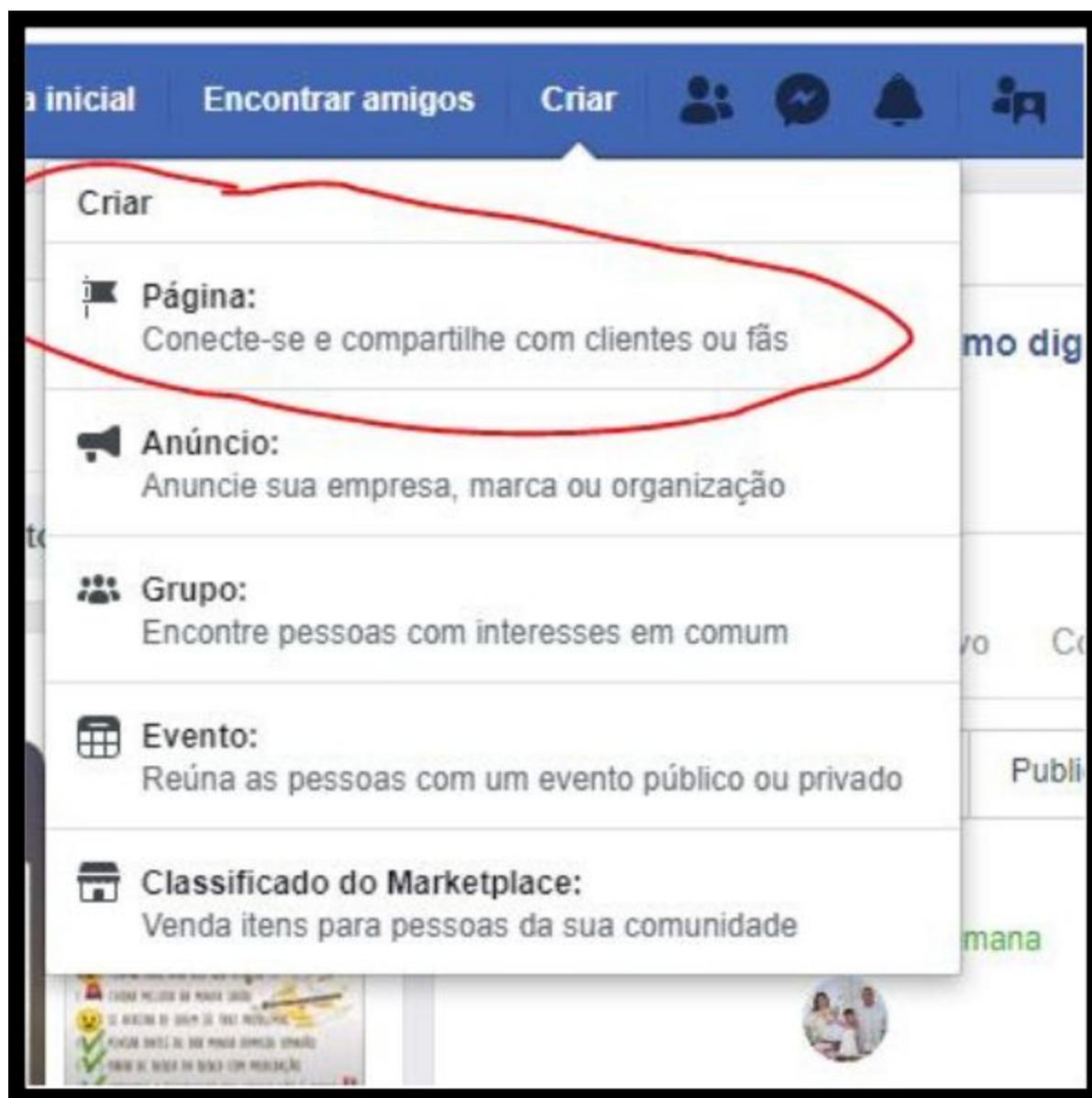
A criação de uma fanpage é bem simples. Abaixo nas imagens você verá como criar uma fanpage.

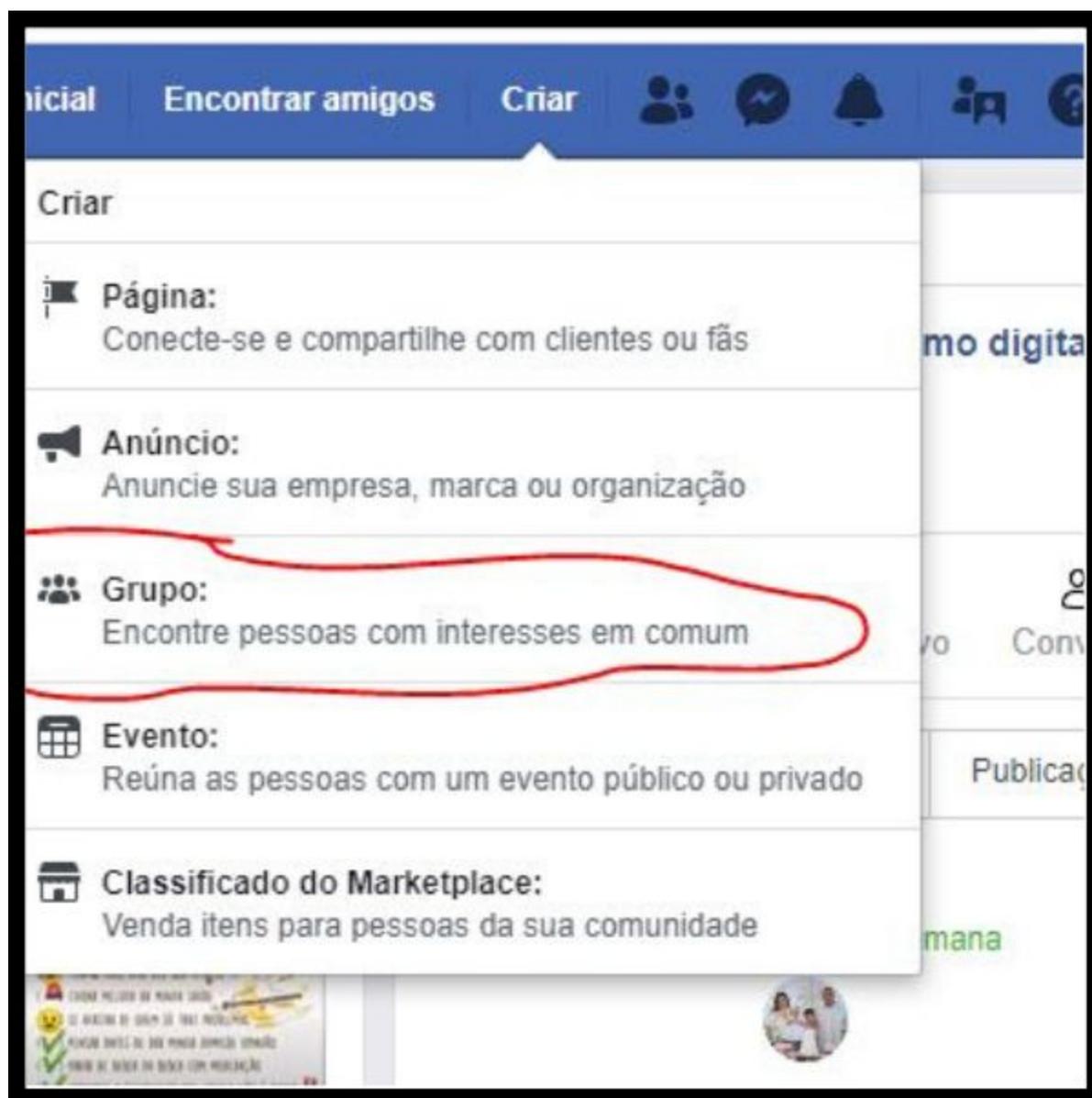
Lembre-se de fazer postagens regulares da mesma forma que você fará no INSTAGRAM.

Depois de atrair as pessoas você deve mantê-las aquecidas, interessadas no que você está promovendo.

A principal vantagem de atrair as pessoas para suas redes sociais é poder interagir diretamente com elas. Isso facilita muito na hora da venda.

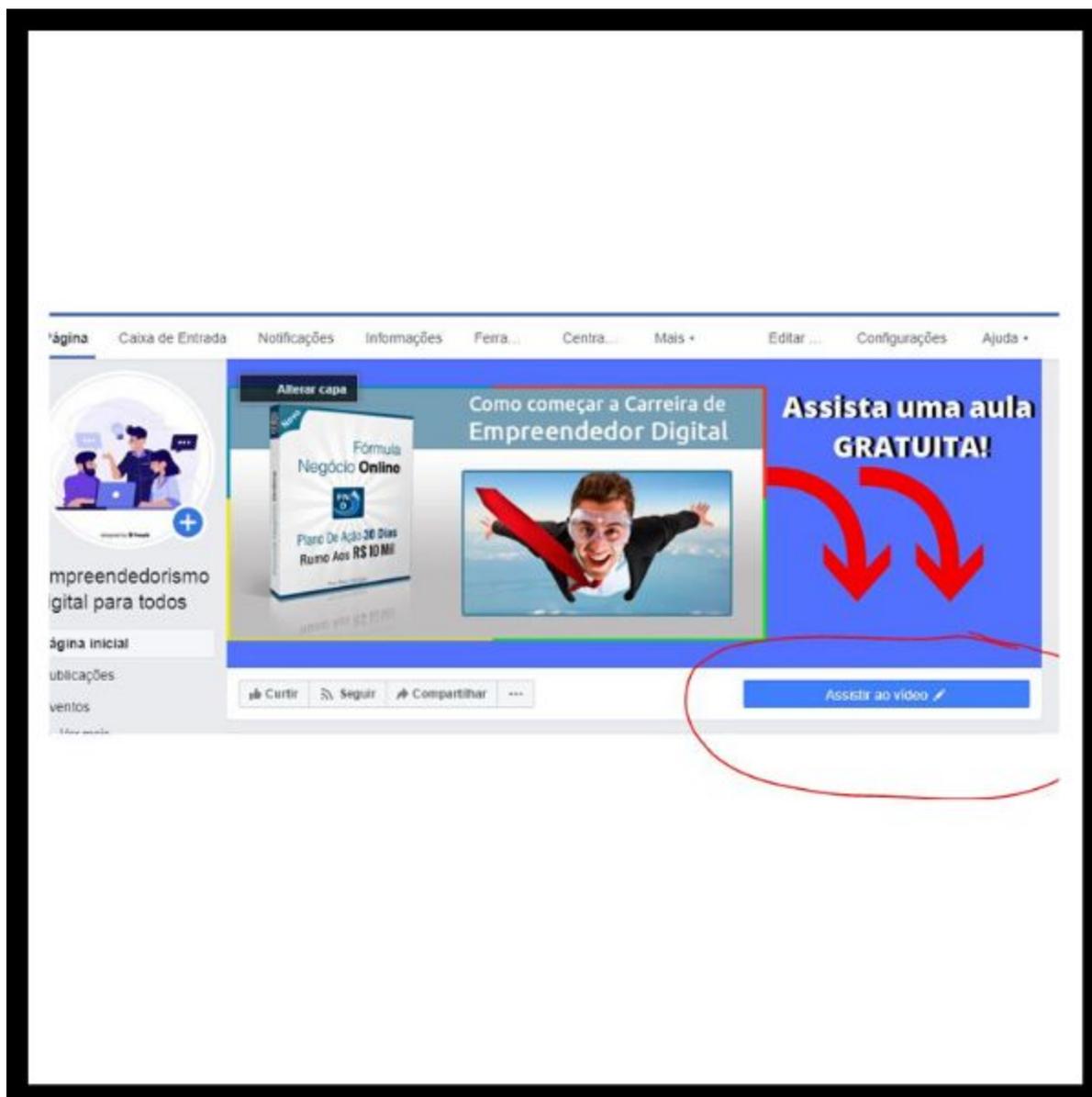






O processo de criação de um página é o mesmo para criar um grupo. Depois de criar sua página é só repetir o processo e criar seu grupo.

Você pode criar quantos grupos e páginas quiser, mas é importante que sejam para nichos diferentes.



Depois de criar seus grupos e páginas faça uma boa capa que represente bem o que você está promovendo e no botão da página você coloca seu link de afiliado.

Se você não souber como fazer uma boa capa, acesse o site do [CANVA.COM](https://www.canva.com).

Lá você encontrará milhares de modelos prontos e gratuitos para fazer suas capas e muitos outros trabalhos gráficos, mesmo que você não tenha nenhum conhecimento sobre o assunto.



No meu canal do YOUTUBE eu tenho um vídeo falando só sobre essa ferramenta de edição. Você pode assistir sempre que quiser e deixar suas dúvidas que irei te ajudar.



Na capa procure chamar a atenção das pessoas para que acessem o link que está no botão, como mostrado na imagem acima.

Lembra quando eu disse que o FACEBOOK e o INSTAGRAM **estão reduzindo a entrega das suas publicações?**

Nem todos os seus amigos do FACEBOOK irão se interessar por suas publicações e **a maioria na verdade nem irá ver suas publicações.**

Mas quando você faz uma fanpage e um grupo, você consegue fazer com que todos recebam suas publicações.

Você pode fazer várias fanpages para nichos diferentes, com produtos diferentes.

Mas **NÃO** esqueça do que eu disse quanto ao número de postagens. **No máximo 2 por dia mantendo a proporção de 80/20.**

No FACEBOOK são postados mais de **3 milhões de publicações a cada hora** e grande parte desse número é puro SPAM.

Com isso o FACEBOOK está de olho nas pessoas que passam o dia enchendo o **FEED** de publicações. Quanto mais você publicar, menos pessoas irão ver suas postagens.



Após criar sua fanpage e seu grupo, lembre de editá-lo de acordo com o seu nicho. Procure manter o foco no assunto e no produto que você está promovendo. Não faça um coquetel de produtos. .

### **3 - Como vender no YOUTUBE?**

Essa parte é uma das mais tops. Se você ainda não utiliza o YOUTUBE para divulgar seus links de afiliado, você está perdendo muito dinheiro.

O YOUTUBE é sem dúvida uma das melhores formas de você vender sem precisar investir.

Por tanto se você não tem um canal no YOUTUBE, a hora de criar é essa.

Você pode ter quantos canais quiser e postar vídeos mostrando ou não o seu rosto. Porém, se você puder se expor seus resultados tendem a ser melhores.

Mas nada te impede de criar um canal e postar vídeos apenas com slides ou imagens gravadas da tela. Muitos top canais utilizam esses formatos de tela gravada ou slides.

Assim como foi no INSTAGRAM e no FACEBOOK, focar em um único nicho continua valendo para o YOUTUBE.

Entenda, você pode promover quantos produtos quiser, porém mantendo o foco em um único nicho por projeto.



No YOUTUBE você precisará manter a consistência e o foco. Canais de conteúdo demoram a crescer quando comparados a canais de humor.

Você deve estabelecer um número de vídeos semanais e manter esse número sem interrupções. Isso irá mostrar para o YOUTUBE que você está trabalhando com seriedade e ele dará mais relevância aos seus vídeos.

Se você se comprometer a postar 3 vídeos por semana, tem que ser 3 por semana sempre. Se forem 2 por semana ou se forem 5 por semana, a mesma coisa.

Deve ser constante e padronizado. Isso vai fazer o YOUTUBE reconhecer o e você como produtor de conteúdo relevante.

O YOUTUBE quer que as pessoas fiquem nele e valoriza os criadores de conteúdo, mas pra isso ele tem que identificar que você está trabalhando com seriedade.

Poste vídeos com soluções para as pessoas, com conteúdos que ajudem a resolver problemas. Isso vai fazer seu canal crescer mais rápido.

Mas não desanime se você não conseguir muitos inscritos ou muitas visualizações no início, pois isso é completamente normal.



No início o YOUTUBE não dará muita importância ao seu canal. Para que isso mude imediatamente, sempre que você postar um vídeo no YOUTUBE compartilhe o link do seu vídeo em todas as redes sociais que você utilizar.

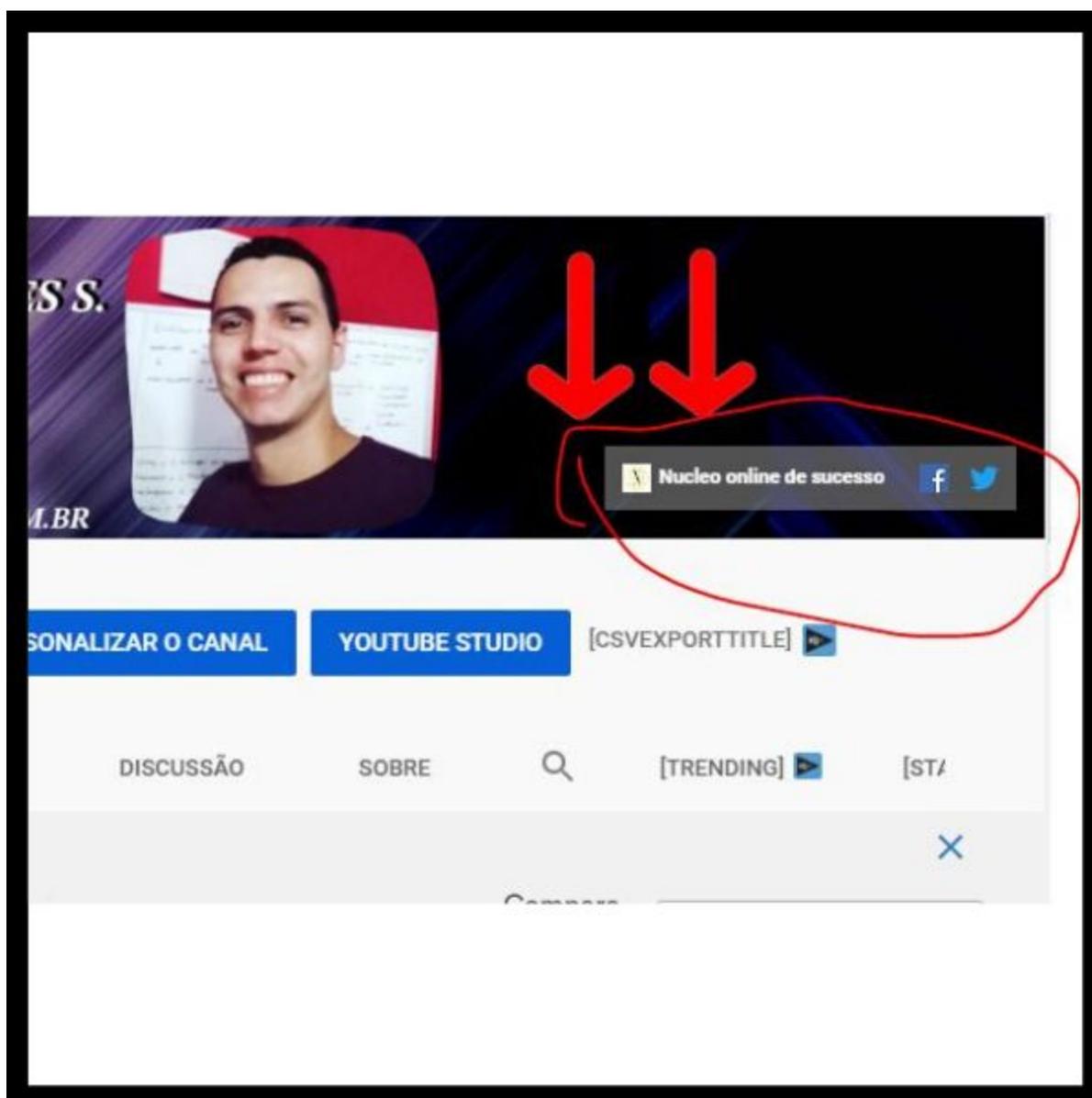
Isso ajudará muito seu canal a crescer. E se um desses vídeos viralizar, seu canal pode crescer da noite pro dia.

O YOUTUBE tem um potencial de vendas absurdo, principalmente a longo prazo. Pois se você se dedicar em fazer um trabalho legal no YOUTUBE, seus vídeos irão vender pra você por vários anos.

## **Posicionando os links de afiliado no YOUTUBE**

Veja nas imagens abaixo como você irá posicionar seus links de forma estratégica.

Esse posicionamento irá ajudar as pessoas que visualizarem seus vídeos a encontrar seus links de afiliado.



O primeiro link você irá posicionar junto a capa do seu perfil. No mesmo lugar você também pode colocar mais alguns links para suas redes sociais, mas não coloque muitos.

Esse link pode ser do seu blog se você já tiver um. Caso não tenha, pode ser um link de afiliado que direcione para uma página de captura de preferência.

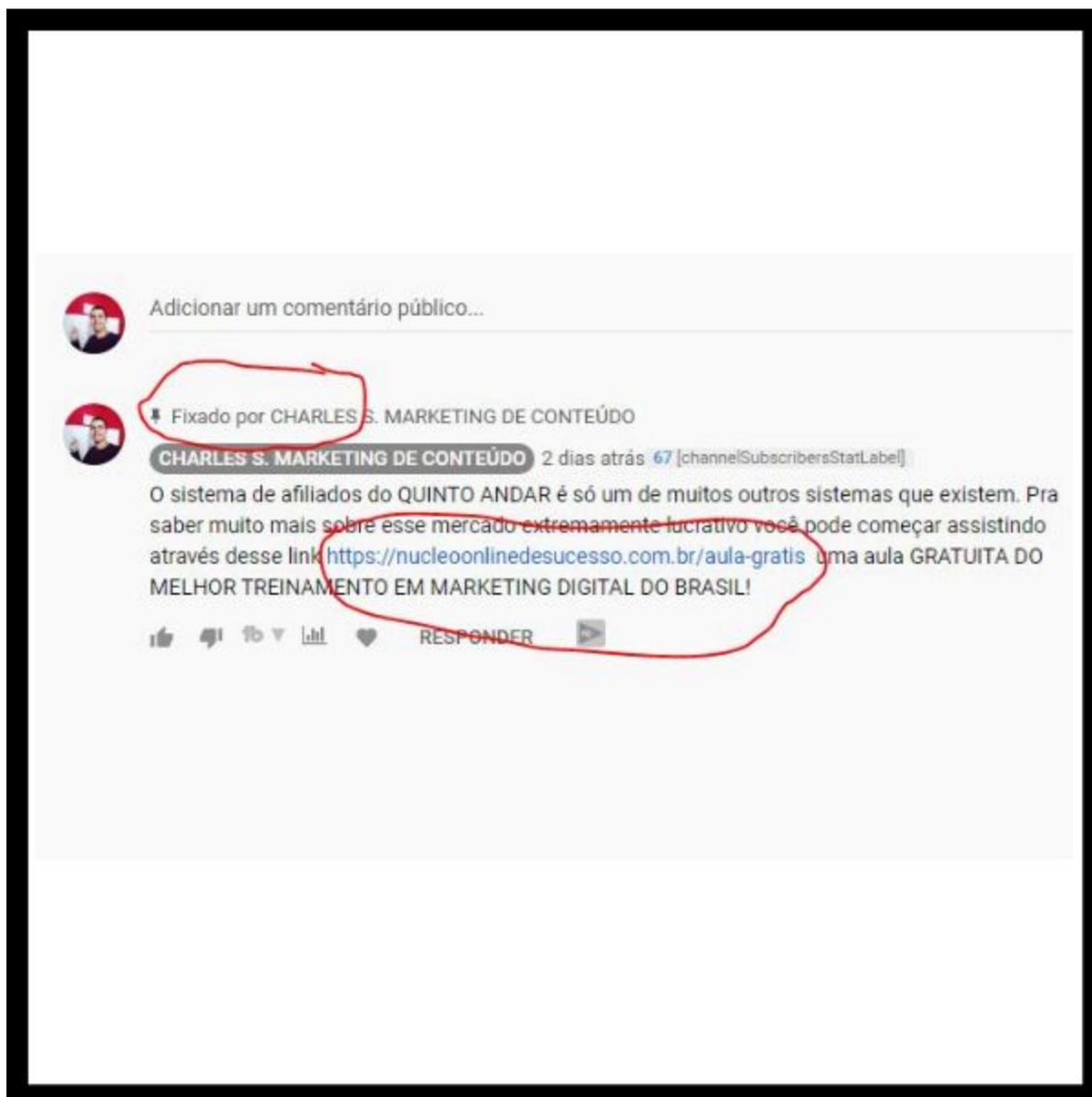


Caso tenha alguma dúvida sobre como criar um canal no YOUTUBE e colocar seus links, no conteúdo **BÔNUS** que você irá receber eu mostro com mais detalhes como você pode fazer tudo isso.

Também mostro como fazer uma capa do tamanho ideal para o seu canal.

Essa parte também é importante. Aquela história da primeira impressão é a que fica pode ser aplicada aqui.

A capa que você colocar no seu canal pode influenciar as pessoas a se inscreverem ou não no seu canal. Por isso, tente caprichar ao máximo na escolha da foto e na arte do seu canal.

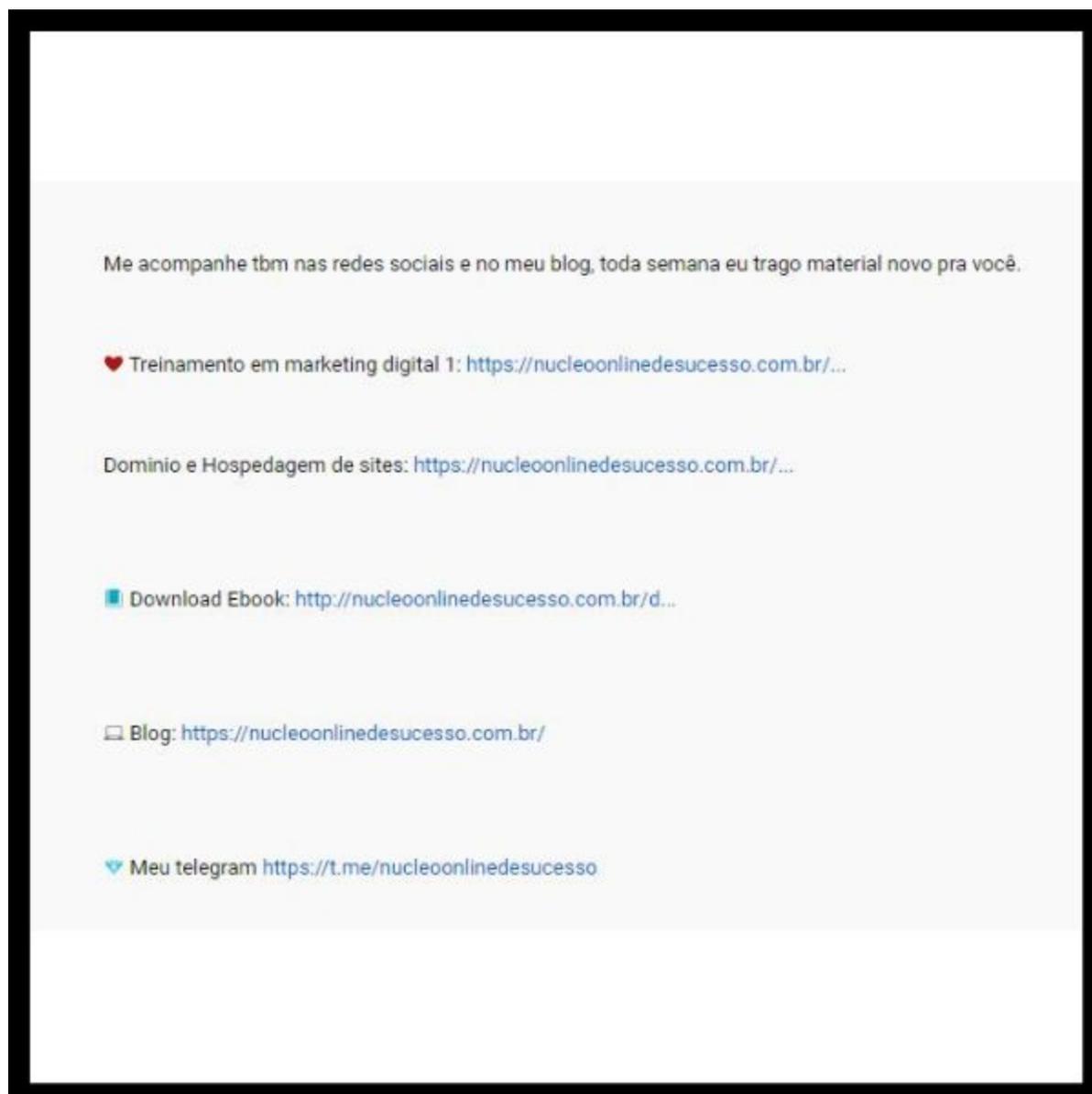


Como mostra a imagem acima, você também irá colocar seus links de afiliado no topo dos comentários. Pra fazer isso, é só você fazer um comentário no seu vídeo e selecionar a opção fixar no topo.

Assim todas as pessoas que assistirem seu vídeo irão ver seu comentário e o link que você deixou nele.

A outra forma mais utilizada para divulgar seus links é deixando eles na descrição do vídeo.

Muitas pessoas abrem a descrição do vídeo e clicam nesses links, por isso é importante que você também coloque eles nessa parte.





Pra melhorar ainda mais seus resultados, disponibilize também um número de whatsapp para que as pessoas entrem em contato diretamente com você.

Não precisa ser o seu número pessoal. Você pode comprar um número novo e deixar ele só pra trabalhar com seus links.

Isso vai te aproximar mais das pessoas que te seguirem no YOUTUBE e com isso elas se sentirão mais seguras e mais a vontade para comprar de você.

## **Crie conteúdos de valor para as pessoas**

Procure criar vídeos de qualidade. Você não precisa se preocupar tanto com a questão de efeitos e definição dos vídeos. Seu foco deve ser em criar um conteúdo de qualidade que agregue valor às pessoas que estiverem assistindo.

Se seu celular tiver uma boa resolução, você pode criar seus primeiros vídeos com ele.

Depois com o passar do tempo, você vai investindo em melhores câmeras e gravadores de áudio, efeitos especiais e tudo mais que for possível.

Mas agora no início você só precisa criar o conteúdo certo e que as pessoas gostem.



**Dica:** Procure criar vídeos que ajudem as pessoas a resolverem problemas específicos, mas que sejam assuntos muito buscados na internet e que sejam relacionados ao nicho que você escolher.

Para saber em que as pessoas têm mais interesse, depois de escolher seu nicho e os produtos que você vai vender, pesquise no YOUTUBE os vídeos sobre o que você está promovendo.

Isso vai te dar uma boa noção da quantidade de visualizações que esses vídeos recebem e o tipo de conteúdo que você deve criar.

Lembre-se que você deve criar conteúdos sobre coisas que as pessoas já tenham interesse.

Nunca copie outros canais, apenas pegue o assunto abordado no vídeo e crie seus conteúdos ao redor desse assunto.

Essa é uma prática utilizada por todos os grandes canais. Principalmente os que trabalham promovendo algum produto.

## **4 - Como vender no GOOGLE ADS?**

**Atenção agora, porque essa parte é uma das melhores!**

Uma coisa que menos da metade dos afiliados fazem é utilizar o GOOGLE ADS para vender seus produtos.



E isso é terrível porque o GOOGLE é uma das estratégias mais poderosas para você ter resultados imediatos.

Com o GOOGLE você já pode começar a fazer suas vendas imediatamente mesmo que esteja **começando hoje** como afiliado.

Mas vai com calma. Tem algumas coisas importantes que você precisa saber antes de começar a anunciar no GOOGLE.

No GOOGLE você poderá e irá anunciar vários produtos diferentes e de nichos diferentes e irá conseguir vender todos eles.

Uma das coisas importantes que você deve saber sobre o GOOGLE é que você receberá dele um tráfego muito qualificado, desde que você aplique as estratégias da forma correta.

Esse tráfego não pode ser desperdiçado! Muitos afiliados direcionam as pessoas diretamente para os links de venda e pronto, assunto encerrado.

O problema é que você deixa ir embora uma pessoa pra quem você poderia fazer outras vendas e isso é muito ruim.

Essas 2 próximas estratégias são utilizadas por todos os TOP afiliados, não é a toa que alguns vendem mais de 150 mil por mês.



Claro que não são só essas. Eles também focam muito no tráfego orgânico, ou seja, procuram vender o máximo possível sem precisar investir em anúncios.

Por isso a importância de você focar bastante nas 3 primeiras estratégias, INSTAGRAM, FACEBOOK e YOUTUBE.

Os TOP afiliados também trabalham muito com mini sites. Isso contribui muito com o volume de vendas dele.

Ter um mini site ou blog é extremamente importante para você ter cada vez mais resultados. Caso ainda não tenha, comece a pensar em ter um.

Como eu disse, você receberá do GOOGLE um tráfego muito qualificado e não pode desperdiçar esse tráfego. Então, se você ainda não tem um blog e nem faz captura de e-mails faça exatamente o que você verá a seguir nas imagens.

Quando for divulgar seus links de afiliado, procure divulgar os links que tenham HOTLEADS configurado.

Dessa forma você envia para um funil de vendas a pessoa interessada no produto que você está promovendo.

Uma pessoa que deixa o e-mail é alguém que está muito interessado no produto ou serviço que você está promovendo. E no caso dela não

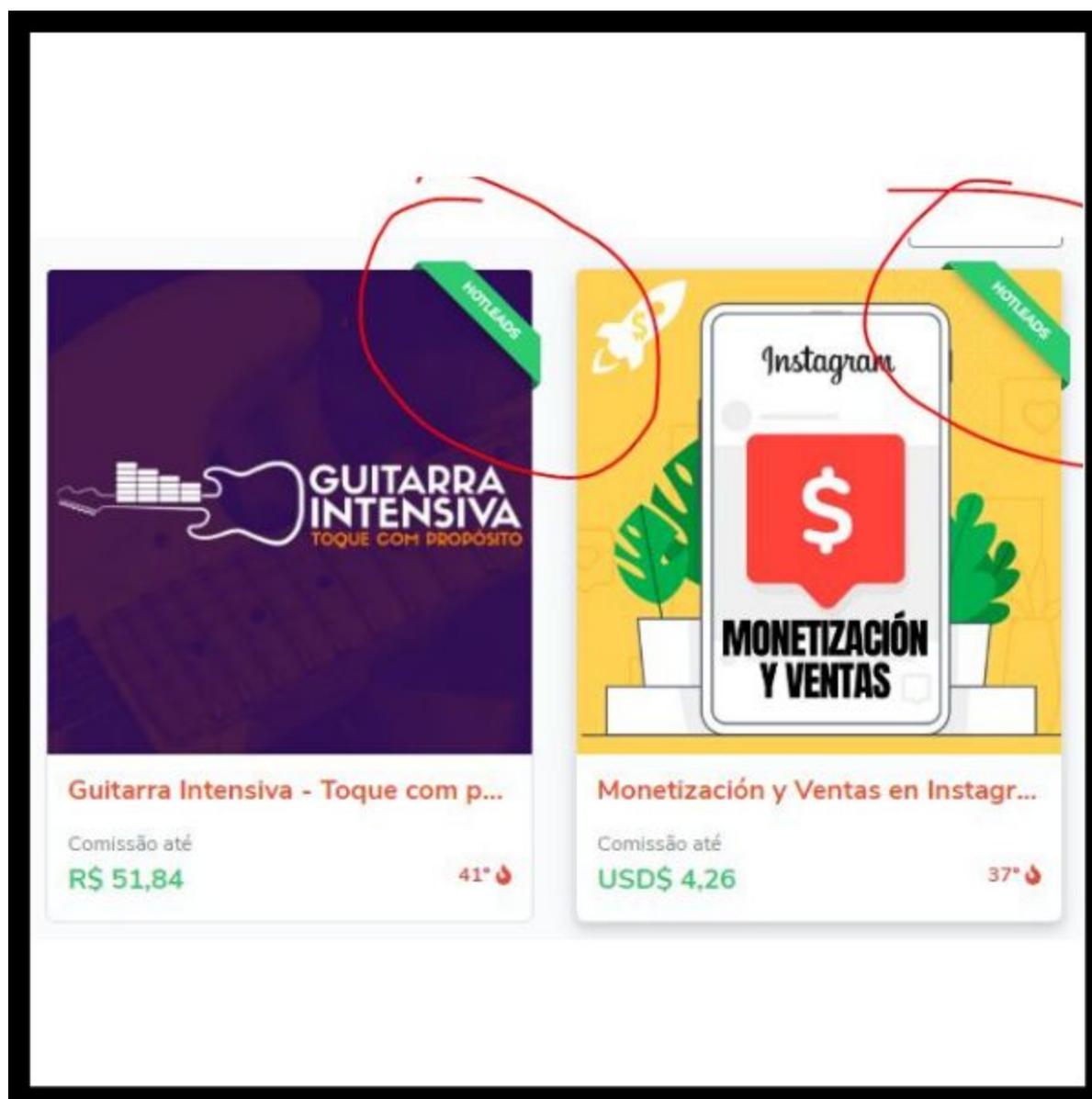


comprar na primeira tentativa, você poderá tentar outras vezes através do e-mail marketing.

Enviando a pessoa para o funil de vendas do produtor, mesmo que a pessoa não compre de primeira, você ainda terá chance de receber a comissão por essa venda, se a pessoa resolver comprar em outro momento.

Essa simples estratégia na hora de divulgar seus links poderá te gerar ótimos resultados.

Não dá pra fazer isso com todos os produtos, mas se você puder começar pelos produtos com essa opção ativada, suas chances de vender serão muito maiores.



Procure os produtos que tenham essa marcação no canto superior.

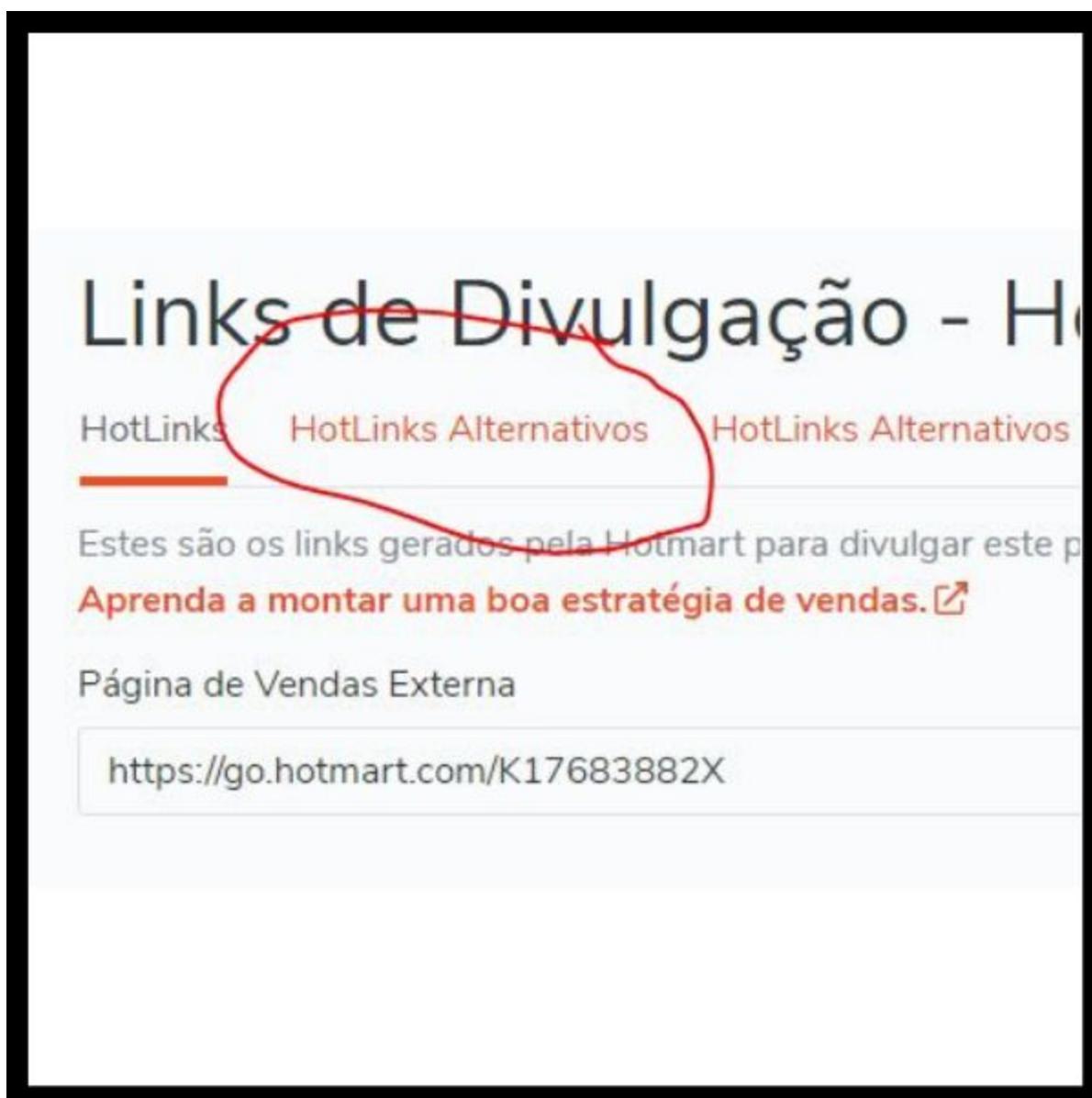
Isso significa que você pode direcionar as pessoas para as páginas de captura dos produtores.

**RECOMENDAÇÃO:**

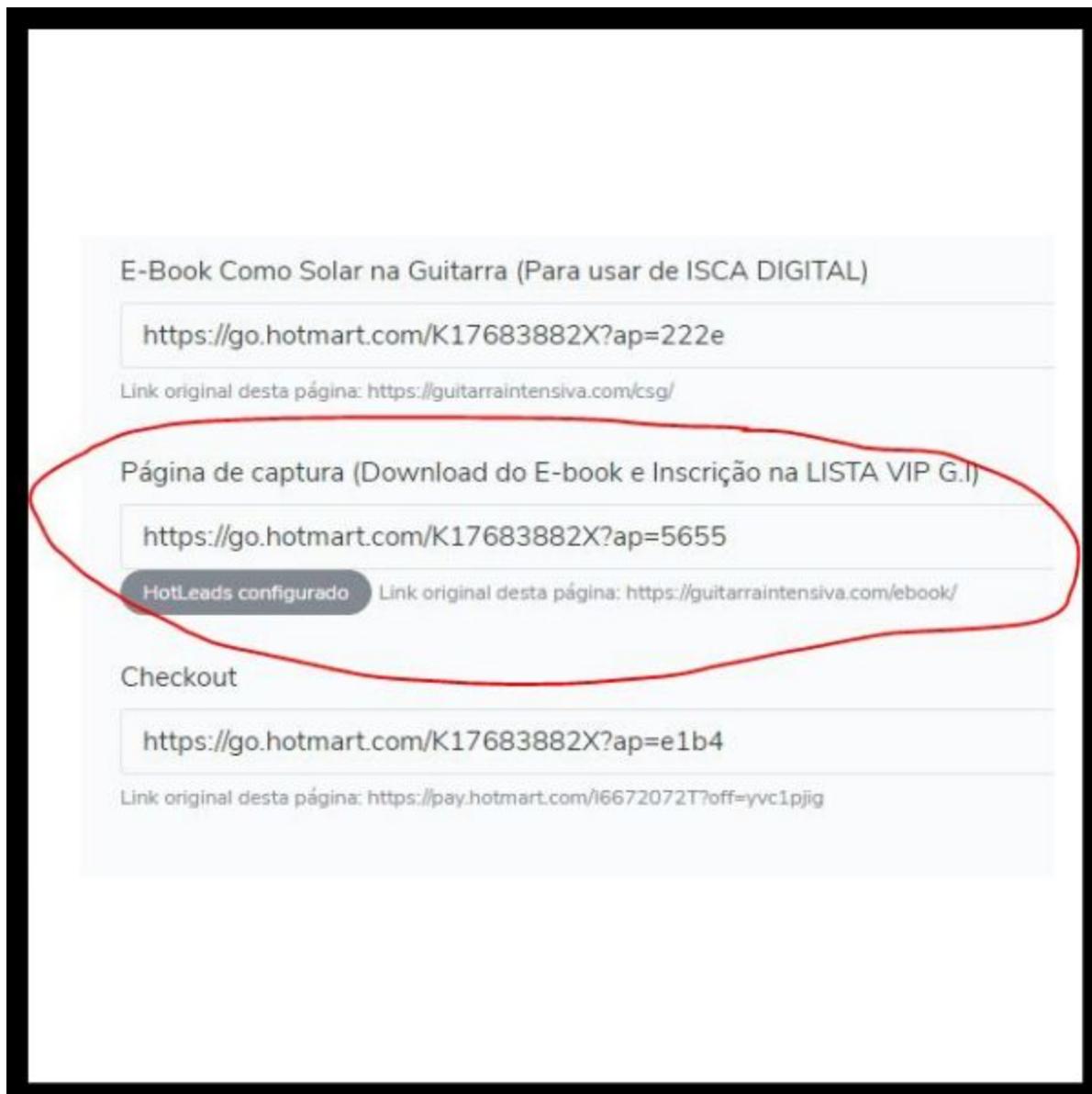
[CLIQUE AQUI → ESTRUTURA DE VENDAS ONLINE PARA AFILIADOS](#)

Fazendo isso você garante vendas recorrentes para um único cliente, pois toda vez que o produtor fizer uma venda para a pessoa que você colocou na lista de e-mail dele, você recebe a comissão.

Mas não são todos que trabalham dessa forma. Por isso você deve verificar se a opção de HOTLEADS está configurada naquele produto.



Você irá acessar os HOTLINKS.



E-Book Como Solar na Guitarra (Para usar de ISCA DIGITAL)

<https://go.hotmart.com/K17683882X?ap=222e>

Link original desta página: <https://guitarraintensiva.com/csg/>

Página de captura (Download do E-book e Inscrição na LISTA VIP G.I.)

<https://go.hotmart.com/K17683882X?ap=5655>

**HotLeads configurado** Link original desta página: <https://guitarraintensiva.com/ebook/>

Checkout

<https://go.hotmart.com/K17683882X?ap=e1b4>

Link original desta página: <https://pay.hotmart.com/l6672072T?off=yvc1pjig>

E irá divulgar os links que tiverem com HOTLEADS configurado.



Se você já estiver capturando e-mails para a sua própria lista pode divulgar os outros links sem problema, desde que o comprador passe primeiro pela sua página de captura.

No GOOGLE, como eu disse, muitos afiliados direcionam as pessoas diretamente para a página de vendas do produto sem capturar o e-mail.

Isso funciona muito bem, porém é como eu disse. Você perde um tráfego muito qualificado de pessoas para quem você poderia fazer outras vendas.

Você também pode fazer isso, mas o ideal é que você sempre tente capturar o e-mail das pessoas antes de mandá-las para a página de vendas.

## Criando a campanha de vendas no GOOGLE

De uma forma resumida, você consegue ótimos resultados vendendo no GOOGLE através de anúncios.

Pra você fazer isso, comece com um único produto.

Detalhe importante! **Talvez você não consiga resultados satisfatórios na primeira vez. Mas saiba que isso é normal para quem está começando.**



O GOOGLE também precisa que você faça pelo menos uma campanha para que ele entenda qual seu objetivo e te diga exatamente o que fazer para otimizar seus anúncios e melhorar seus resultados.

Vamos a um exemplo de como você pode fazer suas primeiras vendas utilizando o GOOGLE.

### **Você irá escolher um produto.**

Supondo que você fosse promover esse e-book.

Nesse e-book eu ensino como as pessoas podem trabalhar com seus links de afiliado de uma forma produtiva e que gere resultados. Então, a primeira coisa que você iria fazer é definir para qual público você vai oferecer meu e-book.

No GOOGLE você consegue fazer vários tipos de segmentação de público alvo. Isso potencializa muito os seus resultados, porque fazendo isso o GOOGLE só mostra o seu anúncio para pessoas interessadas no que você está vendendo.

Quem seria esse público? Nesse caso, vendendo o meu e-book, você iria pensar em oferecer ele para pessoas que querem trabalhar como afiliados ou que já são, mas não conseguem fazer suas primeiras vendas.

Esse seria o seu público alvo. Pessoas que querem trabalhar em casa, que estão frustradas por não conseguirem vender com seus links de

afiliado e que não podem investir em treinamentos mais caros para começar a ter resultados.

### **E se você promover um produto de emagrecimento?**

Você iria pensar em pessoas acima do peso que querem e precisam emagrecer, por questões de estética, questões de saúde e autoestima, relacionamentos amorosos perdidos por conta da condição física. Isso acontece muito!

Pessoas acima do peso tem dificuldades em relacionamentos amorosos. Então, ao pensar em vender um produto de emagrecimento, você deve pensar em resolver esses tipos de problemas.

**Mas de que serve saber tudo isso?** Sabendo dessas coisas, você sabe quais são os problemas que as pessoas relacionadas ao que você está promovendo, tem.

E dessa forma você sabe como entregar a solução que elas precisam. Esse é o principal segredo para você vender todos os dias como afiliado. **Entregar para as pessoas exatamente o que elas mais precisam.**

Não adianta simplesmente pegar seus links e sair fazendo SPAM por aí. Cada link de cada produto, deve ser divulgado com um propósito. Que seria resolver um problema específico de um público específico.



Você acha que os TOP afiliados faturam milhares de reais por mês fazendo SPAM com os links deles? Claro que não. Eles conseguem ter esses resultados porque trabalham de forma ordenada aplicando dentre outras coisas tudo o que você aprendeu até aqui.

Bom, agora você já sabe qual o seu público e quais são as necessidades desse público. Você também já sabe qual produto pode resolver o problema dessas pessoas. **O que fazer agora?**

Criar seu anúncio é o próximo passo. E nessa parte vamos falar um pouquinho sobre COPY.

COPY é uma das partes mais importantes na hora de vender. Não basta somente oferecer o produto. A pessoa que ver o seu anúncio tem que acreditar de verdade que você tem a solução para o problema dela.

A COPY é a arte de usar palavras de persuasão nos seus textos. Você deve provocar o interesse, despertar a curiosidade das pessoas para quem você quer vender.

A melhor forma de fazer isso é vender para o emocional do seu público. Lembre-se que você não está apenas vendendo um produto, você está oferecendo uma solução para o problema dos seus potenciais clientes.

Seus textos devem ser bem chamativos, porém não podem e nem devem ser enganosos.

Trabalhe palavras que chamem a atenção e despertem gatilhos mentais. **Exemplo:**

- 3 receitas incríveis que me fizeram perder 10Kg em uma semana
- Veja agora o método único e nunca visto que eu utilizei para lucrar mais de R\$2.764,37 em uma semana trabalhando em casa como afiliado.
- Perca de 15kg a 25kg em 2 semanas sem dietas, sem academia e comendo o que quiser
- Com apenas 20 minutos por dia e aplicando esse método incrível ele aprendeu a tocar violão como um profissional em menos de um mês .

Note que são frases extremamente chamativas. Imagine um método para uma pessoa que está acima do peso perder de 15kg a 25kg em 2 semanas comendo o que quiser, sem academia e nem dietas.

Seria no mínimo algo extraordinário! Claro que são só alguns exemplos de como você deve trabalhar seus textos.

Seus textos devem despertar o interesse e a curiosidade nas pessoas pra quem você quer vender.



Faça promessas incríveis se você tiver como entregar soluções incríveis. O objetivo não é enganar e sim chamar a atenção das pessoas para o que você está promovendo.

Agora vamos a um pequeno check list:

- Escolheu seu nicho
- Escolheu o produto
- Definiu seu público alvo
- Entendeu as necessidades desse público
- Já sabe como entregar a solução para esse público
- Entendeu como deve trabalhar a COPY, ou seja, os textos nos anúncios
- Agora é a parte prática. Criar de fato os seus anúncios para começar a vender

É importante desde já que você entenda que os anúncios irão sendo otimizados aos poucos e que você deve ir testando cada anúncio para reduzir ao máximo os custos.

Com o passar dos dias o próprio GOOGLE irá te ajudar a melhorar a qualidade dos seus anúncios.

**Quanto investir em anúncios?**



O ideal é que você invista em anúncios o equivalente a 50% do valor que você vai receber pela venda do seu produto ou pela comissão, caso você seja um afiliado.

Exemplo? Se você vai receber R\$200,00 pela venda de um produto o ideal é que você invista pelo menos R\$100,00. Dessa forma você vai ter R\$100,00 de lucro e vai poder fazer um aumento progressivo e constante.

Esses R\$100,00 você pode dividi-lo em R\$20,00 ou R\$30,00 por dia. Assim o GOOGLE terá mais tempo para otimizar os seus anúncios e você poderá ter um controle melhor do valor gasto.

Depois que seus anúncios estiverem otimizados você conseguirá fazer várias vendas por dia gastando cada vez menos nos anúncios.

Eu já mencionei isso e vou reforçar, se você ainda não tem um site ou blog, comece a criar um.

Fazendo isso você cria um negócio que vai te dar resultados a longo prazo sem que você precise investir tanto em anúncios.

A medida que você aumenta o valor investido, você também aumenta o seu lucro porque o GOOGLE irá mostrar seu anúncio para um número maior de pessoas.



Claro que isso é só uma previsão média de retorno. Seu lucro pode ser muito superior ao valor que você investiu nos anúncios, assim como você também pode ter prejuízos.

Mas calma. Quando seus anúncios estiverem otimizados e você aprender todos os detalhes dessa ferramenta de vendas, prejuízo será algo quase impossível de acontecer.

Nos primeiros anúncios comece com pouco dinheiro. É fundamental fazer isso para que o GOOGLE aprenda qual é a melhor estratégia de vendas pra você.

Com o passar dos dias o GOOGLE irá otimizar suas campanhas e te mostrará tudo o que você precisa melhorar para gerar mais resultados com um investimento cada vez menor.

Veja nas imagens abaixo como você já pode começar a criar seus anúncios para fazer suas primeiras vendas.

Para ter acesso a ferramenta de anúncios do GOOGLE você precisa de uma conta do GMAIL.

**RECOMENDAÇÃO:**

[CLIQUE AQUI → ESTRUTURA DE VENDAS ONLINE PARA AFILIADOS](#)

The image shows a screenshot of a Google search page. The search bar contains the text "google ads" and is circled in red. Below the search bar, there are navigation options: "Todas", "Imagens", "Videos", "Noticias", "Shopping", "Mais", and "Configur". The search results show approximately 2.810.000.000 results in 0,42 seconds. The first result is from ads.google.com, titled "Anúncios do Google – Conquiste mais clientes ... - Google Ads". The description of this result is circled in red and reads: "Conquiste mais clientes por telefone, no seu site e na sua loja. Com os anúncios do Google você pode alcançar os clientes certos e expandir seus negócios. Você visitou esta página 2 vezes. Última visita: 25/11/19". Below the main result, there are two featured snippets: "Saiba como o Google Ads..." and "Custo".

google ads

Todas Imagens Videos Noticias Shopping Mais Configur

Aproximadamente 2.810.000.000 resultados (0,42 segundos)

ads.google.com › Intl › pt-BR\_🇧🇷

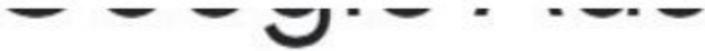
**Anúncios do Google – Conquiste mais clientes ... - Google Ads**

Conquiste mais clientes por telefone, no seu site e na sua loja. Com os anúncios do Google você pode alcançar os clientes certos e expandir seus negócios.

Você visitou esta página 2 vezes. Última visita: 25/11/19

✓ Saiba como o Google Ads...  
Saiba como anunciar no Google em poucas etapas. ... Com o ...  
Mais resultados de google.com »

✓ Custo  
Defina um orçamento de publicidade adequado para sua ...



Exiba seus anúncios para os clientes quando eles procurarem empresas como a sua na Pesquisa Google e no Maps. Pague somente pelos resultados, como cliques para acessar seu site ou chamadas feitas para sua empresa.

[Começar agora](#)

Qual é sua principal meta de publicidade?

Com anúncios focados em uma meta específica, é mais fácil conseguir os resultados desejados

-  Gerar mais chamadas
-  Gerar mais inscrições ou vendas pelo site ✓
-  Gerar mais visitas a loja física

**PRÓXIMO**

Você é um profissional de marketing? [Alternar para o modo Especialista](#)

Descreva sua empresa

Essas informações serão usadas para criar um anúncio que alcance os clientes certos

Nome da empresa  
Núcleo Online de Sucesso 2

Site da empresa  
www.nucleoonlinedesucesso.com.br

VOLTAR PRÓXIMO

Onde você quer que seu anúncio seja exibido?

Brasil

+ Adicionar local (cidade, estado ou país)



Google

Dados cartográficos ©2019 Termos de Uso

VOLTAR PRÓXIMA

The image shows a user interface for selecting a location for an advertisement. At the top, the question "Onde você quer que seu anúncio seja exibido?" is displayed. Below it, a button labeled "Brasil" with a close icon is shown. A link "+ Adicionar local (cidade, estado ou país)" is also present. The main part of the interface is a map showing South America and Africa, with Brazil highlighted in blue. The map includes labels for various countries and a zoom control in the bottom right corner. At the bottom of the map area, the Google logo and copyright information "Dados cartográficos ©2019 Termos de Uso" are visible. Below the map, there are two buttons: "VOLTAR" and "PRÓXIMA".

**Seus temas de palavra-chave**  
Para resultados melhores, adicione de 3 a 5 temas de palavra-chave

trabalho em casa  ADICIONAR TEMA DE PALAVRA-CHAVE

**Mais sugestões** 

- + renda extra online
- + renda extra
- + trabalho em casa online
- + dinheiro online
- + como ganhar dinheiro
- + como ganhar dinheiro na internet
- + trabalhar em casa
- + como ganhar dinheiro em casa
- + trabalhe em casa
- + como ganhar dinheiro extra
- + como ganhar dinheiro rapido

Publicidade em Português 

VOLTAR PRÓXIMA

destaque os produtos e serviços que você oferece e o que torna sua empresa especial

**Anúncio 1**

Título 1	
trabalhar em casa	17 / 30
Título 2	
afiliado	8 / 30
Título 3	
renda extra	11 / 30
Descrição 1	
ganhe dinheiro em casa	22 / 90
Descrição 2	
rapido e facil	14 / 90

**Visualização do anúncio**

**trabalhar em casa | afiliado | renda extra**

[Anúncio](#) [www.nucleoonlinedesucesso.com.br](http://www.nucleoonlinedesucesso.com.br) ▼

ganhe dinheiro em casa rapido e facil

 [VEJA MAIS LAYOUTS DE ANÚNCIOS](#)

Média diária de **R\$ 20** • Orçamento mensal máximo: R\$ 608  
Alcance de 54.560 a 90.980 pessoas e receba entre 1.690 e 2.840 cliques no anúncio por mês

**RECOMENDADOS PARA VOCÊ** ⓘ

Média diária de **R\$ 30** • Orçamento mensal máximo: R\$ 912  
Alcance de 81.840 a 136.450 pessoas e receba entre 2.540 e 4.250 cliques no anúncio por mês

Média diária de **R\$ 52** • Orçamento mensal máximo: R\$ 1.581  
Alcance de 141.870 a 236.520 pessoas e receba entre 4.410 e 7.360 cliques no anúncio por mês

**INSERIR SEU ORÇAMENTO** Moeda: Real brasileiro (R\$) ▾

**VOLTAR** **PRÓXIMA**

A red circle highlights the 'VOLTAR' and 'PRÓXIMA' buttons.

Orçamento

R\$ 30,00 médio diário?

R\$ 912,00 máximo mensal

[EDITAR](#)

[VOLTAR](#) [PRÓXIMA](#)

The image shows a mobile application interface for budget configuration. It features a white card with a light gray border containing the text 'Orçamento', 'R\$ 30,00 médio diário?', and 'R\$ 912,00 máximo mensal'. Below the card is a blue 'EDITAR' button. At the bottom of the screen, there are two buttons: a gray 'VOLTAR' button and a blue 'PRÓXIMA' button. A red hand-drawn circle highlights the 'VOLTAR' and 'PRÓXIMA' buttons.

Como você fará o pagamento

**Pagamentos manuais**

Você pagará por esse serviço com o saldo da sua conta de pagamentos. Sempre que houver um custo, a cobrança será deduzida desse saldo pré-pago. Se o saldo da conta acabar, o serviço será interrompido. Ele será reiniciado automaticamente quando você adicionar fundos.

Especifique o valor do pagamento

Valor do pagamento  
R\$ 50,00

Por exemplo: 10000,00

Forma de pagamento ?

VISA Visa \*\*\*\* 3228

As informações pessoais que você fornecer aqui serão adicionadas ao seu perfil para pagamentos. Elas serão armazenadas com segurança e tratadas de acordo com o Política de Privacidade do Google.

VOLTAR ENVIAR

Ressaltando. A primeira campanha que você cria automaticamente é para ter acesso a ferramenta de anúncios do GOOGLE.

Assim que você terminar o processo, exclua o anúncio que você criou e mude o perfil da conta para o modo especialista no menu de configurações clicando na engrenagem.

## 5 - Como vender no FACEBOOK ADS?

Já vimos como vender no FACEBOOK sem precisar investir.

Você irá atrair as pessoas para sua página e seu grupo e interagir com elas oferecendo seu produto.

Mas não esqueça de entregar conteúdo de valor e gratuito nas suas publicações. “Venda, sem vender”. Ninguém gosta de vendedor chato fazendo SPAM o tempo todo.

Trabalhe de forma ordenada e organizada que seus resultados aparecerão.

Agora veremos como vender na plataforma de anúncios do FACEBOOK ADS.

Na prática, utilizar a ferramenta de anúncios do FACEBOOK, assim como a do GOOGLE é algo muito simples.

A parte mais importante é saber para quem você irá anunciar e o que escrever. Principalmente no FACEBOOK.

O FACEBOOK também te dará um retorno tremendo, porém ele é complicado no que diz respeito ao uso. O FACEBOOK tem o péssimo hábito de bloquear as contas dos usuários por qualquer coisa.



Às vezes ele bloqueia só a conta de anúncios, outras vezes ele pode bloquear seu perfil inteiro. Em alguns casos dá pra recuperar, mas vai te dar trabalho.

Por isso, antes de começar a anunciar no FACEBOOK crie outros perfis e outras contas de anúncio.

Dessa forma você terá sempre um plano B no caso de um bloqueio que inevitavelmente irá acontecer.

E isso acontece com todos, sem exceção. Todos os TOP afiliados passam por isso e todos criam várias contas no FACEBOOK para contornar essa situação.

Nesse momento, faça isso. Crie quantas contas no FACEBOOK você puder com e-mails diferentes e números de celulares diferentes.

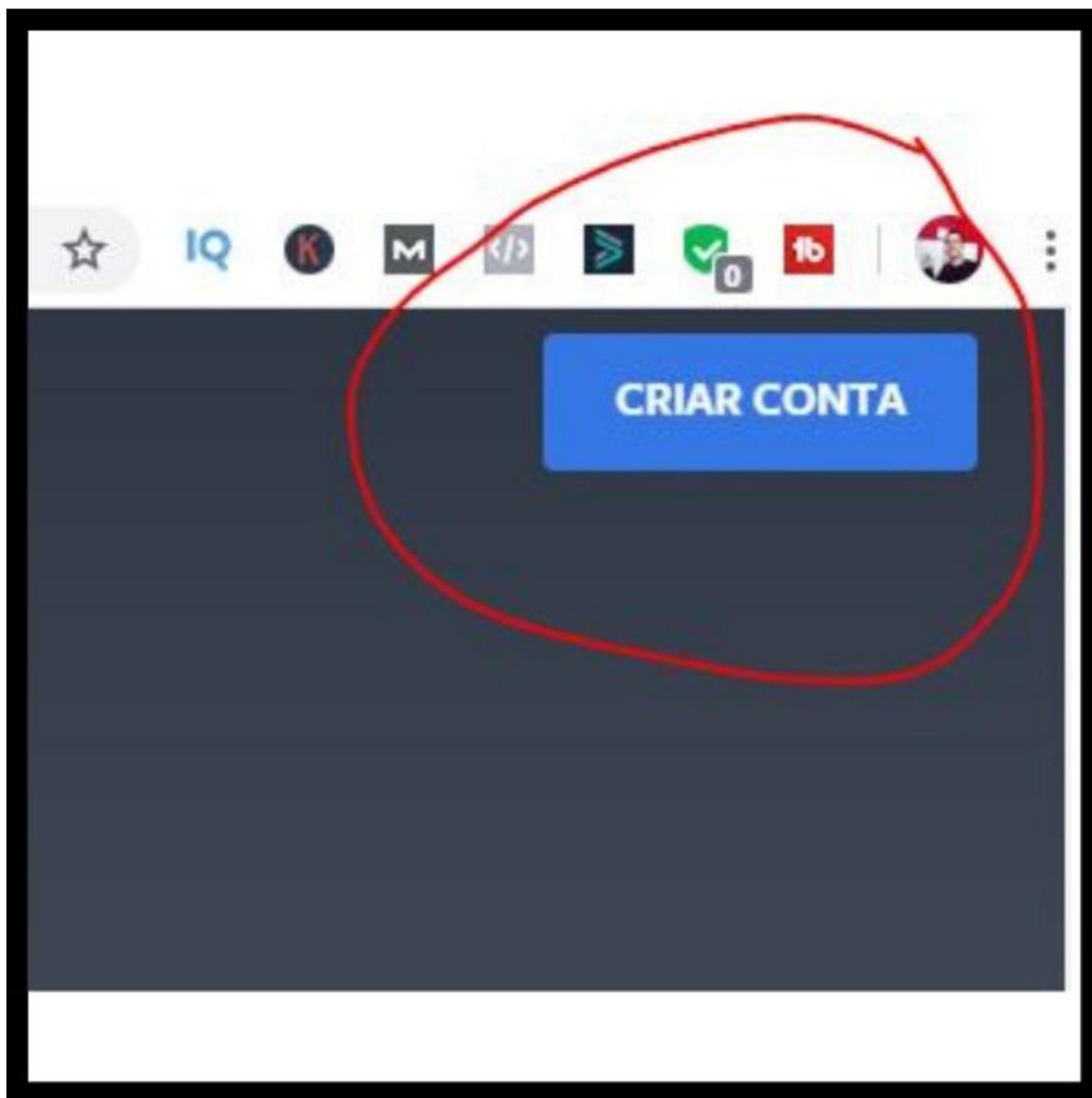
Você precisa fazer isso se quiser manter um fluxo de vendas contínuo no FACEBOOK ADS.

E não se chateie quando isso acontecer, porque irá acontecer em algum momento.

Mesmo fazendo tudo certinho, o FACEBOOK vai bloquear sua conta.

Veja nas imagens abaixo como criar sua conta de anúncios no FACEBOOK.





✕

## Crie sua conta do Gerenciador de Negócios

**Nome da sua conta e empresa**

O nome deve corresponder ao nome público da sua empresa, pois ficará visível no Facebook, e não pode conter caracteres especiais.

**Seu nome**

**Seu email comercial**

Este deve ser um email que você usa para realizar negócios pela empresa. Enviaremos um email para verificá-lo. Você também receberá comunicações relacionadas à sua conta comercial neste email.

Quando você adiciona outras pessoas à sua empresa, seu nome no Facebook, foto do perfil e número de identificação do usuário do Facebook ficam visíveis para elas.

**Avançar**

### Adicionar detalhes da sua empresa ✕

Adicione os detalhes comerciais do escritório local do qual você está operando sua empresa.

**Pais**

  
**Endereço** ⓘ  
**Endereço (cont.)**  
**Cidade** **Estado/provincia/região**   
**CEP/código postal** **Telefone comercial** ⓘ   
**Site**  
**Uso comercial**  
Esta conta usa principalmente as ferramentas e dados do Facebook para:

- Promover os próprios bens ou serviços

**Enviar**

Obtenha uma visão geral rápida sobre como gerenciar ativos e pessoas no Gerenciador de Negócios. [Abrir guia](#)

**Página**

Gerencie todas as Páginas que estão vinculadas ao seu negócio. É possível criar uma Página para veicular anúncios de todos os tipos de anúncios no Facebook.

[Adicionar Página](#)

**Conta de anúncios**

Se você veicular anúncios no Facebook para seu negócio, você pode adicionar sua conta de anúncios existente ou criar uma nova no Gerenciador de Negócios.

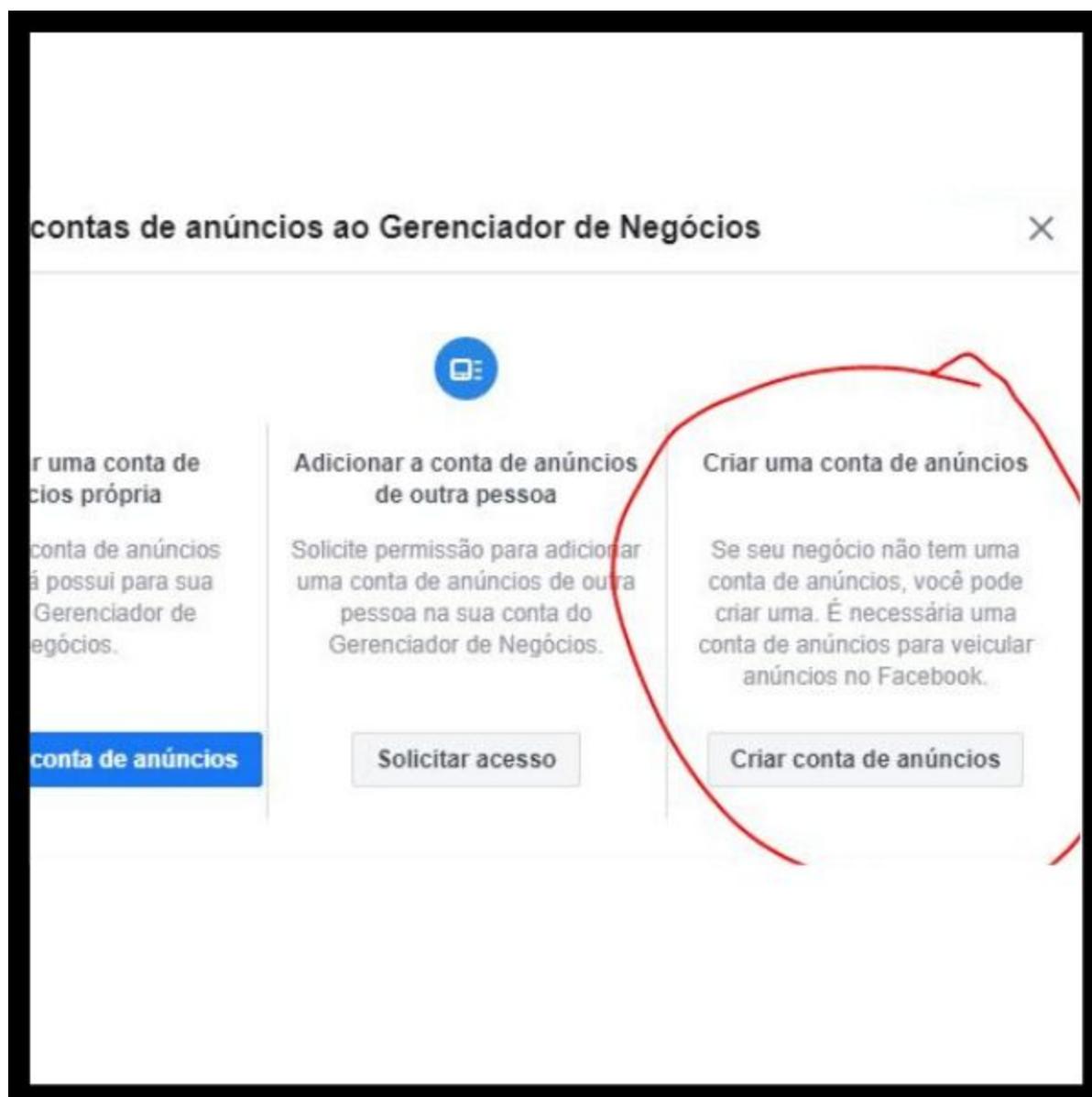
[Adicionar conta de anúncios](#)

**Pessoas**

Adicione as pessoas que trabalham em sua Página do Facebook ou em sua conta de anúncios do seu negócio. Elas receberão um convite para se conectar a este Gerenciador de Negócios.

[Adicionar pessoas](#)

Para adicionar ativos adicionais, como contas do Instagram e aplicativos, vá para Configurações do negócio.



contas de anúncios ao Gerenciador de Negócios

**Adicionar uma conta de anúncios própria**

Se seu negócio não possui uma conta de anúncios para sua página, você pode criar uma no Gerenciador de Negócios.

**Adicionar a conta de anúncios de outra pessoa**

Solicite permissão para adicionar uma conta de anúncios de outra pessoa na sua conta do Gerenciador de Negócios.

**Criar uma conta de anúncios**

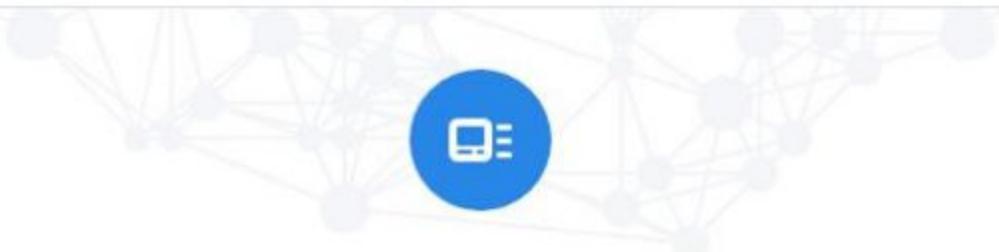
Se seu negócio não tem uma conta de anúncios, você pode criar uma. É necessária uma conta de anúncios para veicular anúncios no Facebook.

**Adicionar uma conta de anúncios**

**Solicitar acesso**

**Criar conta de anúncios**

## Criar uma nova conta de anúncios ✕



Nome da conta

Fuso horário (GMT-03:00) America/Sao Paulo ▼

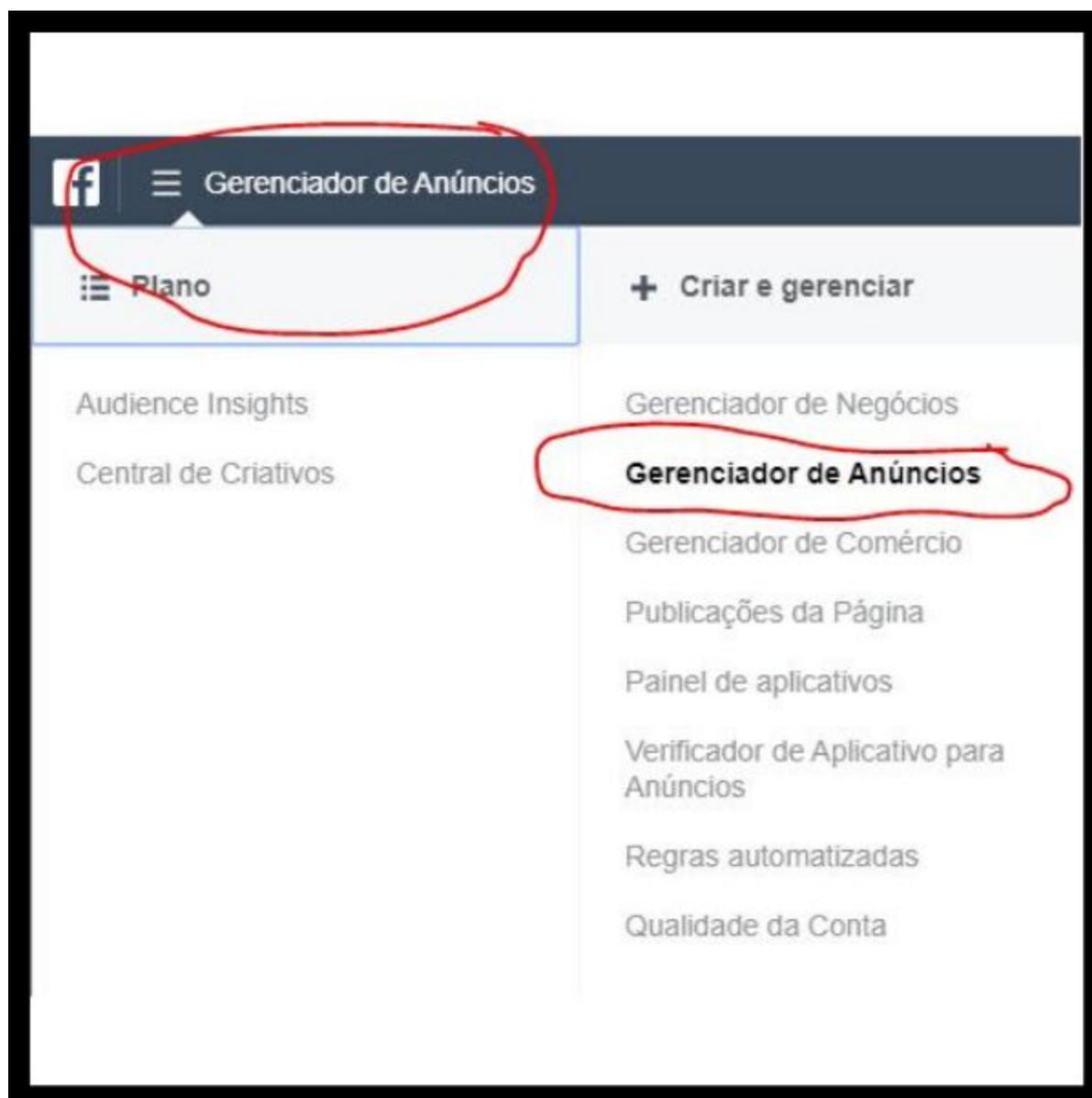
Moeda USD — Dólar americano ▼

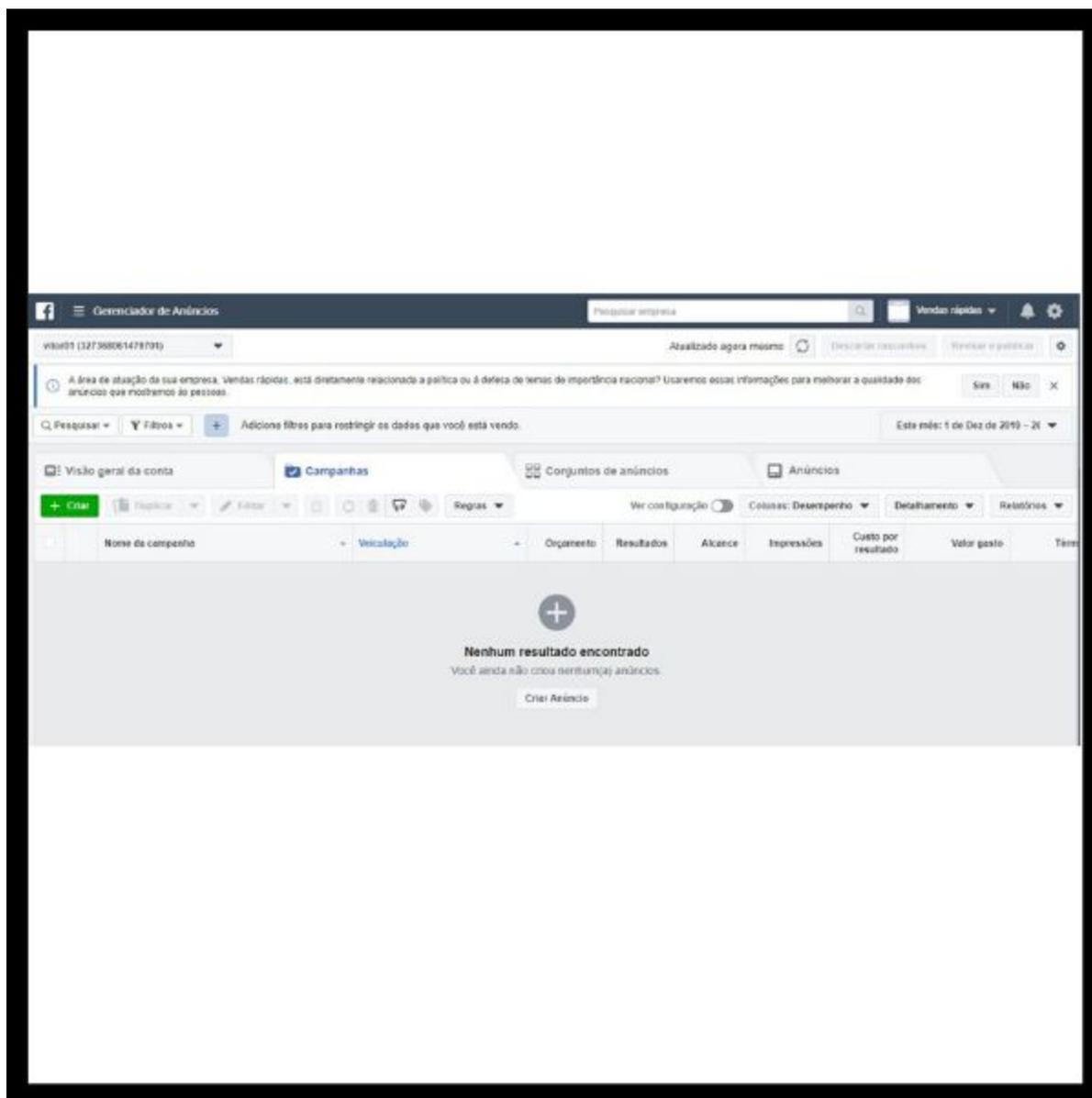
Forma de pagamento Nenhuma forma de pagamento disponível

Ao criar uma conta de anúncios, você concorda, em nome de "Vendas rápidas", como seu representante autorizado, com os [Termos do Facebook](#), incluindo os termos da forma de pagamento selecionada.

### Adicionar pessoas e definir permissões

Pesquisar e filtrar 	<b>Definir permissões</b>
<b>1 pessoa selecionada</b> 	<b>Conta de anúncios</b>
 <b>Vitor Hugo</b> 	<b>Acesso padrão</b>
	<b>Gerenciar campanhas</b> 
	Crie e edite anúncios, acesse relatórios e visualize anúncios
	<b>Ver desempenho</b> 
	Acesse relatórios e visualize anúncios
	<b>Acesso de administrador</b>
	<b>Gerenciar conta de anúncios</b> 
	Controle as configurações, finanças e permissões da conta de anúncios. Crie e edite anúncios, acesse relatórios e visualize anúncios.





Deixando os bloqueios de lado, vamos entender um pouco como funcionam os anúncios no FACEBOOK.

Quando você for criar um anúncio no FACEBOOK você também irá segmentar o público alvo da mesma forma que fez no GOOGLE.



Na parte de segmentação, quando for definir faixa de idade do seu público alvo faça sempre campanhas para pessoas a partir de 22 anos de idade.

Pessoas a partir dessa idade estão mais dispostas e mais interessadas em comprar pela internet. O ideal é que você crie anúncios para um público entre 22 e 55 anos.

Na parte de segmentação você também consegue informações do gênero que está mais interessado no seu produto ou nicho.

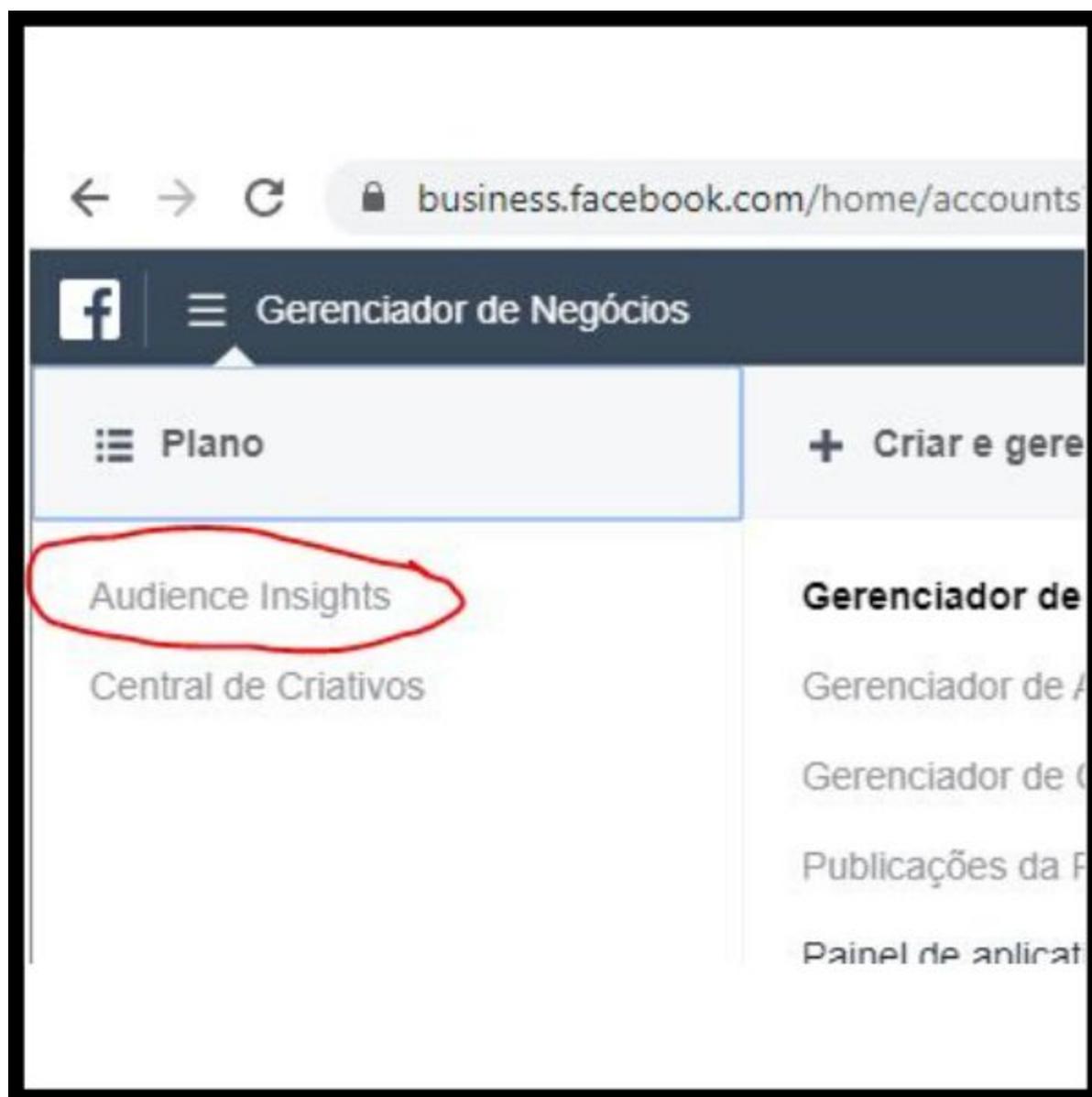
Veja o exemplo das imagens abaixo.

Seguindo esses passos você consegue criar um público ou saber quem tem mais interesse no que você está promovendo.

Se são homens ou mulheres e a faixa etária mais interessada.

Isso vai ajudar o FACEBOOK a otimizar seus anúncios, mostrando somente para o público mais interessado e mais inclinado a comprar.

Para fazer essa segmentação você irá até o seu gerenciador de anúncios e clicar em AUDIENCE INSIGHTS, como mostra a imagem.





Em seguida, você irá escolher a opção marcada acima.

E na tela seguinte, como mostra a imagem abaixo, você irá pesquisar sobre o nicho que está promovendo e descobrir quem seria seu potencial público alvo.

No exemplo abaixo eu pesquisei por pessoas interessadas em assuntos sobre emagrecimento no BRASIL, entre 22 e 50 anos e o FACEBOOK me mostrou que 86% dessas pessoas são mulheres.

The screenshot displays the Facebook 'Criar Público' (Create Audience) interface. On the left, the search filters are: 'Localização' (Location) set to 'BRASIL', 'Idade e gênero' (Age and gender) with 'Idade' (Age) set to 22-50 and 'Gênero' (Gender) set to 'Mulheres' (Women), and 'Interesses' (Interests) with 'Dicas para emagrecer' (Weight loss tips) selected. On the right, the demographic data for a 'Novo público' (New audience) of 350 mil - 400 mil people is shown: 86% Mulheres (Women) and 14% Homens (Men). The data also indicates that 54% of the audience is from 'Todo o Facebook' (All of Facebook).

Tendo essa informação eu criaria esse público e em seguida minha campanha voltada somente para mulheres interessadas em assuntos sobre emagrecimento com a faixa de idade que eu selecionei.



Além dessas configurações eu também diria ao FACEBOOK para focar em **conversões**. Fazendo isso ele pegaria esse público específico que eu criei e mostraria o meu anúncio principalmente para as pessoas mais interessadas e mais inclinadas a comprar pela internet.

Percebe o poder que tem as ferramentas de anúncio na hora de vender?

Percebe como fica mais fácil quando você sabe exatamente o que vender, como vender e pra quem vender?

Você deve abordar seus anúncios de forma que atraiam a atenção das pessoas, mas sem parecer que é só mais um vendedor chato querendo empurrar um produto de qualquer jeito.

Cuidado com promessas muito exageradas na hora de preencher seus anúncios. Evite palavras como “ganhar dinheiro”, “emagrecer” “perder peso” “ganhar rápido” “perder fácil”... coisas desse tipo.

Isso vai fazer sua conta durar mais tempo. Por tanto cuidado com as promessas exageradas.

**Dica:** Quando você rola o FEED de notícias aparece um anúncio a cada 5 ou 7 postagens.

Veja nesses anúncios como estão preenchidas as informações e principalmente o texto na parte superior.

Note na imagem abaixo que em nenhuma parte deste anúncio a pessoa utiliza palavras como “perder peso” ou “emagrecer”, nem qualquer outra relacionada.

The image shows a Facebook advertisement for a supplement. At the top, the page name is "Suplementos Mais Baratos" with a "Patrocinado" (Sponsored) label circled in red. Below the name is the text "Cuide da Sua Saúde!" and "Com a Suplementos Mais Baratos você está a um Clique do seu Objetivo!". The main visual is a large graphic for "Curcumin" by Now Foods. The graphic features a woman on a treadmill and a large bottle of the supplement. Text on the graphic includes "REDUZ O COLESTEROL TOTAL", "TRATA ARTRITE", "TRATA A DIABETES", "DIMINUI AS DORES", and "REDUZ A FADIGA". A green button says "ADQUIRA JÁ". At the bottom left, the website "SUPLEMENTOSMAISBARATOS.COM" and "Now Foods" are listed. At the bottom right, there is a "Comprar agora" button.

**Suplementos Mais Baratos**  
Patrocinado

Cuide da Sua Saúde!  
Com a Suplementos Mais Baratos você está a um Clique do seu Objetivo!

**REDUZ O COLESTEROL TOTAL**

TRATA ARTRITE  
TRATA A DIABETES

DIMINUI AS DORES  
REDUZ A FADIGA

**ADQUIRA JÁ**

SUPLEMENTOSMAISBARATOS.COM  
Now Foods

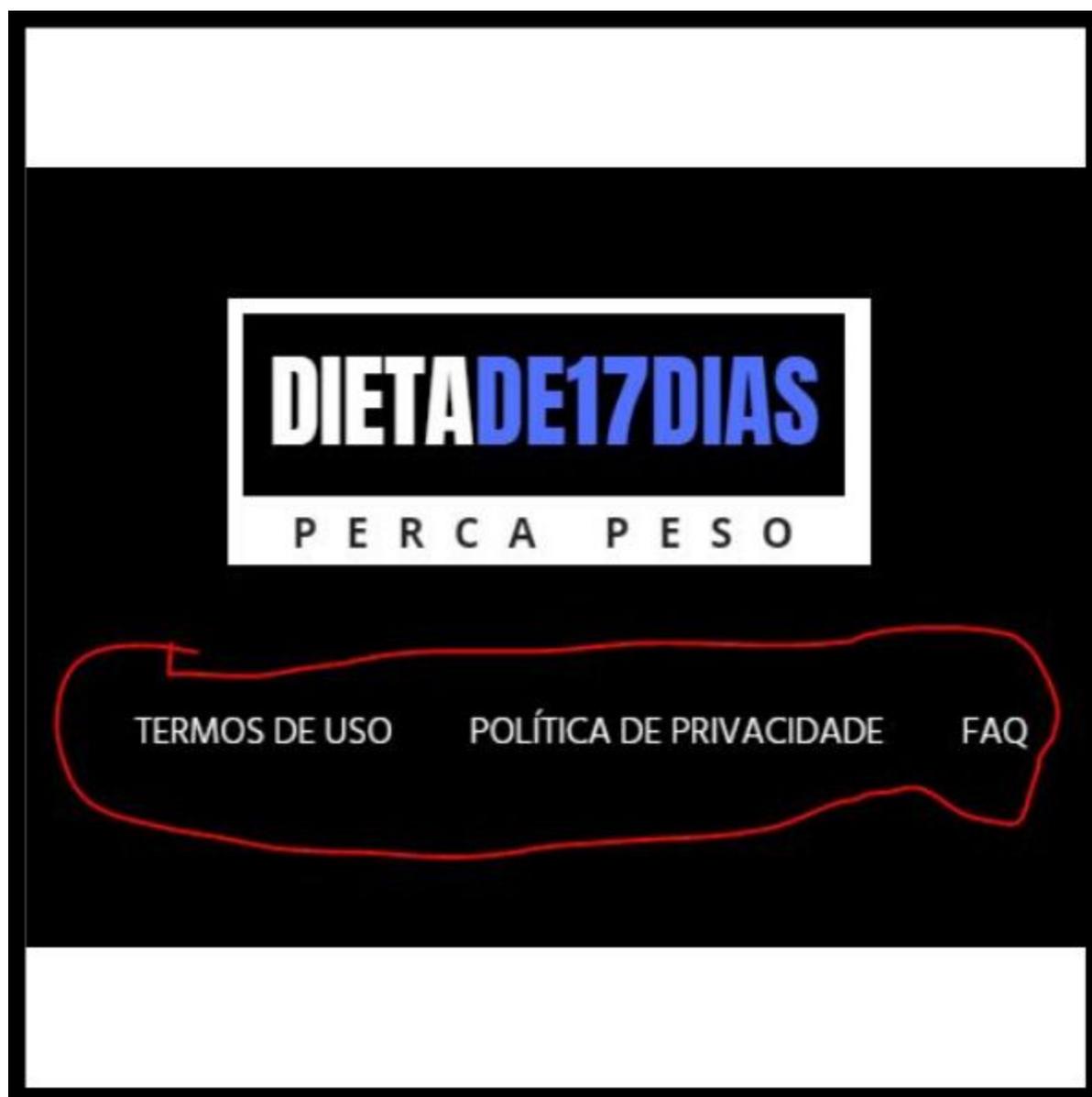
**Curcumin**  
Now Foods  
60 Veg Capsules

Comprar agora



Antes de anunciar um produto no FACEBOOK veja a página de destino do produto. Ela precisa obrigatoriamente ter as páginas “termos de uso” e “políticas de privacidade”

Se na página de vendas do produto não tiver essas informações o FACEBOOK não aceitará seu anúncio e se aceitar, com certeza irá bloquear sua conta.



Seu produto ou serviço deve se destacar como sendo uma aquisição que vá agregar valor a pessoa que comprar.

Mas se você ainda não produziu nenhum produto e está apenas como afiliado, antes de promover qualquer produto, verifique a página de vendas.



Veja se ela chama a atenção, avalie as imagens e os textos. Pergunte se você mesmo compraria o produto que está sendo vendido naquela página.

Avalie tudo isso antes de criar seus anúncios. Dessa forma você garante melhores resultados na hora de anunciar.

Somente essas duas estratégias de GOOGLE ADS e FACEBOOK ADS já são responsáveis por mais de 50% das vendas feitas pelos TOP afiliados.

Com certeza são a forma mais rápida e prática de você conseguir fazer suas primeiras vendas imediatamente.

Mas lembre-se de seguir tudo arrisca como eu mostrei até aqui e ter os cuidados na hora de criar seus anúncios, principalmente no FACEBOOK.

## Remarketing

Você preparou tudo do jeito certo, fez uma ótima página de vendas, ou conferiu se a página de vendas do produto tem uma COPY quase irresistível e mesmo assim a pessoa resistiu e não comprou de primeira. E agora?

Vida que segue? Vai torcer pra dar certo com o próximo? É claro que não.



Você pagou por um anúncio, para ter pessoas indo até você, até o seu projeto com o objetivo de realizar suas vendas.

Se conseguiu capturar o e-mail da pessoa, ótimo! mas senão, remarketing pra cima dele.

É como se você colocasse um rastreador nele que vai acompanhar ele por meses.

A estratégia de REMARKETING é uma das principais e mais utilizadas pelos TOP afiliados. E se você começar a utilizar essa estratégia suas vendas aumentarão muito.

Então, mesmo que ele não converta em venda na primeira tentativa, você ainda vai ter chance de conseguir por um bom tempo através do Remarketing.

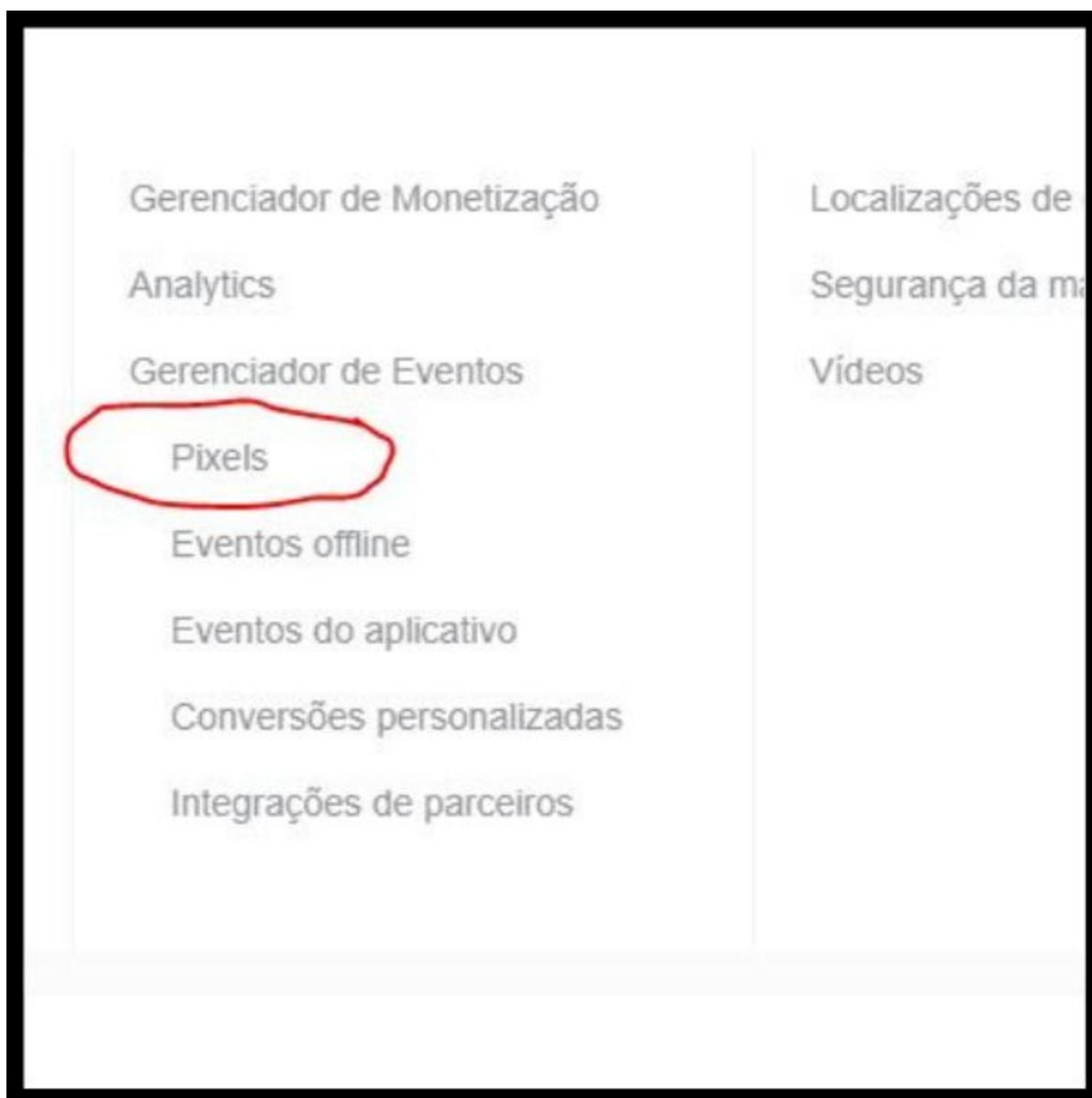
Você programa o REMARKETING através do PIXEL de rastreamento que você insere no seu site ou no produto que você está promovendo.

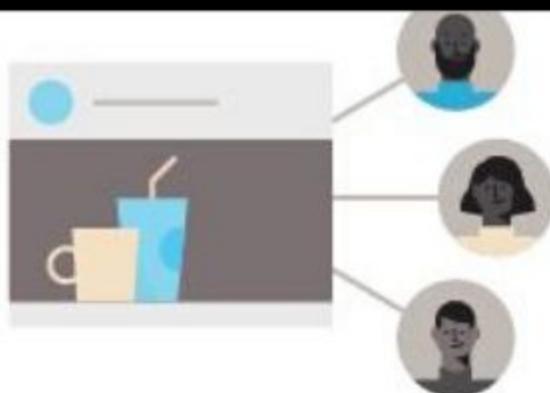
Mas calma que é bem mais simples do que parece.

**RECOMENDAÇÃO:**

[CLIQUE AQUI → ESTRUTURA DE VENDAS ONLINE PARA AFILIADOS](#)







## Melhore seu retorno sobre o gasto com anúncios

O Facebook veiculará automaticamente anúncios a pessoas com maior probabilidade de executar uma ação, com base nos dados de conversão do seu site.

[Criar um pixel](#)



### Rastrear conversões no site usando um pixel

Adicione o código do pixel ao seu site para veicular campanhas de conversão, criar relatórios avançados e redirecionamento personalizado. O pixel é um trecho de código que recebe informações de um site com segurança. [Saiba mais](#)

Nome do pixel

27

Pixel de Vendas rápidas

Confira no seu site opções de configuração fáceis

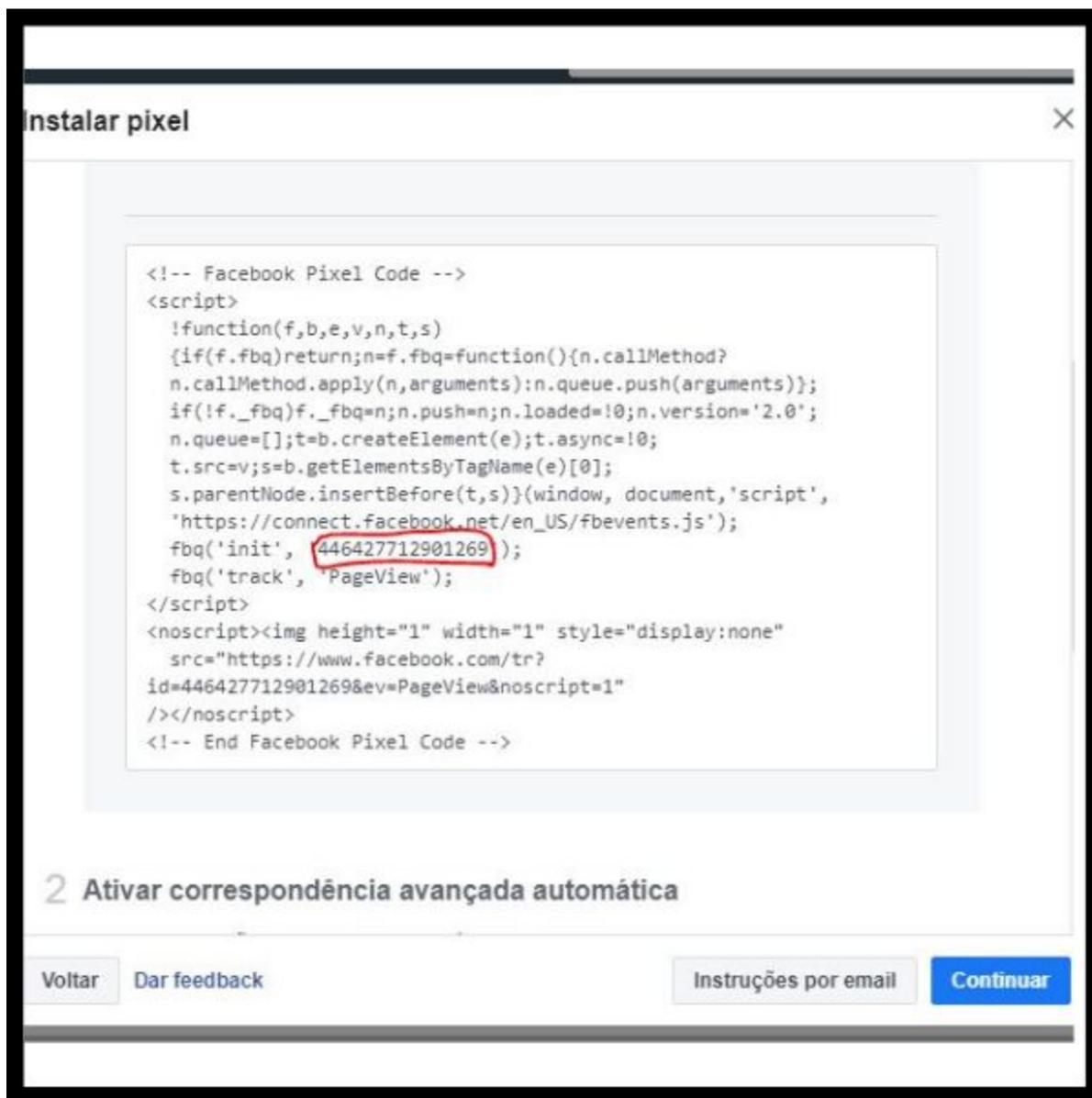
Insira a URL do seu site (opcional)

**Conectar a atividade do site usando um pixel** ✕

 **Adicionar código usando uma integração de parceiros**  
Conecte seu site usando um dos nossos vários parceiros, incluindo Squarespace, Wordpress, Shopify e outros. [Saiba mais](#)  
**Melhor para:** Sites que usam CMS, suporte técnico mínimo necessário

 **Adicionar manualmente o código do pixel ao site**  
Siga as instruções de instalação guiadas com a documentação detalhada do desenvolvedor. [Saiba mais](#)  
**Melhor para:** Sites personalizados, algum suporte técnico necessário

 **Enviar as instruções por email para um desenvolvedor**  
Se você não tiver acesso direto ao código do seu site, envie instruções e documentação para o suporte técnico. Certifique-se de incluir a identificação do pixel no seu email.  
**Melhor para:** Nenhum acesso atual à base de código do site



```
<!-- Facebook Pixel Code -->
<script>
  !function(f,b,e,v,n,t,s)
  {if(f.fbq)return;n=f.fbq=function(){n.callMethod?
  n.callMethod.apply(n,arguments):n.queue.push(arguments)};
  if(!f._fbq)f._fbq=n;n.push=n;n.loaded=!0;n.version='2.0';
  n.queue=[];t=b.createElement(e);t.async=!0;
  t.src=v;s=b.getElementsByTagName(e)[0];
  s.parentNode.insertBefore(t,s)}(window, document,'script',
  'https://connect.facebook.net/en_US/fbevents.js');
  fbq('init', 446427712901269);
  fbq('track', 'PageView');
</script>
<noscript></noscript>
<!-- End Facebook Pixel Code -->
```

2 Ativar correspondência avançada automática

[Voltar](#) [Dar feedback](#) [Instruções por email](#) [Continuar](#)

**COPIE SOMENTE A NUMERAÇÃO E DEIXE SEPARADO EM UM BLOCO DE NOTAS, POIS VOCÊ IRÁ UTILIZAR ESSA NUMERAÇÃO A SEGUIR.**

Agora que você instalou o código base do pixel, pode usar a Ferramenta de Configuração de Eventos para rastrear as ações mais importantes para a sua empresa sem usar código adicional.



### Usar a Ferramenta de Configuração de Eventos do Facebook (recomendado)

Adicione ou edite eventos diretamente na tela do seu site sem necessidade de codificação.

Adicionar código do evento manualmente ⓘ

[Voltar](#)

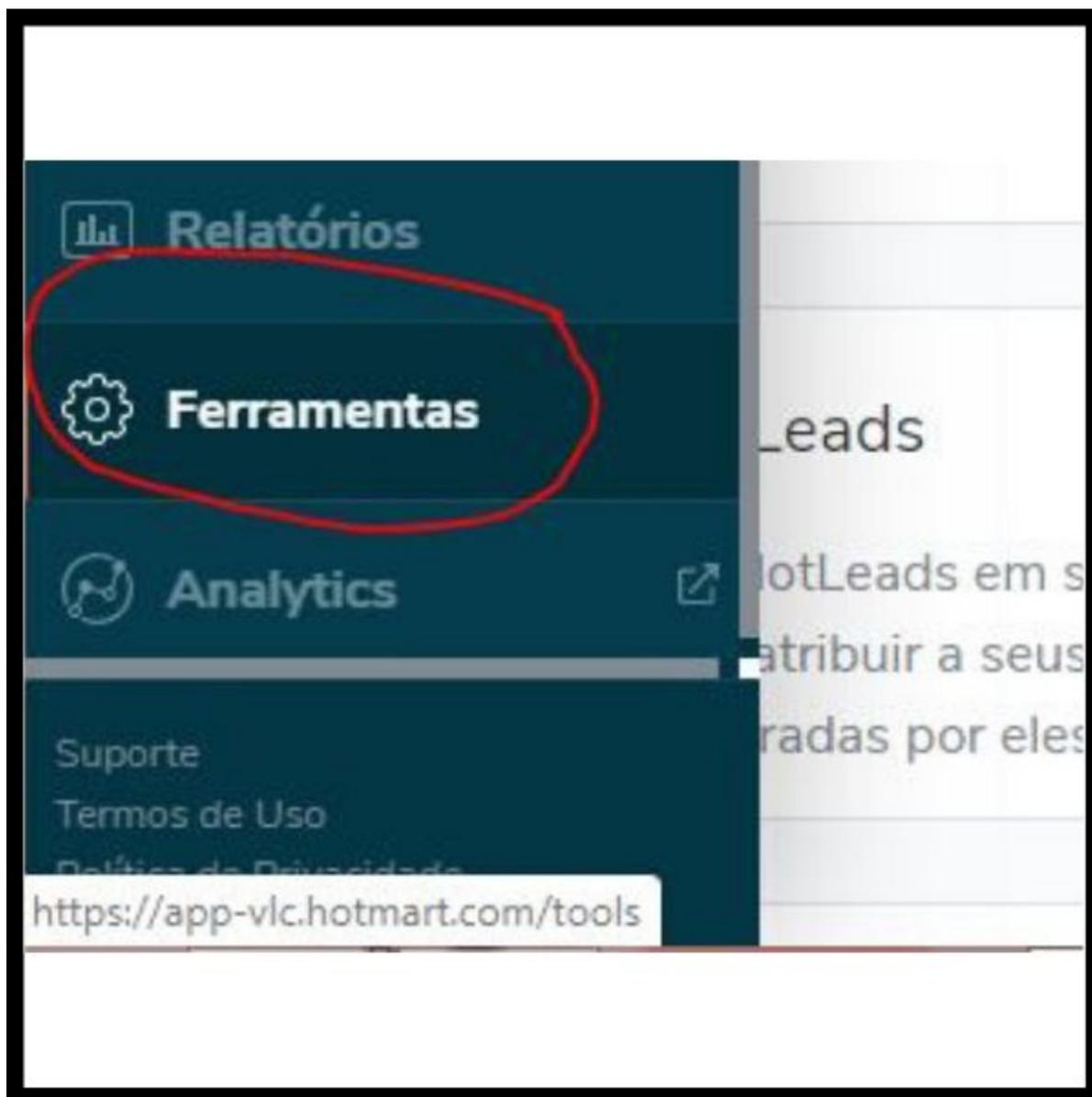
[Dar feedback](#)

[Cancelar](#)

## Instalar código do pixel

Nome do evento	Descrição	
Visualizar conteúdo	Uma visita a uma página de conteúdo importante para você, como uma página de produto, uma página de destino ou um artigo. As informações sobre a página visualizada podem ser passadas para o Facebook para uso em anúncios dinâmicos.	▼
Pesquisar	Uma pesquisa feita no seu site, aplicativo ou outra propriedade (por exemplo: pesquisa de produtos ou viagens).	▼
Adicionar à lista de desejos	A adição de itens a uma lista de desejos (por exemplo, clicando em um botão "Adicionar à lista de desejos" em um site).	▼
Adicionar ao carrinho	A adição de um item a um carrinho de compras (por exemplo: clicar no botão "Adicionar ao carrinho" em um site).	▼
Iniciar finalização da compra	O início do processo de finalização da compra.	▼
Adicionar informações de pagamento	A adição das informações de pagamento do cliente durante um processo de finalização da compra.	▼
Comprar	A conclusão de uma compra, normalmente indicada pelo recebimento do pedido, da confirmação da compra ou do envio.	▼

[Voltar](#) [Dar feedback](#) [Instruções por email](#) [Concluir](#)



Na sua tela do HOTMART você irá clicar em FERRAMENTAS e em seguida irá até a opção PIXEL DE RASTREAMENTO.



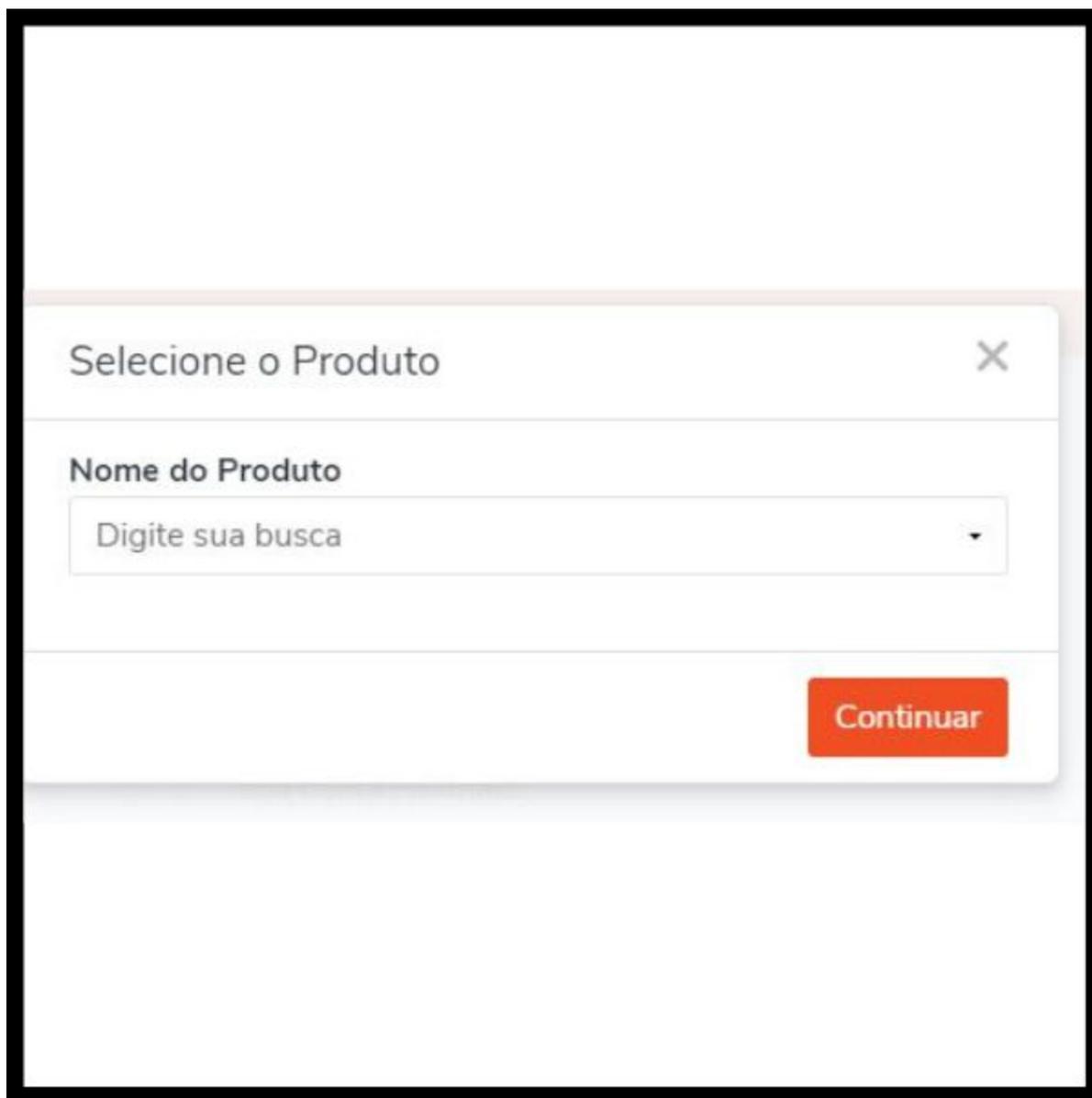
## Kajabi

Integre o Kajabi, uma plataforma paga de membership, à Hotmart.



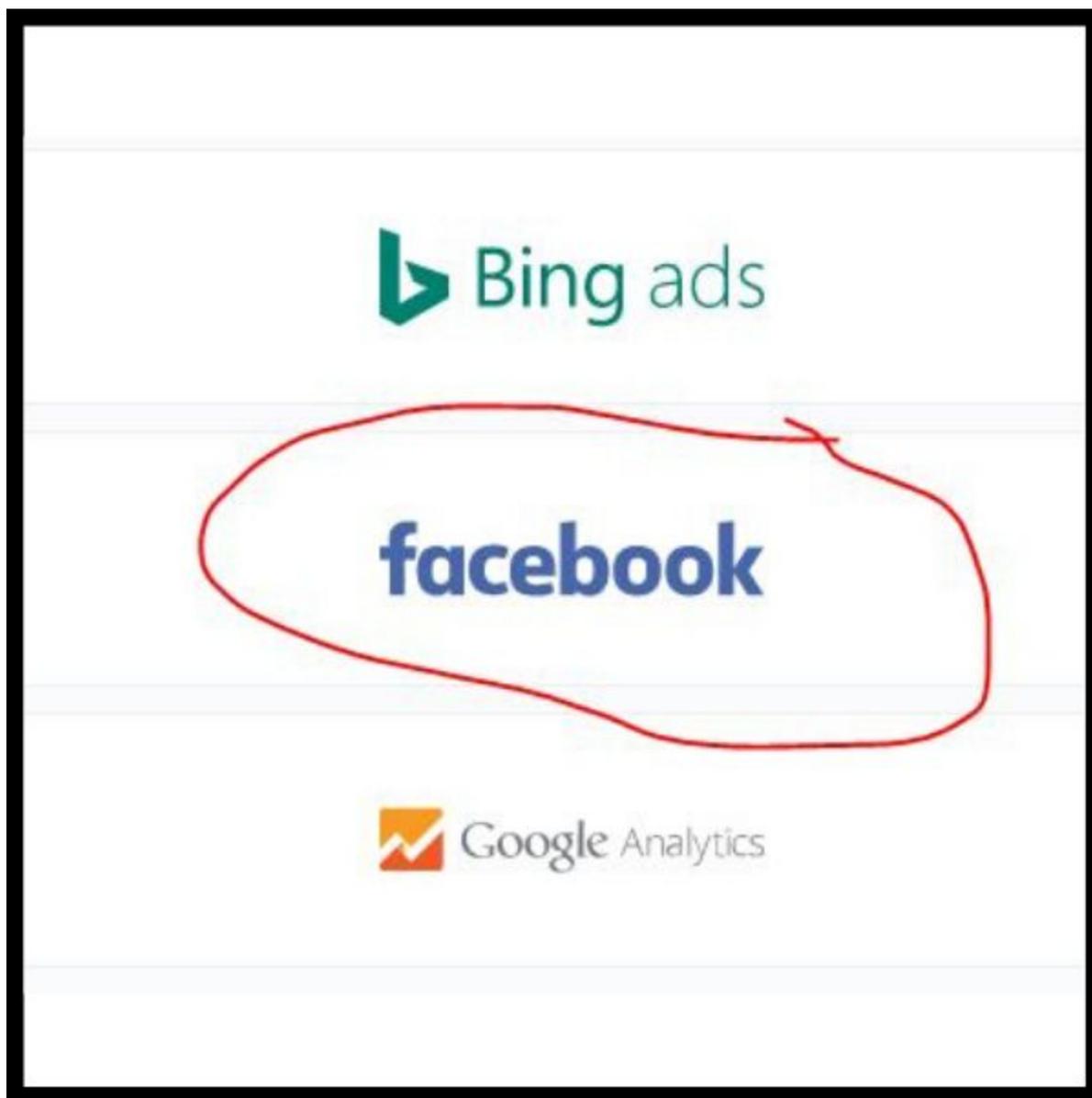
## Pixel de Rastreamento

Implemente diferentes pixels de rastreamento e monitore o comportamento dos seus consumidores e dos seus anúncios.



The image shows a mobile application dialog box with a white background and rounded corners. At the top left, the title "Selecione o Produto" is displayed in a dark grey font. To the right of the title is a small grey "X" icon for closing the dialog. Below the title, the text "Nome do Produto" is shown in a bold, dark grey font. Underneath this is a search input field with a light grey border and a rounded rectangle. Inside the field, the placeholder text "Digite sua busca" is written in a dark grey font. A small downward-pointing arrow icon is located at the right end of the input field. At the bottom right of the dialog, there is a prominent orange button with the word "Continuar" written in white, bold, sans-serif font.

Escolhe em qual produto você quer colocar o PIXEL DE RASTREAMENTO.



Vai seleccionar a opção FACEBOOK.

Configurar Pixel de Rastreamento

facebook

ID do Pixel do Facebook

446427712901269

Insira o ID no campo indicado. Em caso de dúvidas, [acesse nossa FAQ.](#)

Cancelar Avançar →

Aqui você cola somente a numeração do PIXEL que você pegou.

A screenshot of the Facebook Pixel configuration interface. At the top left is the Facebook logo. Below it is the question "Quais tipos de eventos você deseja receber através do pixel?". There are two checked options: "Eventos de visitas em Checkout." and "Eventos de conversão de vendas.". Each option has a brief description of what events will be tracked. At the bottom right, there are two buttons: "Voltar" (Back) and "Concluir" (Finish). The "Concluir" button is highlighted with a red circle.

**facebook**

Quais tipos de eventos você deseja receber através do pixel?

Eventos de visitas em Checkout.  
A Hotmart enviará eventos ao provedor cada vez que um usuário realizar uma visita à página de Checkout de produto.

Eventos de conversão de vendas.  
A Hotmart enviará uma confirmação ao provedor toda vez que um usuário chegar a "página de Obrigado" do produto.

Configurações avançadas de conversão de vendas ▾

← Voltar **Concluir**

Fazendo isso você irá saber quando as pessoas comprarem de você pelo FACEBOOK e caso elas não comprem de primeira, você poderá programar o REMARKETING para essas pessoas.

### **RECOMENDAÇÃO:**

[\*\*CLIQUE AQUI → ESTRUTURA DE VENDAS ONLINE PARA AFILIADOS\*\*](#)

Isso vai aumentar muito a sua taxa de conversão em vendas. Pois o REMARKETING vai mostrar o seu produto para todas as pessoas que acessaram a página do produto e não compraram.

## Dicas extras

### Vale a pena anunciar fim de semana?

Sexta-feira é literalmente o pior dia pra você fazer anúncios. Entenda que a maioria trabalha a semana inteira e a sexta-feira é o dia primordial voltado para a diversão.

O ideal é que você segmente seus anúncios de sábado à quinta, de preferência de domingo à quinta.

Domingo é o melhor dia para iniciar suas campanhas.

## Foco na conversão

Na hora de preparar seus anúncios, seu foco deve ser voltado para clientes com perfil de compradores.

Quando você segmenta seus anúncios dessa forma, o algoritmo de busca do google e do facebook vão focar em direcionar seus anúncios para pessoas que poderão comprar seus produtos.

Isso vai aumentar suas chances de atingir o público certo e converter os cliques em vendas.

## **Dê preferência aos dispositivos mobile**

Se você for anunciar no facebook, crie conteúdos voltados a dispositivos móveis.

O facebook foi desenvolvido principalmente para causar a melhor experiência de utilização nesse tipo de dispositivo.

Ao criar um vídeo por exemplo, procure manter o formato vertical ou quadrado. Isso gera uma melhor aceitação do público que assistir.

## **Stories principalmente**

Completando sobre Facebook.

O ambiente que mais se destaca nas postagens é justamente a aba de stories.

Então, a dica é focar nessa aba na hora criar seus conteúdos, principalmente se forem vídeos.

## **Foco no Mobile**

Na verdade não é pra você focar somente nos dispositivos móveis. Mas o que acontece é que a grande maioria das pessoas acabam utilizando muito mais os dispositivos móveis do que os computadores e notebooks convencionais.

Então, uma estratégia que você pode abordar com um pouco mais de atenção é justamente segmentar campanhas para esses dispositivos.

Mas atenção, é importante que você avalie todos os passos que eu listei até aqui. Principalmente no que se refere a público alvo.

## **Parabéns por chegar até aqui!**

Um boa estratégia sempre será sua melhor fonte de retorno. Espero que este conteúdo te ajude e para tirar mais dúvidas não deixe de participar do grupo no facebook.

**RECOMENDAÇÃO:**

**[CLIQUE AQUI → ESTRUTURA DE VENDAS ONLINE PARA AFILIADOS](#)**

**MEU BLOG OFICIAL: <http://nucleoonlinedesucesso.com.br/>**

**PÁGINA NO FACEBOOK: <https://www.facebook.com/nucleoonlinedesucesso/>**

**CANAL NO YOUTUBE: [CHARLES SOUZA - VIREI A CHAVE](#) SE INSCREVE-LÁ :D**

