

MESTRE  
AFILIADO

# VIVER DE AFILIAÇÃO

Aprenda a Vender  
Todos os Dias Sem  
Investir



# Índice

Introdução	2
Vender sem investir	3
Mercado e Nichos	6
Método de Tráfego	10
CopyWriting	16
Conclusão	19



# Introdução

O meu nome é Sandra Gaspar e estou entusiasmada por partilhar convosco uma série de dicas valiosas que irão impulsionar os vossos resultados como afiliados!

Neste ebook, irão encontrar insights sobre como destacar-se no mercado de afiliação, estratégias eficazes de marketing digital e experiências pessoais que moldaram a minha jornada. Estou aqui para partilhar o meu conhecimento e ajudar-vos a alcançar os vossos objetivos com mais rapidez e eficiência. Preparem-se para mergulhar num mundo de oportunidades e aprendizagem. Vamos juntos nesta jornada e que ela seja repleta de sucesso e alegria para todos nós!

Com entusiasmo, Sandra Gaspar



# Vender sem Investir

Esta é uma dúvida persistente entre as pessoas, que muitas vezes acreditam que investir é errado, não vale a pena e não traz benefícios.

Esta é a razão de muitos erros na hora de vender: imagine-se como um vendedor inexperiente numa loja, sem orientação prévia, desconhecendo valores e sem saber como se comportar perante os clientes. Como resultado, o seu desempenho de atendimento não é satisfatório, levando-o a acreditar que o problema está no cliente.

No entanto, a verdadeira raiz do problema reside na falta de conhecimento, que prejudica a sua capacidade de concluir vendas com sucesso.

Agora, se transmitir conhecimento especializado, que possui informação sobre todas as especificações acerca do que deve e não deve realizar, então certamente alcançará o sucesso!

Muitos me perguntam: "Qual é o curso certo?", ao qual eu respondo que não existe um curso certo! Tudo depende do vosso empenho!

"A falta de conhecimento é o que te impede de concluir vendas com sucesso."

## Vender sem Investir

Conhecimento é poder, e quem o possui é porque um dia se esforçou para adquiri-lo. Portanto, quem vende um curso, está também a vender o seu esforço e dedicação.

É como um arquiteto! Sem o seu conhecimento, as casas não seriam construídas. Sem o seu empenho, o conhecimento para construir casas permanecia apenas no papel.

Pode vender sem investir em nenhum tipo de curso, mas imagine que tem um carro que só tem 5 quilómetros de vida e depois disso não vai voltar a andar, nunca mais!

No entanto, recebe uma proposta de um carro que vai andar para sempre, ele nunca vai parar e esse carro tem um pequeno investimento!

Vamos supor agora que não tem dinheiro para investir, é neste momento que deve fazer as estatísticas mudarem, se for perspicaz, vai pegar no carro que só vai andar 5 quilómetros, vai fazer dinheiro com esse carro e depois disso vai investir para comprar o carro vitalício.

Com o carro vitalício, vai ganhar conhecimento. Vai aprender que foi uma boa escolha e depois vai ter bons resultados e continuar a ganhar com o carro de quilómetro vitalício!

Recorda-se que disse para manter o carro de 5 quilómetros, para realizar dinheiro com ele e comprar o carro de quilómetro vitalício? Ou seja, invista para continuar a ganhar, porque se parar depois de atingir um único objetivo, outros objetivos não serão alcançados. Quer apenas conquistar um objetivo e depois parar por aí? Quer dizer que só quer um dinheiro extra?

## Vender sem Investir

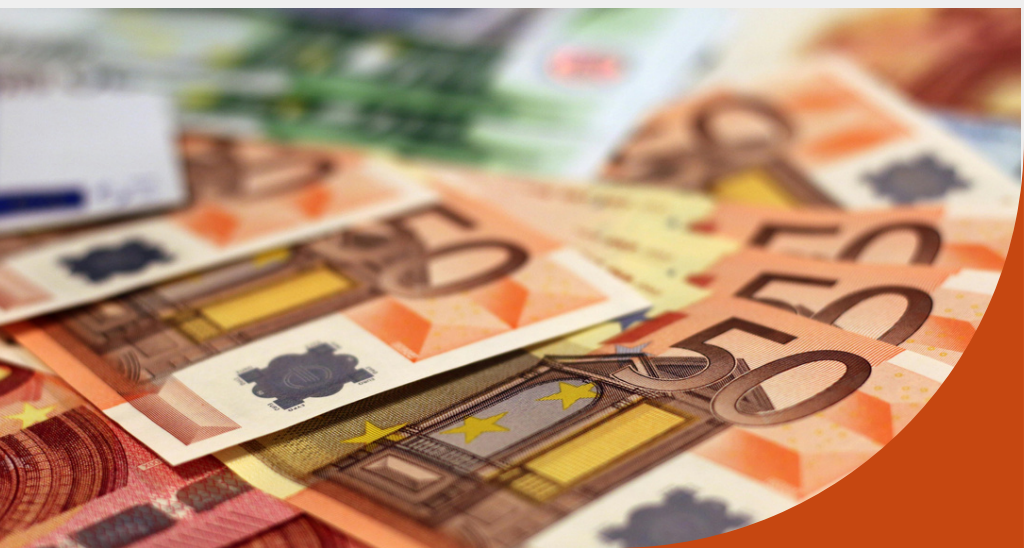
Pensando assim, não está a ser ambicioso!

Invista em conhecimento, uma pessoa sem conhecimento não anda.

Deve-se estar a perguntar, "Mas como vou ganhar dinheiro sem investir para depois investir e continuar a ganhar?".

Utilizando a sua persistência e a capacidade de obter resultados, irá conseguir ganhar dinheiro sem investir, com base no conhecimento que irei agora transmitir-lhe.

Mas lembre-se, isto não é um conhecimento geral, invista e terá mais resultados!





# Mercado e Nichos

Este é um assunto de extrema relevância e delicadeza, pois implica tomadas de decisões cruciais.

Aqui, estaremos a lidar com escolhas e decisões que podem impactar significativamente os resultados.

No mercado da Hotmart, temos uma vasta gama de infoprodutos disponíveis para impulsionar as vendas.

No entanto, não basta apenas clicar e esperar resultados imediatos. Antes de selecionar qualquer tipo de produto, é essencial realizar estudos e pesquisas aprofundadas sobre o mesmo.

Avaliar a qualidade, a comissão oferecida, o valor, a eficiência da página de vendas e as informações fornecidas são etapas indispensáveis nesse processo.

Imagine que escolhi imediatamente um produto, por exemplo, um produto direcionado para o emagrecimento.



## Mercado e Nichos

Tendo em conta que eu não sei falar sobre emagrecimento, nunca li nada sobre o assunto, não sei onde divulgar e também não sei como atender o público.

O que é que isso vai causar?

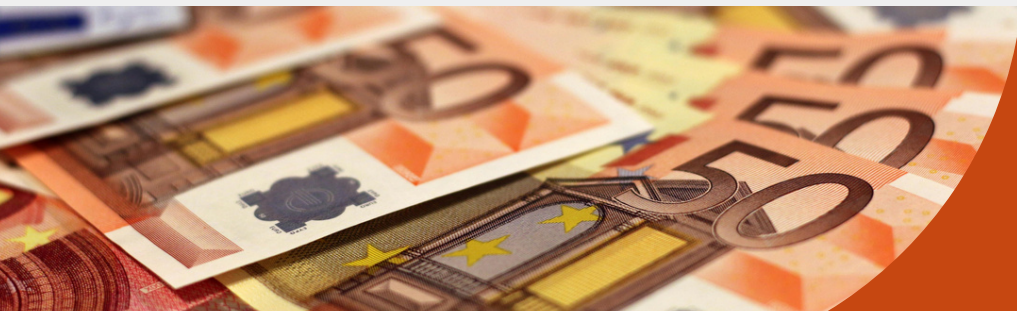
- Perda de tempo;
- Perda de dinheiro;
- Esforço;
- Desilusão.

Perderei tempo a falar sobre algo que não tenho conhecimento. Perderei dinheiro, porque é óbvio, se não conheço o produto, não vou conseguir realizar vendas! Esforçar-me-ei sem resultados, porque não irei obter retornos, ficarei desiludida por julgar que o mercado da Hotmart não funciona, e sentirei-me enganada: "Qual será o motivo de os outros venderem e eu não?".

Fazer a escolha de um produto é simples, mas o conhecimento do produto é mais importante!

O produto está lá, ele não vai sair de lá, o que custa estudá-lo antes?

Certifique-se que tudo está coerente com o produto que irá comercializar, verifique se ele possui boas recomendações e se a página tem uma boa atração.





## Mercado e Nichos

Observe se o produto apresenta um bom preço e avalie se a comissão das vendas será vantajosa!

É evidente que não compensará vender um produto com uma dificuldade mediana e ainda receber uma comissão baixa, concorda?

Adquira *expertise* sobre o produto, à medida que adquirir conhecimento, imagine-se dentro de uma empresa onde você tenha sido contratado! Na maioria das empresas terá um período de experiência, e somente depois iniciará o seu trabalho efetivamente.

Procure recomendações do produto, comunique com quem o vende e preste atenção como o realizam.

Isso é muito importante, eu recebia sempre mensagens de pessoas a perguntar sobre algum produto que eu anunciava, e muitas vezes essas pessoas não queriam comprar, apenas queriam obter informações da forma como eu estava a vender esse produto.

Com a minha experiência aprendi que:

1. Somos a cópia da cópia da cópia da cópia.
2. Tudo é copiado, mas cada cópia inclui algo diferente.

Quando estava a começar na Hotmart fiz este teste, pois estava a anunciar um produto pela primeira vez. Já conhecia o produto, mas não sabia como o vender. Então, usei a experiência do vendedor (sim, fiz-me passar por cliente).

Enriqueci a ideia que retirei do vendedor, fiz algumas modificações subtis e adotei algumas referências!

## Mercado e Nichos

E, como resultado, realizei vendas.

Incrível!

Faça isso, terá boas ideias e saberá lidar com elas na hora de escolher o seu produto.

Eu recomendo aos meus alunos produtos de baixo custo, porém com comissões de até 50-60%.

Pode vender um produto por 50,00 euros, que lhe rende 25,00 euros de lucro. Isso é simplesmente perfeito para começar.

Como descobrir qual é o seu nicho ideal?

O que é o nicho?

Nicho é um grupo de pessoas que tem em comum um problema (dor), como por exemplo: nicho de emagrecimento, nicho de maquilhagem, etc.

Escolha um produto e, depois de efetuados os estudos, siga em frente!

Eu recomendo os seguintes nichos:

- Dinheiro;
- Saúde e Beleza;
- Relacionamentos;
- Hobbies.

Estes são os ideais para começar a lucrar!



# Método de Tráfego

O fluxo de tráfego é fundamental para obter vendas e lucros! Sem ele, nada será alcançado!!

O tráfego funciona da seguinte forma: atraía clientes para a sua empresa, estes clientes conhecem a sua empresa e, posteriormente, contratam os seus serviços!

Portanto, é necessário que as pessoas visitem a sua empresa, para que assim possam adquirir os seus serviços!

Porém, como conseguir o tráfego de pessoas? É simples!! Através da divulgação.

Mas, onde realizar essa divulgação?

Hoje em dia, há uma ampla gama de meios de comunicação disponíveis, tais como o Facebook, Instagram, E-mail, YouTube, Google Ads, entre outros.

Embora seja possível abordar todos eles aqui, vamos nos focar apenas em alguns. Facebook e Instagram são os exemplos relevantes.

No Facebook, atualmente, é a maneira mais simples de se obter uma renda extra, porém, as pessoas cometem muitos erros. Por que erram? É simples...

Muitas pessoas não têm conhecimento de como realizar uma divulgação eficiente. Elas simplesmente postam algumas imagens e uma descrição qualquer, esperando que um gênio mágico da Internet faça o trabalho por elas.

“Jamais perca as esperanças.”

## Mercado de Tráfego

Isso está totalmente errado!

Se se identifica com este tipo de pessoa, não volte a cometer esse erro!

"Não é dessa forma que as coisas funcionam". Já ouviu essa expressão antes? Mas saiba que é apenas o começo.

Afinal, é a partir dos erros que chegamos aos acertos.

Parabéns pela iniciativa e continue a procurar aperfeiçoar as suas estratégias de divulgação.

A diferença entre a forma correta e a errada não é grande, mas reside nos detalhes, nos pormenores e nas variações.

No início, também cometi erros e fiz tudo o que os iniciantes fazem. Falhei várias vezes, mas nunca deixei de tentar.

No Facebook, é importante lembrar-se que não deve fazer isso para o resto da vida. Quem se contenta com pouco, conforma-se e não tem perspectivas para o futuro. Já está habituado à derrota e não aspira viver com abundância.

Nunca se veja como um derrotado e jamais perca a esperança.

Agora que já escolheu o seu próprio produto, o seu link de afiliado e já realizou estudos aprofundados sobre ele, além de ter ideias sobre como vendê-lo e habilidades para lidar com os clientes, chegou o momento de conquistar clientes e iniciar as suas vendas.

Já escolheu o seu nicho, tomou a sua decisão e agora está à procura de tráfego. "Mas como o vou conseguir?" pergunta-se.

A resposta está em divulgar o seu produto em locais que se encaixam perfeitamente ao seu nicho, onde ele será bem recebido!

## Mercado de Tráfego

Por exemplo, se vende um produto relacionado ao emagrecimento, faz sentido anunciar em uma página de delivery de comida? Certamente que não, concorda?

Explore no Facebook e procure páginas e grupos que estejam relacionados com o seu produto, porque é nesses ambientes que irá começar a construir a sua presença.

Depois de encontrar essas páginas ou grupos, o que será necessário?

A resposta é clara: captar a 'ATENÇÃO' do público.

Mas como conseguir isso?

A solução é simples, não é anunciando diretamente o seu produto, mas sim interagindo com pessoas interessadas no seu conteúdo.

Vale ressaltar que nessas páginas encontrará tanto pessoas curiosas quanto pessoas decididas.

Consegue distinguir facilmente entre uma pessoa curiosa e uma pessoa determinada?

É realmente simples.

Eu abordo desta forma: se estou a vender um produto de emagrecimento, como, por exemplo, um e-book sobre o Jejum Intermitente, observo o grupo do Facebook relacionado à temática.

Observo as pessoas que compartilham os seus resultados e publicações sobre como o método que as ajudou.

A pergunta que me faço é a seguinte: o que vou fazer com essas informações?

“Nunca se veja como um derrotado.”

## Mercado de Tráfego

Vou examinar minuciosamente os comentários dessas publicações e, em seguida, irei direcionar-me aos meus potenciais interessados.

No entanto, invés de contactá-los diretamente através do *messenger* e oferecer-lhes um e-book sobre jejum intermitente, qual será a melhor abordagem?

Optarei por monitorizar os comentários das publicações e, ao encontrar pessoas interessadas que provavelmente estarão à procura de informações sobre como realizar o jejum, escreverei:

Olá, (nome dela), fico feliz em poder ajudar.

Aqui está o link do meu WhatsApp. (link)

Todos nós estamos familiarizados com o conceito de encurtador de links, certo? Acredito que seja algo comum.

Observe a facilidade que tive em gerar tráfego sem precisar de investir.

O tráfego pelo Instagram é uma tarefa simples e fácil de ser realizada. Atualmente, o Instagram é considerado a maior rede social do mundo.

Existem grandes perfis que estão a lucrar nesta rede social. No entanto, é importante lembrar que o mercado digital tem espaço para todos.





## Mercado de Tráfego

Embora seja um processo demorado, investir no Instagram certamente valerá a pena a longo prazo, mas requer paciência.

Aqueles que sabem esperar até obterem resultados são verdadeiros sábios, pois entendem que a espera será recompensada com ótimos resultados.

Crie um perfil no Instagram e valorize a sua individualidade.

Personalize o seu perfil no Instagram de acordo com o seu nicho.

Vamos supor que está a vender um E-book de receitas, veja um exemplo do que pode criar:



Cative os seus seguidores com 3 a 4 publicações diárias sobre o seu nicho, utilizando os hashtags ideais. Atraia uma base sólida de seguidores e não se esqueça de compartilhar histórias cativantes! Ao conquistar entre 500 e 1000 seguidores, a venda será natural e tranquila.

“Persistência é a chave do sucesso!”

## Mercado de Tráfego

Por que não?

Simplesmente porque se abrir uma padaria e vender pão de excelente qualidade todas as manhãs, a primeira pessoa que comprar o pão e gostar da qualidade irá recomendar o seu pão excelente a outras pessoas!

Ou seja, faz a primeira venda de pão, conquista a satisfação da pessoa, entrega um produto de qualidade, faz constantemente solicitações nos seus posts para que as pessoas mencionem outras pessoas, e assim cresce simultaneamente.

Falar é fácil, mas difícil é colocar em prática! Mas porque é que é difícil?

Por que viu alguém desistir?

A persistência é a chave para transformar o difícil em desafiante, apenas quando se opta por desistir se tudo der errado;

Afinal, nunca se tornou tão fácil andar de bicicleta sem enfrentar algumas quedas.



# COPYWRITING

Copywriting é o segredo para persuadir e conquistar os clientes.

Já reparou quando é atendido por um funcionário numa loja? Ele recebe-o cordialmente, apresenta os detalhes do produto desejado e, por fim, convence-o a comprá-lo.

É exatamente isso que precisamos aprender para ter sucesso ao obter tráfego interessado no nosso produto.

Devemos ser capazes de persuadi-los a comprar através de uma receção eficiente, demonstrando factos e resultados do produto, ressaltando seus benefícios e convencendo-os a comprá-lo.

Se eu vendo um produto incrível de emagrecimento e vou persuadir um cliente, faço o seguinte:

(Recepção)

Olá, bom dia! Espero que esteja bem. Sou a Sandra e é um prazer conhecê-lo(a)!

(Espera que a pessoa responda)

Estou feliz por ter entrado em contato comigo. Acredito que o possa ajudar a alcançar os seus objetivos de emagrecimento. É para isso que está aqui, certo?

(Espera que a pessoa responda)

“ Copywriting é o segredo para persuadir os clientes”

## CopyWritting

(Apresentação)

O nosso produto de emagrecimento passou por rigorosos testes e foi aprovado por especialistas. Tenho a certeza de que vai adorar o produto, pois os seus benefícios são realmente surpreendentes.

Benefício X

Benefício Y

(Espere que a pessoa responda)

São apenas alguns dos resultados incríveis que irá obter. E para que possa comprovar isso, gostaria de ver alguns depoimentos de pessoas que já adquiriram o nosso produto?

Tenho aqui alguns resultados reais e factos comprovados que mostrarão o impacto positivo que ele teve na vida dessas pessoas. (Assim que a pessoa concordar, apresenta os resultados e factos comprovados de clientes reais que já fizeram as suas compras).

Incrível, não é?

O nosso produto é revolucionário e transformou a vida de muitas pessoas. Gostaria de saber o valor do produto?

(A pessoa irá responder com um sim)

Com custo de X, você também receberá um bônus especial de X e Y. Além disso, oferecemos um prazo de devolução, caso não fique satisfeito(a) com a compra - embora seja difícil não gostar, uma vez que se trata de um produto excepcional que sei que vai adorar.

## CopyWritting

(link do produto) Aqui está o link que o levará diretamente à página de venda. Após finalizar a compra, agradeço que me avise e esteja à vontade para pedir qualquer tipo de esclarecimento.

Mal posso esperar para ver os resultados que vai obter!

Venda concluída com facilidade, sem necessidade de longas conversas.

Para obter fotos e resultados dos produtos que irá vender a maioria dos produtos da Hotmart fornece um link de conteúdo para afiliados - o que é de extrema importância.

Procure vender produtos que ofereçam suporte aos afiliados por parte dos seus criadores.



# Conclusão

E assim terminamos.

Certamente que nunca recebeu um conteúdo de tão alta qualidade, e isto é apenas a ponta do icebergue. É o impulso necessário para ganhar dinheiro e fazer um investimento num carro com quilometragem vitalícia!

Afinal, quem quer um carro que só faz cinco quilómetros e depois para de funcionar? Ninguém, certamente! Se respondeu: "Eu não vou me contentar com isso", felicito-o e afirmo que é uma decisão sábia!



Precisa de ajuda?  
Fale comigo!