**Marketing de Afiliados**

Você já ouviu falar em Marketing de Afiliados?

Muitas empresas e pessoas, especialmente profissionais autônomos, conseguem uma renda bastante interessante através do Marketing de Afiliados. Mas, por que?

Pode ser bastante difícil conseguir uma audiência significativa nos primeiros meses de trabalho com o seu site ou blog. Como uma das grandes barreiras é justamente alcançar um tráfego alto de visitantes, esse é um modelo de negócio muito mais prático e efetivo do que os demais.

Por isso, é importante saber como funciona o Marketing de Afiliados, seja para aqueles que desejam que o seu blog se transforme na principal fonte de renda, em um novo negócio ou até mesmo para alcançar um rendimento a mais todos os meses.

Se você é nutricionista, por exemplo, pode manter um blog falando sobre hábitos de vida saudável. Um blog de qualidade o tornará um profissional de autoridade no mercado, atrairá mais clientes e, se atuar como afiliado, terá um ganho extra.

Mas afinal, o que é Marketing de Afiliados e como funciona? É o que veremos a seguir.

**O que é o Marketing de Afiliados?**



O Marketing de Afiliados é uma forma de publicidade digital na qual o afiliado divulga em seu site produtos e serviços de anunciantes parceiros em troca de uma comissão. Essa comissão pode ser gerada por cliques, vendas ou outras ações específicas, entre outros formatos de comissionamento. Resumindo, é um marketing baseado em performance.

Essa é uma excelente opção para monetizar o seu blog. Trabalhar como afiliado pode ser a sua principal fonte de renda ou uma estratégia combinada a outras, como a venda de produtos e serviços pelo site.
Há duas grandes classificações para afiliados:

* **Afiliado Autoridade**: são os blogueiros, que são responsáveis por atrair tráfego qualificado através de seu engajamento. Essas figuras indicam produtos ou serviços do nicho em que atuam
* **Afiliado Árbitro**: é aquele que identifica bem a audiência ideal para determinado produto e investe em anúncios pagos para esse público.

**Como funciona na prática?**

Como já falamos várias vezes aqui no DDM, marcar presença no ambiente digital não é mais um diferencial: é uma questão de sobrevivência.

Por esse motivo, grandes empresas anunciantes comunicam-se com afiliados (influenciadores e blogueiros, por exemplo), para que estes divulguem seus produtos e serviços em troca de uma comissão.

A forma mais comum de Marketing de Afiliados, na prática, funciona da seguinte forma:

* Você se afilia a um produto;
* Coloca seu link de afiliado no seu site, blog ou qualquer mídia de comunicação;
* Quando o usuário clica no link ele cai na página do produto que está sendo promovido;
* O usuário compra o produto e você ganha uma comissão pela venda.

**Quais são as formas de comissionamento?**

No Marketing de Afiliados há várias formas de comissionamento. Veja algumas das mais comuns:

**Custo por Ação (CPA)**
O CPA é um formato no qual, todas as vezes em que o anúncio promovido fizer com que o internauta realize uma ação, o afiliado recebe uma comissão. Essa ação pode ser um cadastro em site, a efetivação de uma compra ou alguma outra ação específica.

**Custo por Lead Válida (CPL)**
No CPL o importante é a aprovação dos Leads. Ou seja, o afiliado é bonificado quando o visitante for direcionado para o site e realizar um cadastro, o qual deve ser aprovado pelo anunciante.

**Duplo Clique (DPC)**
O DPC ocorre quando um visitante clica na publicidade do afiliado e é direcionado para uma lista de produtos e ofertas e, estando lá, clica em algum outro link – momento em que o segundo clique é contabilizado.

Cada site trabalha melhor com um formato de comissionamento, o que deve ser considerado levando-se em conta o tipo de conteúdo que produz e a quantidade de tráfego mensal. Assim, compreenda bem o seu nicho de mercado e escolha o melhor formato de bonificação para o seu caso, para que seja possível desenvolver um bom planejamento com cada campanha de anunciante!

Quais os cuidados que preciso ter com o Marketing de Afiliados?
O Marketing de Afiliados é uma estratégia muito interessante para que você possa rentabilizar seu blog, mas ele também requer alguns cuidados. Vamos mostrar os 3 cuidados principais:

**1. Coerência:**
É muito importante que você, como afiliado, divulgue produtos e serviços que condizem com seus ideais e com a proposta do seu blog. Se você tem um blog falando sobre educação, não pega bem divulgar produtos de empresas alimentícias, não é mesmo? Nesse caso, é muito mais coerente divulgar oportunidades de cursos online, por exemplo.

**2. Experiência do usuário:**
Hoje em dia, é muito importante considerar a experiência que você proporciona ao usuário. Se ele estiver navegando por um site que tem anúncios em todos os cantos, a chance de ele fechar a janela e procurar outro site é muito grande.

Portanto, integre a publicidade com a informação que você está passando. Ou seja, a divulgação deve ter relação com o conteúdo que você está comunicando para o seu público. Além de melhorar a experiência do visitante, as chances de ele clicar no anúncio são muito maiores!

**3. Credibilidade**
Se você quer ser um afiliado, lembre-se sempre de respeitar o seu público. Não anuncie um produto que você não confia ou que ainda não tenha testado. Se o visitante comprar o produto ou serviço e tiver uma experiência ruim, a sua imagem também será prejudicada.
Dessa forma, filtre o que você anuncia no seu site! Sua credibilidade vale muito mais do que o dinheiro que pode advir de um anúncio.



Como você deve ter percebido, o Marketing de Afiliados possui inúmeras particularidades que o diferenciam de qualquer outra forma de publicidade. Agora que você já conhece melhor essa estratégia, que tal começar a fazer um planejamento e pesquisar as melhores alternativas para o seu blog ou site?