Existem diversas maneiras de ganhar dinheiro com um site comparador de preços, os principais deles são :

**Propaganda**

Trata-se da venda de espaço publicitário para anúncios. Isso é ainda mais forte se o site de comparação está direcionado para um segmento de nicho de mercado, com marcas específicas a serem abordadas.

### **Inscrição**

Nesse caso, os sites cobram uma taxa fixa dos fornecedores para que eles sejam incluídos no site. Essa taxa pode ser mensal, anual, o varejista pode pagar pela quantidade de produtos apresentadas e você pode até mesmo oferecer postagens pagas, em que as empresas pagam para aparecer no topo dos resultados de pesquisa.

### **Comissão**

Em outros casos, as empresas pagam uma taxa por clique – toda vez que o consumidor entra no site do fornecedor por meio da plataforma, ou quando concluem uma compra, ou quando inserem seu e-mail, entre outros.

Seus fornecedores fornecerão links de rastreamento para serem adicionados ao seu site. Esses links permitem controlar os cliques ou as vendas. Então, ambos os lados são capazes de verificar as ações na plataforma.

### **Usuário**

Essa só é uma boa opção se estivermos falando de um mercado muito específico. Então, você pode cobrar uma taxa ou uma assinatura para que o usuário tenha acesso às informações de seu site de comparação de preços.

Nesse caso, seu site precisa oferecer uma experiência diferenciada e um valor agregado real ao usuário. Além disso, você precisará investir um pouco mais em marketing para atrair seu público-alvo segmentado.