



O Guia Definitivo para Aumentar as Comissões de Afilados

KINSTA



Para mais informações sobre como fazer crescer seu site e seu negócio, leia o código QR acima ou vá para:

<https://www.kinsta.com/pt/ebooks>

Publicado por **Kinsta**

O Guia Definitivo para Aumentar as Comissões de Afiliados

Conteúdo

Introdução	7
-------------------	----------

CAPÍTULO 1

Marketing de Afiliados 101	8
Marketing de Afiliados em Poucas Palavras	8
Modelos de Negócios de Afiliados	9
Influenciador Digital	9
Marketing Focado em Nichos de Mercado	11
Marketing Focado na Localização	12
Marketing "Mega-Mall"	13
Divulgação de Afiliados	15
Como Escrever uma Divulgação de Afiliados	16
Programa de Afiliados da Kinsta	17

CAPÍTULO 2

Marketing de Conteúdo	19
Crie ou Atualize sua Página de Ferramentas	19
Escreva ou Atualize as Revisões de Produtos	20
Crie Páginas de Comparação e liste Itens, ou um Conjunto dos Dois	23
Inicie um Podcast	25
Reformule seu Conteúdo Existente	26
Aumente sua Presença na Quora	28
Reposte seu Conteúdo no Medium e LinkedIn	29

CAPÍTULO 3

Otimização de Conversão e Métricas	31
Use Indicadores-chave de Desempenho (KPIs) para Monitorar o seu Sucesso	31
Use os Testes A/B para Identificar seu Conteúdo com o Melhor Desempenho	33
Link para Landing Pages com Conversão Otimizada	34
Conduza Tráfego para Sites Locais	36
Adicione Calls to Action (CTAs) aos seus Artigos Longos	38
Adicione Novos Comerciantes ao Conteúdo Antigo	39

CAPÍTULO 4

Marketing nas Redes Sociais	41
Utilize o Perfil da Empresa	41
Reformule seu Conteúdo em Todas as Plataformas	42
Monetize seu Conteúdo de Vídeo para Ganhar Renda Extra	43
Crie ou Junte-se a um Grupo do Facebook	45
Escolha os Canais Certos Para o Seu Público	47

CAPÍTULO 5

E-mail Marketing	48
Escolha o Software de E-mail Marketing Certo (Não do seu Provedor de Hospedagem)	48
Construa uma Lista Sólida de Assinantes	50
Mantenha sua Mensagem Curta e Agradável	53
Crie a Linha de Assunto Perfeita	53
Envolve-se Com o Seu Público	53
Adicione o Compartilhamento Social aos seus E-mails	54
Inclua um Call to Action Sólido	55
Não Sobrecarregue seus Assinantes	57
Teste, Avalie e Repita	58

CAPÍTULO 6

Otimização de Mecanismos de Pesquisa (SEO)	59
Faça Pesquisa por Palavras-chave	61
Use Sempre uma Palavra-chave de Foco	62
Inclua sua Palavra-chave de Foco no Primeiro Parágrafo	64
Preste Atenção na Contagem de Palavras	65
Use Heading Tags Adequadas	67
Rastreie seus Rankings de Palavras-Chave	69
Escreva Meta Descriptions para Aumentar a Taxa de Cliques	70
Nomeie seus Arquivos de Imagem Sabiamente e Adicione Texto Alt	71
Publique Conteúdo Evergreen	72
Adicione um Atributo Patrocinado aos Links de Afiliados	73

CAPÍTULO 7

Recursos do Comerciante	74
Use Recursos de Marketing para Comerciantes	74
Junte-se aos Grupos da Comunidade de Comerciantes	75
Promova Descontos da Marca	76
Conclusão	77

Introdução

O marketing de afiliados é uma ótima maneira de aumentar sua renda passiva, mas não está isento dos desafios. Para atingir uma renda mensal lucrativa, você precisa de uma quantidade justa de estratégias para otimizar seus esforços e aumentar suas vendas de afiliado.

Reunimos dicas comprovadas de vendas de afiliados que você pode implementar para expandir seu público, maximizar seus esforços, construir sua autoridade e aumentar sua renda passiva.

Estas dicas são úteis para todos os afiliados, não importa com qual programa ou marca você esteja trabalhando.

Marketing de Afiliados 101

Para aumentar as suas vendas de afiliado, você deve primeiro entender o marketing de afiliados.

Marketing de Afiliados em Poucas Palavras

O [marketing de afiliados](#) é um modelo de negócio onde um afiliado promove produtos ou serviços em nome de um comerciante. O afiliado então ganha uma porcentagem ou uma taxa acordada para cada venda gerada através do código de rastreamento exclusivo do afiliado.

Existem quatro componentes que compõem o modelo de afiliado:

Comerciantes

Os comerciantes são aqueles que estão criando o produto ou serviço. Eles existem em todas as indústrias e em empresas de todos os tamanhos.

Afiliados

Os afiliados, também conhecidos como editores, são os que promovem, atraem e convencem clientes potenciais do valor dos produtos ou serviços do comerciante para finalmente conseguir uma venda.

Os afiliados não são apenas blogueiros e influenciadores; eles também podem ser empresas. Por exemplo, uma agência web pode receber uma comissão cada vez que um cliente se inscreve em uma ferramenta de SEO que tem um programa de afiliados.

Consumidores

Os consumidores são aqueles que compram os produtos ou serviços através de um vínculo único de um afiliado.

Redes

Uma rede atua como um intermediário entre um afiliado e o comerciante. Os comerciantes utilizam redes de afiliados para gerenciar seu programa de afiliados e banco de dados de produtos. Através da rede, os afiliados podem escolher o(s) produto(s) que desejam promover.

Exemplos de redes de afiliados incluem Commission Junction, ShareASale e ClickBank.

Alguns comerciantes, como a Kinsta, criaram sua própria plataforma para melhor atender às suas necessidades. Eis porque [implantamos nosso próprio sistema de afiliados](#).

Modelos de Negócios de Afiliados

Com os quatro componentes do marketing de afiliados vêm [diferentes modelos de negócios de afiliados](#).

Influenciador Digital

Projetado para blogueiros, YouTubers, podcasters e influenciadores das redes sociais.

Este modelo se tornou uma abordagem popular, pois cada vez mais consumidores preferem recomendações apresentadas por seus semelhantes ao invés de anúncios tradicionais. Neste modelo, um in-

fluenciador irá promover um produto e ganhar dinheiro quando seus seguidores fizerem uma compra através de seus links de afiliados.

Este modelo é útil para grandes nomes como YouTuber PewDiePie e Twitch streamer [Ninja](#), assim como para pequenos criadores de conteúdo.

No exemplo abaixo, a influenciadora Ailsa da [@_happygocurly_](#) faz renda de afiliados etiquetando produtos no aplicativo Like To Know It (LTK).



Ailsa da [@_happygocurly_](#) recebe vendas de afiliados através do aplicativo LTK.

Benefícios

Como o público de um influenciador se expande, o mesmo acontecerá com suas vendas. Os influenciadores também tendem a obter melhores taxas de comissão porque são capazes de entregar um grande lote de vendas em um curto período.

Desafios

Embora haja algum espaço de manobra, os influenciadores precisam atender consistentemente seus seguidores e fornecer informações e conteúdo que eles desejam.

Marketing Focado em Nichos de Mercado

Projetado para blogueiros, proprietários de sites, especialistas em nichos de mercado e técnicos.

Este modelo é sem dúvida o mais popular, pois é o mais fácil de se começar. Tudo o que você precisa é de um site ou blog com curadoria para um grupo específico de usuários.

Meu site - [Web Hosting Secret Revealed \(WHSR\)](#) - é um exemplo de modelo focado em nichos de mercado, pois se concentra exclusivamente no mercado de hospedagem. Muito do conteúdo que é criado no WHSR é feito sob medida para resolver e fornecer soluções para serviços relacionados com a hospedagem web, o que o torna uma plataforma natural para provedores de hospedagem com programas de afiliados.

É claro que não sou o único que tem tido sucesso neste tipo de modelo. Muitos influenciadores são conhecidos por construir seus sites em torno de nichos de mercado. Alguns dos maiores nomes que tenho certeza de que já ouviram falar incluem Pat Flynn ([Smart Passive Income](#)), Mark Wiens ([Migrationology](#)) e Darren Rowse ([ProBlogger](#)).



Jerry Low,
Fundador da [Web Hosting Secret Revealed](#)

Benefícios

Há uma baixa barreira de entrada e você não precisa ser um especialista na área. Tudo o que você precisa é de um site decente e habilidades de pesquisa.

Desafios

Como a barreira de entrada é tão baixa, é um modelo competitivo repleto de profissionais de marketing de afiliados. Pode ser necessário algum trabalho para estabelecer uma presença, construir um público e atingir o tráfego web necessário para fazer vendas consistentes.

Marketing Focado na Localização

Projetado para blogueiros, proprietários de sites, especialistas em nichos de mercado e técnicos.

Este modelo é similar ao modelo anterior, mas com o foco adicional na localização. Isto frequentemente inclui fazer negócios no idioma local com comunidades que não falam ou não lêem inglês.

○ [Access Trade](#) no Vietnã é um grande exemplo. Seus afiliados obtêm enormes lucros com a venda de produtos e serviços destinados à população vietnamita.



Acesse a página inicial da [Access Trade](#)

Benefícios

Este modelo tem uma baixa barreira de entrada e pode ser menos competitivo, dependendo da localização.

Desafios

Dada a natureza específica deste modelo, os afiliados terão um tamanho de mercado limitado para trabalhar e crescer.

Modelo de Marketing "Mega-Mall"

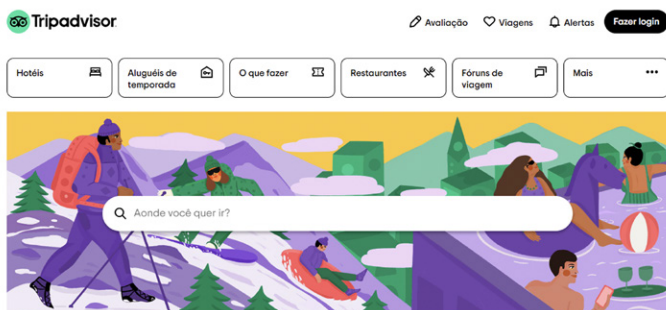
Projetado para startups, afiliados bem financiados, empresas de mídia, e muito mais.

À medida que a indústria de afiliados cresce, os gigantes do marketing de afiliados continuarão a surgir e a perturbar o atual cenário e ecossistema empresarial.

Este modelo está aumentando em número devido:

1. Os afiliados menores evoluem para um negócio maior.
2. O aumento das compras online em mais e mais países.
3. Os investidores de capital de risco investindo em startups devido ao potencial lucrativo do marketing de afiliados.

A [MoneySuperMarket](#) é uma das maiores empresas de afiliados e tem visto imenso sucesso desde seu lançamento no início dos anos 2000. Hoje, seu fundador, Simon Justin Nixon, é um bilionário certificado.



Página inicial do site [Tripadvisor](#)

A [Tripadvisor](#) também é uma empresa de afiliados. Ganha dinheiro através de parcerias de afiliados com empresas de viagens e hotéis. [Pesquisas mostram](#) que 77% de sua receita vem da publicidade baseada em cliques (filial da CPA) e que a TripAdvisor influenciou uma estimativa de 10,3% (cerca de US\$ 546 bilhões) dos gastos globais com viagens.

Benefícios

É evidente que este modelo tem o potencial de ganhar muito dinheiro.

Desafios

A menos que você tenha um investidor anjo ou tenha obtido o apoio de investidores de capital de risco, ter um negócio de marketing de afiliados de grande porte provavelmente não é alcançável a curto prazo.

Divulgação de Afiliados

Antes de começar a promover links de afiliados, há uma última coisa que você deve estar ciente: a divulgação de afiliados.

[Divulgação de afiliados](#) é um aviso breve, próximo a uma colocação de produto que explica o que é marketing de afiliados, e que você está sendo pago para fazer essa recomendação. Não incluir uma divulgação é ilegal e pode resultar em problemas com o programa de afiliados do seu estabelecimento comercial. Estas diretrizes se aplicam a blogs, artigos em redes sociais, vídeos, podcasts e todas as formas de publicidade digital.

Como os afiliados como você têm influência sobre as compras de seus usuários, a FTC criou [diretrizes sobre divulgação online](#) para ajudar a distinguir entre a colocação de produtos que são pagos e aqueles que são feitos sem nenhum tipo de incentivo.

Enquanto as diretrizes da FTC se aplicam apenas nos Estados Unidos, outros países como o [Reino Unido](#) e o [Canadá](#) têm leis

semelhantes. E embora a UE não pareça ter uma lei que exija divulgações, dependendo das informações que você coleta dos clientes, o [GDPR pode afetar seu programa de afiliados](#).

Além disso, se você aderir a um programa de afiliados baseado nos EUA, as diretrizes provavelmente exigirão que você inclua divulgações mesmo que não viva em um país com leis semelhantes. Se você não tiver certeza, é melhor incluir uma.

Como Escrever uma Divulgação de Afiliados

As divulgações de afiliados podem ser escritas de quase todas as maneiras, desde que façam duas coisas:

1. Identifica um link como um link de afiliados.
2. Explica o que isso é e o que ele faz por você.

Isso pode ser tão detalhado quanto uma explicação completa do que os programas de afiliados implicam e por que você opta por tomar essas parcerias, ou tão breve quanto uma nota de uma frase identificando o link e dizendo que você é pago quando seu público compra dele.

Sua divulgação de qualquer link que o conduza deve ser claramente visível e não escondida na página com cores muito claras ou com um texto minúsculo e ilegível.

Veja como [aThemes](#) escreveu a divulgação de seus afiliados para este [artigo sobre temas do WooCommerce](#):

“Divulgação: Alguns dos links neste artigo são links de afiliados, o que significa que se você clicar em um dos links e comprar um item, poderemos receber uma comissão. No entanto, todas as opiniões são nossas e não aceitamos pagamentos por revisões positivas”.

Disclosure: Some of the links in this post are affiliate links, meaning that if you click on one of the links and purchase an item, we may receive a commission. All opinions however are our own and we do not accept payments for positive reviews.

Divulgação de afiliados da [aThemes](#)

Programa de Afiliados da Kinsta

Se você é um cliente Kinsta ou simplesmente um empreendedor online que procura diversificar seus fluxos de renda, o [programa de afiliados da Kinsta](#) é uma ótima maneira de ganhar dinheiro extra ao mesmo tempo em que recomenda uma hospedagem WordPress de alto nível.

Já trabalhei com inúmeros hosts. Muitos deles têm programas de afiliados, mas a maioria deles tem pagamento único e, portanto, não são atraentes. Se estou ajudando uma empresa a crescer e gerar receitas recorrentes, não é justo que eu seja recompensado pela indicação desde que o cliente continue usando o serviço que paga por cada mês? Kinsta pensou nisso e, é o único modelo de afiliado que deve ser usado se você quiser ter uma verdadeira colaboração com desenvolvedores que o ajudem a crescer e prosperar.



Mike Andreasen,
Engenheiro/fundador sênior de desempenho da
WP Bullet, @wp_bullet

Dependendo do plano, os afiliados da Kinsta podem ganhar até US\$ 500,00 com cada indicação. Também recebem uma comissão mensal adicional de 10% pelo período de vida do cliente indicado. Com a taxa de rotatividade da Kinsta sendo inferior a 4%, os afiliados Kinsta podem desfrutar de uma renda mensal recorrente consistente através de suas indicações.

Conheça o Programa de Afiliados da Kinsta neste vídeo de 3 minutos:



[Inscreva-se no Programa de Afiliados da Kinsta »](#)



Marketing de Conteúdo

Você ouvirá frequentemente os afiliados referidos como criadores de conteúdo. Isto porque você não pode simplesmente ter uma lista de links de afiliados em seu site e esperar que os usuários cliquem neles. Você precisa construir conteúdo em torno dos produtos e serviços com os quais você está se associando.

Marketing de conteúdo é a criação de conteúdo que é relevante, divertido, atraente e valioso. Não apenas impulsiona o tráfego do site, mas também estabelece a autoridade de um afiliado através da educação.

Aqui estão alguns formatos comprovados que você pode usar para direcionar o tráfego para o seu site, aumentar as conversões e construir autoridade.

Crie ou Atualize sua Página de Ferramentas

Não importa o tamanho do seu público, uma página da web listando suas ferramentas e serviços ajudará seus seguidores, especialmente se você for um afiliado focado em um nicho de mercado.

Aumente sua oportunidade de fazer uma venda de afiliados ligando sua lista de ferramentas a páginas otimizadas para conversão (mais sobre isso posteriormente) ou outros conteúdos úteis, como suas

revisões pessoais e artigos de comparação. Mantenha atualizada e facilmente acessível aos leitores.

É importante criar um link para sua página de ferramentas na navegação do seu site. Desta forma, você pode obter mais informações sobre produtos/serviços que você recomenda para aumentar seus ganhos de afiliados.

Quando se trata da sua página de ferramentas, menos é mais. Concentre-se apenas nos produtos/serviços que lhe geram a maior renda de afiliados.



Brian Jackson,
Cofundador da [forgemedia](#), [@brianleejackson](#)

Um exemplo de uma página de ferramentas na [woorkup](#), um site dirigido por Brian Jackson

Escreva ou Atualize as Revisões de Produtos

As revisões são poderosas. **93% dos clientes** lêem comentários online antes de comprar um produto. Suas revisões podem ajudar a gerar tráfego e aumentar sua autoridade na indústria, fornecendo valor e conhecimento especializado. Eles também podem aumentar suas vendas de afiliado!

Aqui estão algumas idéias sobre o que incluir:

- Qual problema o produto ou o serviço conseguiu resolver com sucesso?
- O que você pode fazer com ele?
- Ele correspondeu às suas expectativas?
- Vale a pena o preço?
- Você o recomendaria a um amigo?
- Quais são suas funcionalidades favoritas?
- Como o produto ou serviço pode ser melhorado?

Mais importante ainda, as revisões precisam ser honestas e precisas. O marketing de afiliados é sobre relacionamentos. E criar uma revisão estelar para um produto menos que estelar é uma maneira rápida de perder a confiança de sua comunidade.

Quando escrevemos revisões, usamos duas estratégias:

1. Revisar novos serviços que gostamos e temos o potencial para sermos bem sucedidos e populares. À medida que seu produto cresce, o mesmo aconteceria com nosso tráfego de artigos de revisão, a classificação tende a ser mantida e dada prioridade às primeiras revisões escritas.
2. Revisar soluções populares que estamos mencionando muito no blog.



Ionut Neagu,
CEO da [Themeisle](#), [@hackinglife7](#)

Se você já tem críticas, procure-as para garantir que sua opinião sobre o produto ou serviço não tenha mudado.

Uma das coisas com que tenho tido sucesso é a atualização das revisões algumas vezes por mês ou pelo menos uma vez por ano. Nos últimos meses, em vez de me concentrar em novas revisões de qualquer produto, tenho me concentrado em atualizar ou fazer uma redação completa das revisões antigas. Por exemplo, atualizei recentemente o artigo de [revisão do tema Divi](#) e ele acabou ficando na 1ª posição em um período de tempo muito curto.



Dev Sharma,
Fundador da [WPKube](#)

Neste exemplo, [Melissa da Digital Scrapbooking HQ](#), faz uma revisão dos novos recursos do Photoshop Elements. O artigo termina com um link para os leitores adquirirem o produto na Amazon.

Review: What's New in Photoshop Elements 2021

OCTOBER 8, 2020 BY MELISSA SHANHUN

4 COMMENTS



Um artigo de revisão da Melissa, afiliada da Adobe ([Digital Scrapbooking HQ](#))

Crie Páginas de Comparação e liste Itens, ou um Conjunto dos Dois

Os artigos de comparação e a lista de itens são peças de conteúdo de grande sucesso no espaço de afiliados. Assim como as revisões, eles podem aumentar seu tráfego e autoridade na web e ajudar a gerar mais vendas para afiliados.

	Kinsta	WP Engine
Preços	Os planos começam em US\$ 30/mês	Planos começam em \$34-53/mês
Garantia de devolução do dinheiro	30 dias	60 dias
Níveis do plano	10 (sem incluir os personalizados)	5
Suporte Premium 24x7	Todos os planos	Todos os planos
Integração gratuita do Cloudflare	✓	X
Infraestrutura central	O mesmo em todos os planos (GCP)	Varia conforme o plano
Monitoramento do tempo de atividade	Todos os planos	X
Centros de dados globais	28 locais	15 localidades

Página de comparação de hospedagem da Kinsta

Artigos de comparação

Os artigos de comparação representam uma coleção bem organizada de notas sobre dois ou mais produtos ou serviços. Eles fornecem aos leitores as informações necessárias para tomar suas próprias decisões de compra informadas. Confira nosso artigo de [comparação sobre Kinsta e WP Engine](#) como um exemplo.

Artigos de Lista

Como seu nome sugere, os artigos são apresentados em forma de lista. Os criadores os amam, pois eles oferecem muito valor por menos esforço. Mais importante ainda, os leitores adoram sua navegação fácil, formato simples e títulos atraentes. Confira nosso enorme artigo “[76 Táticas Comprovadas para Conduzir Tráfego para o seu Site](#)” para ver um exemplo.

Comparação / Lista

Também é possível criar um artigo misto que combina as características de artigos de comparação e listas. Feito pela Code In WP, um de nossos afiliados, este [artigo sobre a melhor hospedagem de WordPress](#) é um grande exemplo de como fundir efetivamente os dois estilos.

Com todos estes tipos de formato, aumente suas chances de gerar vendas para afiliados adicionando links otimizados para conversão.

Inicie um Podcast

Os podcasts de vídeo e/ou áudio são uma boa maneira de gerar renda através das vendas de afiliados. Na verdade, [54% dos ouvintes de podcasts](#) provavelmente consideram marcas que ouviram anunciadas em um episódio.

Incentive as vendas de afiliados adicionando links e conteúdo relevante às notas e descrições do seu programa, assim como adicionando estes produtos à conversa do seu programa. Como sempre, não venda em excesso, adicionando uma tonelada de links. Mantenha seu conteúdo valioso.

Os podcasts têm algumas restrições a ter em mente. Os links que você quer que seus ouvintes visitem podem parecer diferentes, dependendo da plataforma da qual eles estão se juntando. Nossa melhor prática é incluir links em suas anotações e descrições do programa, bem como falar para os ouvintes como encontrar seu conteúdo.

Os links não são a única maneira de gerar receita em podcasts. À medida que o seu podcast cresce, você poderia pedir às marcas com as quais trabalha para patrocinar seu podcast, seja para um episódio ou para uma série inteira.

Veja aqui como iniciar um [podcast com o WordPress e aumentar seu alcance](#).

Dica rápida da Kinsta

Se você está procurando dicas para crescer o seu negócio, não procure mais que o podcast Reverse Engineered da Kinsta. Publicado a cada duas semanas, este podcast convida empresários de sucesso e

especialistas da indústria para mostrar os passos, desafios e sucessos que levaram suas empresas para onde elas estão hoje.



Ouç a Reverse Engineered »



Reformule seu Conteúdo Existente

É difícil criar novos conteúdos continuamente. Além disso, o conteúdo existente muitas vezes não atinge seu potencial completo de uma só vez. [Tire o máximo proveito do seu conteúdo](#), redirecionando para trabalhar em várias plataformas.

Use esta técnica para aumentar suas vendas de afiliado, alcançando um público maior e obtendo a atenção de seguidores que você perdeu na primeira vez.

É importante entender que diferentes usuários adquirem melhor informações de diferentes maneiras. Alguns usuários (como eu) geralmente preferem texto, outros preferem áudio/vídeo, e outros preferem gráficos. Disponibilize seu conteúdo principal em todos os diferentes formatos para que cada usuário encontre o que funciona melhor para eles.



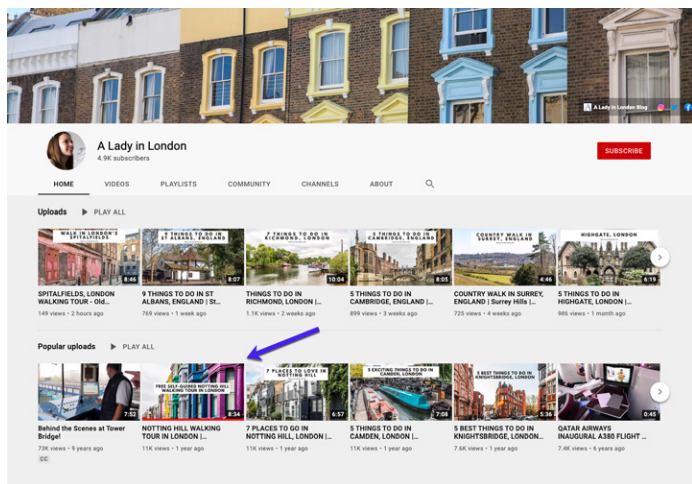
Jackie Goldstein,
Gerente de Desenvolvimento de Negócios, WebsitePlanet.com

Aqui estão alguns exemplos de como redirecionar seu conteúdo:

- Crie um vídeo do YouTube com base no conteúdo de um artigo do blog.
- Crie um infográfico com base nas principais conclusões de um artigo do blog.
- Corte seu vídeo do Facebook em partes e faça uma minissérie para a IGTV.
- Use citações-chave de um artigo do blog para criar imagens exclusivas para o Instagram.
- Crie um [ebook](#) que combine o conteúdo de vários artigos relacionados do blog.

E, como sempre, link às páginas web otimizadas para conversão, onde quer que você possa.

A Travel blogger e a comerciante afiliada [A Lady in London](#) podem ser vistas com frequência redirecionando seus artigos no blog através de outros canais de redes sociais. Por exemplo, Lady transformou um de seus melhores artigos do blog, “[Lady’s Guide to a Lovely Walk in Notting Hill](#)”, em um vídeo do YouTube “[Notting Hill Walking Tour in London](#)”. Também é fortemente anunciado em seu Instagram.



A página [A Lady in London](#) no YouTube

Aumente sua Presença na Quora

Quora é uma comunidade online de perguntas e respostas geradas pelo usuário.

Como o link direto de afiliados não é permitido, é fácil passar sobre Quora como uma plataforma para aumentar suas vendas de afiliado. Na realidade, é o exemplo perfeito de quanto é necessário dar e receber para construir uma comunidade de forma eficaz.

No Quora, você pode construir sua presença e autoridade na indústria respondendo a perguntas populares com respostas completas que se ligam de volta aos seus artigos no blog. Não se esqueça de adicionar muitos links, pois a moderação do Quora é

rápida para remover e banir contas que eles consideram como spam.

Estas ações não só resultarão em mais pessoas visitando o seu site, mas também aumentarão sua autoridade.

Para um tutorial mais detalhado, explore nossa [estratégia completa de marketing Quora](#).

Reposte seu Conteúdo no Medium e LinkedIn

Medium

[Medium](#) é uma plataforma popular de blogs que permite que qualquer pessoa, desde escritores amadores até grandes empresas, possa contar sua história online. Sua plataforma voltada para o público também faz dela um ótimo meio para os marqueteiros afiliados alcançarem novos públicos através de artigos de longa duração.

Com a Medium, você pode carregar um artigo do blog publicado anteriormente ou criar um novo artigo a partir do zero.

Escrevemos mais sobre como a [Medium se compara ao WordPress](#).

LinkedIn

Todos nós conhecemos o [LinkedIn](#) como a rede social para todos os negócios, mas nem todos sabem que você também pode publicar artigos. Semelhante a Medium e Quora, você pode usar o LinkedIn para alcançar novos públicos e construir sua autoridade.

Você pode usar conteúdo semelhante ao que já está em seu blog, assim como um link para outros artigos úteis no blog.

Para mais informações, leia nosso artigo sobre como alavancar seus [esforços de marketing no LinkedIn](#).

Nota: Embora cada plataforma permita o link direto, não é recomendado, pois links de afiliados podem ser considerados de baixa qualidade. Por este motivo, Kinsta e muitos outros programas de afiliados não permitem o link direto em seus programas de afiliados. Em vez disso, recomendamos que você crie um link para um artigo do blog que tenha links de afiliados.

Otimização de Conversão e Métricas

É ótimo ser criativo com seu conteúdo, mas você deve sempre usar dados e métricas para rastrear como eles se relacionam com as conversões. Aqui estão algumas maneiras de fazer isso.

Use Indicadores-chave de Desempenho (KPIs) para Monitorar o seu Sucesso

Os indicadores-chave de desempenho (também conhecidos como KPI) são métricas utilizadas para determinar a eficácia de seus esforços de marketing. O KPI pode lhe dizer qual campanha teve mais vendas, qual não está dando nenhum retorno valioso, e qual campanha precisa ser ajustada.

Source / Medium	Acquisition	Behavior	Conversions	Goal 17
1. google / cpc				
2. affiliate				
3. (direct) / (none)				

			Investor Signup Conversion Rate
			0.98%
			Avg for View: 0.98% (0.00%)

Taxa de conversão de afiliados

Aqui estão algumas métricas para ficar de olho:

- **Taxa de cliques (CTR):** O número de cliques em comparação com o número de visualizações. Use esta métrica para rever o desempenho de seus anúncios digitais, links, call to action, e muito mais.
- **Taxa de conversão:** O número de conversões em comparação com o número de cliques. Enquanto as conversões tendem a ser relacionadas a vendas no marketing de afiliados, uma conversão pode ser tecnicamente qualquer passo que você queira que seu visitante dê. Isto inclui [baixar um ebook](#), [inscrever-se para uma newsletter](#), ou [inscrever-se para uma demonstração](#).
- **Receita por fonte de tráfego:** A receita total gerada por diferentes fontes. Use esta métrica para determinar qual de suas plataformas (site, Facebook, YouTube, etc.) gera a maior receita.
- **Tempo médio gasto na página:** O tempo médio gasto pelos visitantes de um site em uma página específica. Use este KPI para determinar quais páginas são valiosas para os leitores e quais devem ser revisadas.
- **Taxa de rejeição:** A taxa de rejeição é a divisão das sessões de uma página por todas as sessões. Simplificando, é o número de usuários que acessam uma página do seu site, mas depois navegam imediatamente para longe dele. Uma taxa de rejeição alta é geralmente considerada uma coisa ruim porque significa que os visitantes não ficam por perto o tempo suficiente para converter através de seus links de afiliados.
- **Classificação por palavras-chave:** Isto se refere à posição em que sua página web se classifica para uma determinada palavra-chave. É bom ter essa métrica em mente ao decidir em quais palavras-chave se concentrar e quando otimizar seu conteúdo. Vamos falar mais sobre isso no Capítulo 6.

Tome conhecimento regularmente do seu KPI e use essas análises para aumentar suas vendas de afiliado.

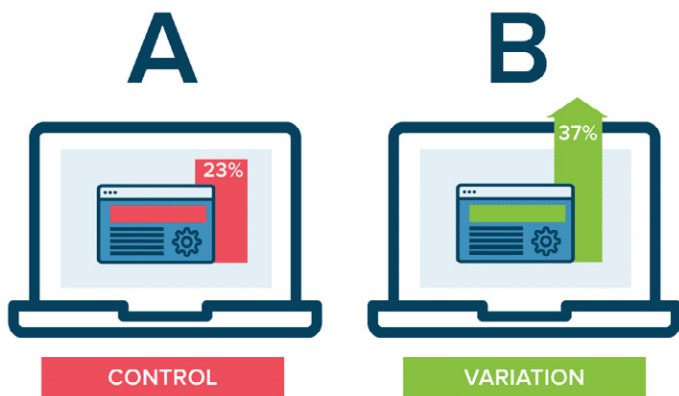
Implementando o acompanhamento da taxa de conversão no site com o Google Analytics e o WordPress Pretty Links finalmente me deu os pontos de dados que me faltavam para ter um impacto significativo sobre o CTR.



Mike Andreasen,
Engenheiro/fundador sênior de desempenho da **WP Bullet**, @wp_bullet

Use os Testes A/B para Identificar seu Conteúdo com o Melhor Desempenho

Conduza [testes A/B](#) para determinar qual versão de um elemento em sua campanha tem melhor desempenho. Aplique o teste A/B em páginas web, artigos, [banners publicitários](#), e-mails e muito mais para encontrar o sweet spot que gera o maior número de vendas para afiliados.



Use os testes A/B para otimizar seus esforços de vendas

Veja aqui como fazer seu próprio teste A/B:

1. Escolha o elemento que você gostaria de avaliar. As escolhas típicas incluem cópia de títulos, calls to action, visuais e layout.
2. Decida qual KPI irá medir o sucesso do teste. Por exemplo, se você estiver testando sua linha de assunto do e-mail, você provavelmente vai querer olhar para a taxa aberta (open rate).
3. Escolha um tamanho de amostra, ou seja, o número de testes necessários para determinar um vencedor.
4. Crie duas versões do seu teste, com a única diferença sendo o elemento de teste.
5. Execute seu teste.
6. Avalie seus resultados com base no KPI pré-determinado. Tome nota de quaisquer fatores externos que possam ter afetado seu teste.

Dê uma olhada em algumas das [melhores ferramentas de teste A/B de WordPress](#) para otimizar sua taxa de conversão.

A execução de testes A/B simples, mas poderosos, me ajudou a dobrar as taxas de conversão.



Mike Andreassen,
Engenheiro/fundador sênior de desempenho da **WP Bullet**, [@wp_bullet](#)

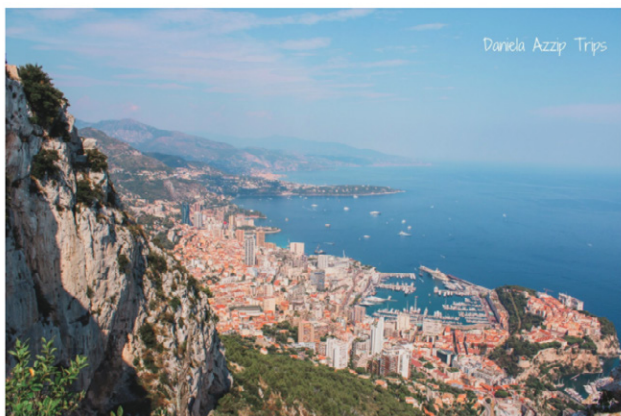
Link para Landing Pages com Conversão Otimizada

Mencionamos isto muitas vezes no Capítulo 2. Os cliques não se traduzem automaticamente em vendas. Dirija seu tráfego para landing pages apropriadas para maximizar cliques e aumentar as chances de gerar mais vendas para afiliados. Veja aqui como [criar o seu com o WordPress](#).

Não só a sua landing page deve ser relevante, mas também deve proporcionar muitas oportunidades para os usuários se converterem.

Por exemplo, no blog da blogueira de viagens e da comerciante afiliada Daniela Azzip Trips no blog da [Cote d'Azur hidden gems](#), ela conduz os leitores interessados em hospedagem diretamente para uma página de conversão no Booking.com.

5) La Turbie



Top view towards Monaco from Tête de Chien, La Turbie

I still can't believe many people do not include La Turbie in their trip to the French Riviera, specially if you're planning on visiting [Monaco](#) (which by the way, you really should!). La Turbie is a small town, popular for it's gigantic [Trophee d'Auguste](#) (35m high), narrow picturesque cobbled streets and the [Tête de Chien](#) viewpoint, from where you have breathtaking views to Monaco and other towns on the Mediterranean coast.

This is a site not to miss if you are on a hunt for the best views!

Where to stay in La Turbie:

Options are limited in La Turbie. Choose to stay at [Hôtel Napoléon](#) or at a [Cosy Studio with garden](#). For more options, consider staying in [Menton](#) instead.



Artigo do blog de [Daniela Azzip Trips](#) otimizada para conversão

Se você é um afiliado da Kinsta e seu blog discute a segurança do site, crie um link para nossa página sobre [hospedagem segura de WordPress](#).

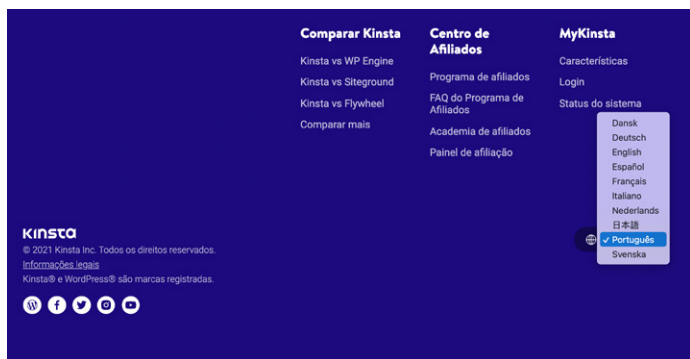


Landing page da Kinsta sobre hospedagem segura de WordPress

Conduza Tráfego para Sites Locais

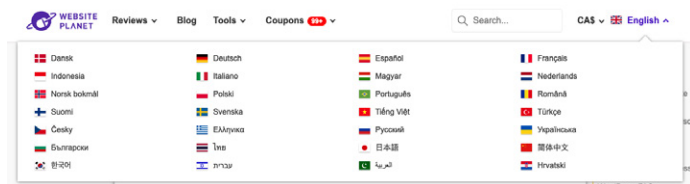
Os dados mostram que os usuários preferem navegar e fazer compras em seu idioma nativo. É mais provável que você ganhe uma venda de afiliados se você levar os usuários a um site local.

Na Kinsta, oferecemos nosso conteúdo em [Inglês](#), [Espanhol](#), [Alemão](#), [Francês](#), [Italiano](#), [Holandês](#), [Português](#), [Dinamarquês](#), [Sueco](#) e [Japonês](#). Você pode facilmente alternar entre sites visitando o menu de idiomas no canto inferior direito do nosso rodapé.



A Kinsta oferece seus sites em vários idiomas.

Outro exemplo pode ser visto no [Website Planet](#) que publica conteúdo em vários idiomas e tem diferentes sites localizados.



O [Website Planet](#), em vários idiomas

Além dos idiomas, as empresas podem ter diferentes sites para diferentes países. Por exemplo, os [afiliados da Amazon](#) devem reconhecer que os usuários da Amazon canadense farão compras no [amazon.ca](#) enquanto os usuários da Amazon dos EUA farão compras no [amazon.com](#). Esta pequena diferença na URL faz uma enorme diferença na experiência do usuário e nas suas vendas de afiliado.

Adicione Calls to Action (CTAs) aos seus Artigos Longos

Artigos longos são peças de conteúdo que são tipicamente 2000 palavras ou mais. Estes artigos permitem aprofundar os tópicos, são mais fáceis de se adaptar ao conteúdo evergreen, e muitas vezes são mais dignos de ser compartilhados do que a média dos artigos.

Call to action (CTA) incentiva os usuários a interagir em seu site. Na maioria das vezes, elas existem como texto, botões ou imagens com hiperlinks. No marketing de afiliados, o CTA quase sempre envia os usuários para uma landing page otimizada para conversão.

Adicione CTA ao seu conteúdo longo para distribuir as oportunidades de conversão em todo o seu artigo. É uma prática padrão para adicionar um CTA no final de um artigo. Também recomendamos incluir um perto do início e alguns no meio, dependendo do comprimento. Dessa forma, você alcançará todos os leitores, estejam eles lendo uma seção ou a parte inteira.

Neste [artigo Shout Me Loud](#), o comerciante afiliado Harsh Agrawal otimiza as conversões ao incluir dois botões CTA. Um, no meio de tudo:

How About Kinsta Pricing?

When you are shopping for a quality managed WordPress hosting, pricing is usually one of the significant catches. Kinsta offers entry-level hosting for \$30 which allows 20K views in a month.

They offer various plans, and you should pick one based on:

- How many WordPress blogs/sites you want to host...
- How many views your blog is getting every month...
- How many PHP workers you need...

They offer *Starter, Business Plans, Enterprise Plans, and Custom Solutions..*



 Check Kinsta's Entry-level Packages

Um botão CTA no [artigo do blog Shout Me Loud](#)

E outro no final:

My suggestion for you is that if you ever find yourself in the same junction as I was a few years back when you have to pick a managed WordPress hosting which can guarantee the right hosting environment for your website/blog to grow, **pick Kinsta hosting.**

You will thank me for this advice.



 Check out Kinsta Hosting

Um segundo botão CTA no [artigo do blog Shout Me Loud](#)

Confira nosso guia sobre [como criar artigos de forma longa excepcionais no WordPress.](#)

Adicione Novos Comerciantes ao Conteúdo Antigo

O conteúdo “antigo” de boa qualidade tem muitos grandes benefícios de SEO. Como tem vivido mais tempo na internet, este conteúdo pode [ganhar tráfego de pesquisa orgânica](#) e se beneficiar do compartilhamento de links. Aumente a oportunidade de gerar vendas de afiliados adicionando novos comerciantes ao seu conteúdo existente.

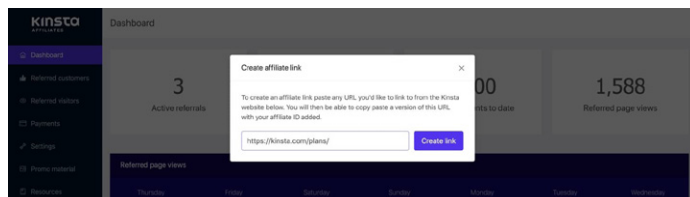
E não pare por aí. Use esta oportunidade para [atualizar o conteúdo do artigo e corrigir links de afiliados quebrados](#). Atualize os números antigos e crie um link para seu novo conteúdo e páginas de destino otimizadas para conversão. Não apenas seus leitores irão apreciar, mas as atualizações de conteúdo também irão induzir o Google a rastrear seu site com mais frequência, levando a um possível aumento no ranking dos mecanismos de pesquisa

Camufle seus Links de Afiliados

Os links de afiliados podem ser longos, complicados e às vezes até assustadores, especialmente para usuários não-técnicos. Estes links também tendem a não fornecer informações sobre onde o usuário irá parar uma vez que tenha clicado neles, levando a uma hesitação ainda maior.

Crie URLs de afiliados limpos com a [camuflagem de link](#) para aumentar a probabilidade de um usuário clicar em seu link de afiliado. Não esqueça de incluir sua [divulgação de afiliado](#) na página, para que os usuários saibam que suas promoções são propagandas pagas.

É claro, os cliques são apenas metade da batalha. Certifique-se de que suas URLs conduzam às páginas de destino otimizadas para conversão apropriada. E mantenha o controle de seus KPIs de link para registrar o sucesso e otimizar suas táticas conforme necessário.



Criação de links personalizados de afiliados no painel de controle de afiliados da Kinsta.

Marketing nas Redes Sociais

Assim como um site, a rede social é mais uma plataforma para você construir seu público, promover conteúdo e obter mais ação para seus links de afiliados. Maximize seus esforços otimizando seu conteúdo para cada plataforma e usando ao máximo suas ferramentas únicas.

Antes de mergulharmos em diferentes plataformas, deve-se observar que nem todos os programas de afiliados permitem links diretos nas redes sociais. Alguns preferem que você use as redes sociais para conduzir o tráfego para o seu blog, enquanto outros permitem links diretos apenas em determinadas plataformas. Leia os termos de serviço do seu programa de afiliados ou fale com seu gerente de afiliados para saber o que seu programa permite.

A seguir, abordaremos algumas formas de maximizar seus esforços na rede social.

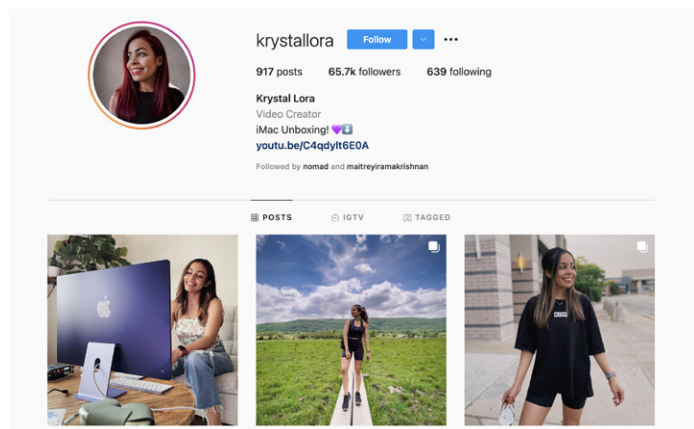
Utilize o perfil da Empresa

Muitas plataformas de rede social têm a opção de criar um “perfil empresarial”. Recomendamos que você as utilize quando possível, pois elas vêm equipadas com análises que são úteis para determinar o sucesso de uma postagem, a demografia do seu público e muito mais.

Elas também tendem a vir com a capacidade de criar anúncios.

Nota: Antes de criar um anúncio, verifique com seu programa de afiliados se os anúncios são permitidos.

A seguir, a criadora de vídeo e comerciante afiliado, [Krystal Lora](#), apresenta o perfil comercial do Instagram.



○ perfil comercial do Instagram da Krystal Lora

Reformule seu Conteúdo em Todas as Plataformas

Falamos sobre isso no Capítulo 2, mas vale a pena repetir: Maximize seus esforços reutilizando seu conteúdo em diferentes plataformas. Você já criou um anúncio do Instagram Reels? Utilizou para o TikTok. Ou, dividiu seu longo vídeo no YouTube em vídeos mais curtos para o Facebook. As possibilidades são infinitas.

Neste exemplo, Bitcatcha criou uma [thread no Twitter](#) usando o [conteúdo de um artigo do blog](#).



Bitcatcha @bitcatcha · May 26

Here are the 5 simple steps to create a blog.

Read thread



1



1



Bitcatcha @bitcatcha · May 26

1 Pick a niche

Ask yourself:

-What do you want to blog about?

-Is it a niche I'm passionate about?

-Is there enough audience interest in this niche?

Once you've picked your niche, it's time to start thinking names.



1



Bitcatcha @bitcatcha · May 26

2 Choose a blogging platform

You've probably heard of the most popular ones, such as self-hosted WordPress, Medium, and Wix.

New bloggers make the mistake of going for a free hosted blog platform like Tumblr or Blogger. The word 'free' may sound tempting, but there's a catch!



1

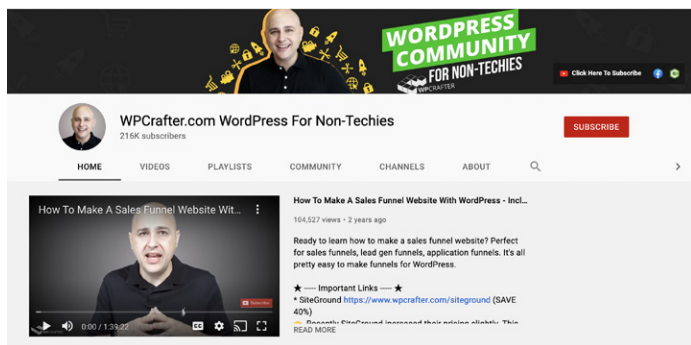


Uma parte da [thread Bitcatcha no Twitter](#)

Monetize seu Conteúdo de Vídeo para Ganhar Renda Extra

À medida que seus segmentos de rede social crescem, você pode se tornar elegível para ganhar dinheiro com seus vídeos em determinadas plataformas. Quando você chegar a este nível, aproveite esta fonte extra de renda. Você merece!

Nota: A elegibilidade e os detalhes destes programas evoluem. Encontre as últimas informações sobre os sites das plataformas.



Canal da [WPCrafter](#) no YouTube

Programa de Parcerias do YouTube

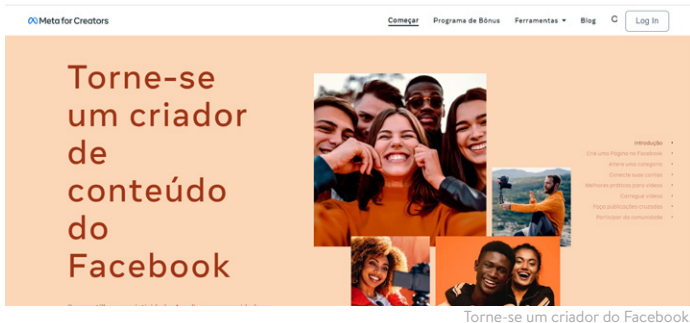
Este programa oferece várias oportunidades para que os criadores ganhem renda. Junte-se ao [Programa de Parceiros do YouTube](#) para ter acesso à receita publicitária, afiliação de canais, prateleira comercial, super chat e super adesivos, e à receita do YouTube Premium.

A aceitação no programa e suas diferentes características é baseada na idade e no número de assinantes.

Meta for Creators (anteriormente Facebook for Creators)

Como no YouTube, você pode ganhar dinheiro ao incluir [anúncios em seus vídeos](#). Com os anúncios no fluxo, você pode selecionar quais vídeos deseja monetizar e onde no vídeo você quer que eles sejam inseridos: pre-roll, mid-roll e anúncios de imagem.

Aqui estão mais informações sobre como começar como um [criador de conteúdo do Facebook](#).



Torne-se um criador do Facebook.

TikTok Creator Fund

Em comparação com o YouTube e o Facebook, este programa ainda está em seus estágios iniciais. Ele também está disponível apenas para criadores em certos países.

Mas, se você construiu um grande público no TikTok, o [TikTok Creator Fund](#) pode ser uma nova maneira de lucrar com seu conteúdo. Neste momento, os fundos são baseados em pontos de vista, na autenticidade desses pontos de vista e no engajamento.

Crie ou Junte-se a um Grupo do Facebook

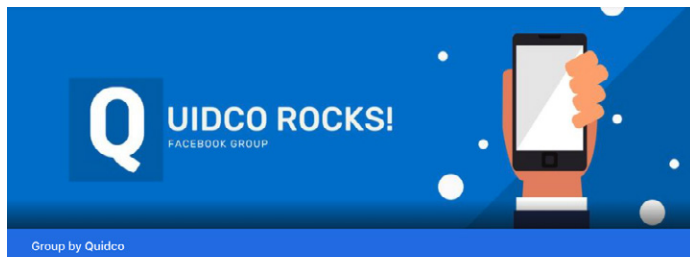
O marketing de afiliados é baseado na construção e desenvolvimento de relacionamentos. Isto é importante, pois aumentar sua comunidade significa que mais pessoas serão apresentadas ao seu conteúdo, que contém seus links de afiliados.

Há várias maneiras pelas quais os grupos do Facebook podem ajudá-lo na construção e desenvolvimento de relacionamentos.

Crie um grupo privado no Facebook

Interaja com sua comunidade respondendo perguntas, incluindo publicações relevantes no blog ou vídeos, e conectando-se com pessoas da mesma opinião. Este grupo pode ser aberto a qualquer pessoa para participar ou disponível apenas para um segmento em particular - por exemplo, membros de uma classe online que você ensina ou assinantes de sua lista de e-mail.

Neste exemplo, o site de cashback [Quidco](#) usa seu [grupo do Facebook](#) para se conectar com sua comunidade, compartilhar dicas e hospedar desafios e competições.



Quidco Rocks!

🔒 Private group · 10.0K members

[Quidco no Facebook](#)

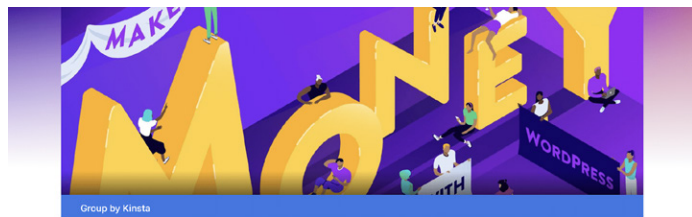
Junte-se a um grupo já existente no Facebook

Envolva-se com um grupo já formado dentro do seu nicho para construir a autoridade da sua marca.

Junte-se ao grupo do seu programa de afiliados no Facebook

Saiba mais sobre o marketing de afiliados e aumente suas vendas. Na Kinsta, convidamos nossos afiliados a se juntarem ao

nosso grupo no Facebook “[Make Money with WordPress](#)”. Aqui, publicamos frequentemente notícias da Kinsta e dicas de vendas para afiliados.



Grupo do Facebook da Kinsta “[Make Money with WordPress](#)”

Escolha os Canais Certos Para o Seu Público

Com tantas plataformas sociais no mercado, pode ser esmagador decidir qual usar para aumentar sua renda. Nossa recomendação? Reivindique seu nome de usuário em diferentes plataformas, mas concentre seus recursos no local onde está seu público.

E-mail Marketing

Construa sua comunidade com o [e-mail marketing](#). Você não só pode usá-lo para atingir novos públicos, mas também é uma outra maneira de ter mais atenção ao seu valioso conteúdo e, como resultado, mais vendas de afiliados.

Como já mencionamos anteriormente, não inclua apenas links de afiliados em seu conteúdo de e-mail. Ao invés disso, forneça valor. Incentive seu público a clicar em vários artigos e, a partir daí, direcione-os para converter com seus links de afiliados.

Abaixo, esboçamos algumas dicas sobre como nivelar seu e-mail marketing

Escolha o Software de E-mail Marketing Certo (Não do seu Provedor de Hospedagem)

A maioria dos hosts WordPress, incluindo a Kinsta, permite o envio de alguns e-mails básicos de saída através de seus próprios servidores. Isto é ótimo para alguns e-mails aqui e ali (tais como redefinições de senha) e para colocá-lo em funcionamento com seu site. No entanto, há muitos novos plugins de terceiros que estão agora transformando o WordPress em uma solução completa de e-mail marketing, enviando milhares de e-mails regularmente.

Embora não haja nada de errado com os plugins em si, geralmente é a configuração de como os plugins enviam e-mails que é

negligenciada. Não configurar esses plugins corretamente pode prejudicar o desempenho da sua campanha de e-mail e até mesmo a capacidade de atingir as caixas de entrada do seu público.

Tipicamente, um [servidor de hospedagem não é também um servidor de e-mail](#). Em vez disso, aqui estão algumas recomendações de software que são úteis para o envio de newsletters, anúncios, convites e muito mais:

1. [MailChimp](#)
2. [MailerLite](#) (visto na imagem abaixo)
3. [SendPulse](#)
4. [HubSpot](#)

Clique nos links acima para ver uma descrição detalhada de cada software e porque ele pode ou não funcionar para sua comunidade e orçamento.

therisingceo.

Jesse,

So happy to have you here!

I'm Amanda, a professional blogger & online business coach, Pinterest marketing expert and the founder of The Rising CEO. 🙌

O blog [The Rising CEO](#) utiliza o software de e-mail da Mailerlite. Eles também são [afiliados da MailerLite](#).

Construa uma Lista Sólida de Assinantes

Não importa quão sólida seja sua estratégia de e-mail marketing, se você não tiver uma lista de assinantes, você nunca irá colher as recompensas.

Inicialmente, começamos com uma caixa de inscrição dentro do site e isso não funcionou muito bem em termos de números, no entanto, você teria os visitantes mais engajados nele. Como o tempo de investimento na criação da newsletter cresceu junto com o tamanho do público, mais tarde começamos a introduzir atualizações de conteúdo que provaram ser muito mais atraentes para as pessoas e nossas listas cresceram muito mais rapidamente. Eu classificaria as listas corretamente, já que a segunda edição não estará tão envolvida e interessada nas próximas newsletters como a primeira, então talvez você queira qualificá-las antes.



Ionut Neagu,
CEO da [Themeisle](#), [@hackinglife7](#)

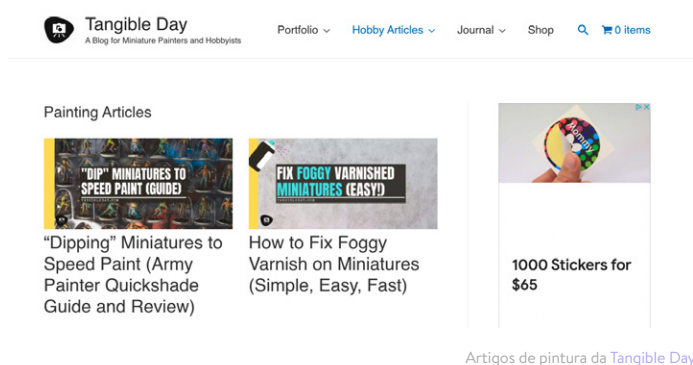
Aqui estão algumas maneiras fáceis de começar:

Lance um blog

Use seu blog para atrair mais [inbound leads](#), aumentar sua autoridade e aumentar o seu SEO (mais sobre isso no próximo capítulo). Em seguida, inclua várias oportunidades para que os visitantes participem da sua newsletter.

Os marqueteiros que usam blogs para geração de leads e cadastros vêm em média [97% mais leads de entrada do que aqueles que não fazem blogs](#). Também podemos atestar isso pessoalmente na Kinsta. Confira a [lista de verificação SEO](#) que usamos para aumentar nosso tráfego em 245% em 12 meses.

Aqui está um exemplo da [Tangible Day](#), um blog com toneladas de artigos sobre hobbies, jogos, pintura, fotografia, impressão 3D, e muito mais, tudo para pintores e hobbistas em miniatura. Estes artigos impulsionam o tráfego orgânico para o site e o blog ganha dinheiro quando os leitores clicam nos links de afiliados. O site também contém um formulário para se inscrever na newsletter deles.

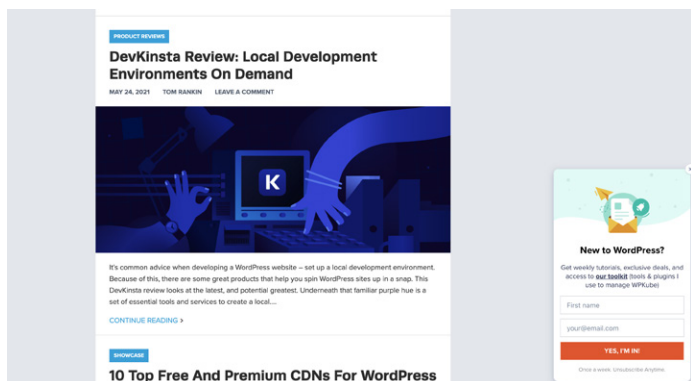


OBS: Se você ainda não criou um blog, recomendamos muito o [WordPress](#).

Use formulários opt-in

Adicione formulários opt-in ao seu site. Embora um formulário de assinatura de newsletter no rodapé seja bom, nem todos gastam tempo procurando pelo botão “inscreva-se”. Ao invés disso, traga para eles.

Veja como o [WPKube](#) encoraja os visitantes do seu site a se inscreverem para receber sua newsletter.

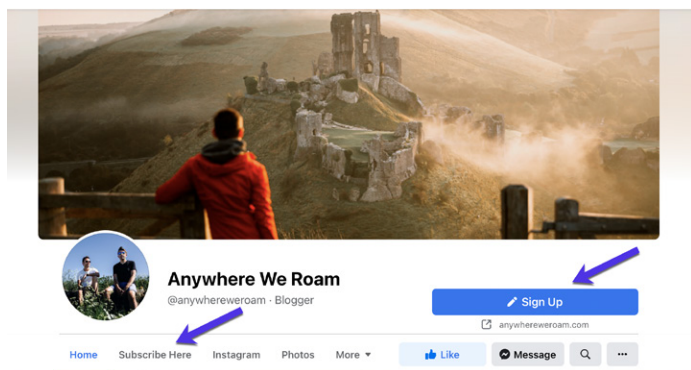


Um formulário de e-mail opt-in da WPKube

Adicione uma Assinatura de Newsletter em seus Canais de Redes Sociais

Use as redes sociais em seu benefício. Otimize sua biografia, incluindo um link para sua newsletter e promova-a regularmente.

Veja como os blogueiros de viagens e marqueteiros afiliados Mark e Paul da [Anywhere We Roam](#) promovem sua newsletter em sua [página do Facebook](#).



Um formulário de inscrição para a newsletter em qualquer lugar na página do Facebook do [Anywhere We Roam](#)

Mantenha sua Mensagem Curta e Agradável

Quase metade da população de consumidores diz receber demasiados e-mails. As chances são de que você possa se relacionar.

Enquanto postagens em blogs e artigos online podem escapar com maior número de palavras, seus leitores de e-mail não querem ler uma mini novela. Ao invés disso, agregue valor, vá direto ao assunto e vincule seus artigos para incentivar os leitores a comprarem através de seus links de afiliado.

Crie a Linha de Assunto Perfeita

Se você se enganar na linha de assunto, o conteúdo não terá importância. 47% dos leitores decidem se devem ou não abrir um e-mail com base apenas na linha de assunto.

Como você induz seus leitores a abrir sua mensagem? Uma maneira é praticar o método “benefício, lógica ou ameaça”, que é simplesmente oferecer um benefício óbvio, uma declaração de “senso comum”, ou um conteúdo do tipo “não perca”.

Envolva-se Com o Seu Público

Como você se certifica de que seus leitores estão prestando atenção? Dê a eles um motivo para interagir com você depois que eles terminarem de ler seu e-mail. Por exemplo, faça uma pergunta ou um link para o conteúdo relevante. Mantenha seus leitores engajados com sua marca.

Neste exemplo, [Lauren Hom](#), artista de letras e comerciante afiliado, fornece aos leitores avisos criativos, recursos e planilhas de trabalho.

SUBSCRIBE TO KICKSTART YOUR CREATIVITY



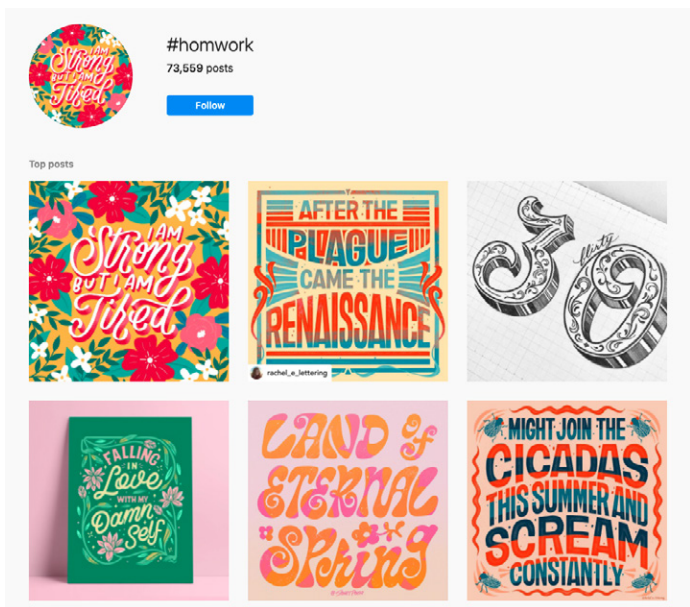
Join over 30,000 creative go-getters and receive access to my library of tutorials, worksheets and resources for designers & creative entrepreneurs!

Assinatura da newsletter da artista [Lauren Hom](#)

Adicione o Compartilhamento Social aos Seus E-mails

Facilite para o seu público o compartilhamento da sua mensagem. É uma maneira simples de estender o alcance de seu conteúdo e construir autoridade.

Como mencionado na seção anterior, Lauren Hom fornece semanalmente avisos criativos ao seu público. Para engajar-se ainda mais, Lauren incentiva seus leitores a compartilhar seu trabalho no Instagram, classificá-la, e usar o hashtag #HOMwork. Lauren então escolhe os seus favoritos e os promove em seus stories.



A hashtag ([#HOMwork](#)) de Lauren Hom no Instagram

Inclua um Call to Action Sólido

Todo e-mail precisa de um forte e claro apelo para o call to action (CTA) para encorajar os leitores a realizar uma determinada tarefa. Pesquisas mostram que um CTA pode aumentar suas taxas de cliques em **mais de 370%**.

Você quer que seus leitores leiam um determinado artigo no blog? Inclua isso em seu CTA. Você quer que os leitores façam o download do seu mais novo recurso? Inclua isso em seu CTA.

Aqui está um CTA forte visto em um e-mail da [Smart Passive Income](#) que encoraja os leitores a se inscreverem em seu workshop:

Monetize Your Brand with Affiliate Marketing (Special Offer)



Purchase by Tuesday, June 1st at 9:00 PM Pacific and you'll receive \$120 off and get access to two premium workshops:

1. **Click & Convert** (retail price: \$99) which will teach you how to write effective headlines and subject lines that compel people to take action.
2. **Cash Flow Fundamentals** (retail price: \$99) where you'll get an in-depth look at the mechanics of cash flow in your business —the emotions involved, how to set up your bank accounts, what percentage of your cash goes where, and much more!

1-2-3 Affiliate Marketing will help you crack the code of monetization. In this course, you'll learn:

- How to choose and promote the right products and services that will serve the needs of your audience
- How to stay authentic (and legal), building trust with your audience
- Promotion strategies that will fit within your comfort level

[REGISTER NOW](#)



Um CTA da [Smart Passive Income](#) incentivando os leitores a se inscreverem em um workshop

Não Sobrecarregue seus Assinantes

A maioria prefere receber um e-mail promocional pelo menos uma vez por mês, e **15% dos consumidores** disseram que não ficariam aborrecidos ao receber um todos os dias. O sweet spot provavelmente está em algum lugar no meio e varia de acordo com a indústria, o público e o conteúdo.

Para encontrar seu sweet spot, monitore as taxas de cancelamento de assinatura (lembre-se do KPI que mencionamos no Capítulo 2?) após cada campanha e ajuste adequadamente sua frequência de envio. Outra maneira de saber com que frequência seu público quer ouvir de você é simplesmente perguntá-los.

É melhor incluir a frequência próxima ao seu formulário de inscrição. Na assinatura da newsletter da **CodeinWP**, eles deixam claro que seu e-mail será enviado semanalmente.

The CodeinWP Weekly Newsletter

JOIN OUR **EXCLUSIVE NEWSLETTER** FILLED WITH NEWS, RESOURCES AND
INSIGHTS ON WORDPRESS AND BEYOND.
DELIVERED TO YOUR INBOX, FOR FREE, WEEKLY!

SUBSCRIBE NOW

Assinatura da newsletter **CodeinWP**

Teste, Avalie e Repita

Sem métricas definidas e rastreamento persistente, seus resultados eventualmente estagnaram e você fica se perguntando o que deu errado. Os testes A/B é um ótimo lugar para começar a ver o que repercute melhor em seu público.

Você também pode rastrear as métricas de e-mail no [Google Analytics](#) usando tags UTM. Para ver sua campanha, vá para Aquisições > Campanhas. Muitas ferramentas de marketing por e-mail também podem ser auto-adicionadas com tags UTM para você.

Quaisquer que sejam as métricas que você escolher avaliar, não o faça apenas uma vez. Depois de fazer ajustes em sua estratégia, pare e meça novamente. Sua estratégia de e-mail marketing deve estar sempre evoluindo.

Receba as últimas dicas sobre como fazer crescer o seu site e seu negócio direto para sua caixa de entrada. Assine a newsletter semanal gratuita da Kinsta.



Otimização de Mecanismos de Pesquisa (SEO)

Otimização de Mecanismos de Pesquisa (SEO - Search Engine optimization) ou conhecido também como “Otimização de sites para Mecanismos de Pesquisa” significa fazer com que seu conteúdo apareça no topo dos resultados de pesquisa relevantes. Por que isso é importante para os afiliados? Para que você possa fazer vendas de afiliados fora do seu blog, você precisa de pessoas para visitar seu site.

Mas o Google é um lugar competitivo, especialmente em certos nichos. Por exemplo, aqui estão alguns blogs de viagem que chegaram à primeira página da nossa pesquisa no “Egypt itinerary”. Com mais de 10.600.000 resultados dessa busca, é preciso muita habilidade SEO para estar entre os primeiros.

<https://www.wherethehellworld.ca> › egypt-itinerary ▾

The Perfect Do-It-Yourself Egypt Itinerary for 5, 7 or 10 Days ...

May 5, 2019 — During your **Egypt 10 Day Itinerary** start with 2 days in Cairo, head South to Aswan for 2 days, spend 3 days on your Nile cruise, and end with 3 ...

<https://www.bucketlistly.blog> › ... › Middle east › Egypt ▾

2 Weeks in Egypt - The Ultimate Backpacking Travel Guide to ...

Mar. 26, 2021 — Without further ado, let's begin! Table of Contents. **Egypt Itinerary** Map; Egypt Travel Video; Why Visit Egypt ...

[Why Visit Egypt](#) · [What to Pack for Egypt](#) · [Egypt Two Weeks Itinerary](#)

<https://againstthecompass.com> › traveling-egypt-itinerary ▾

Travel to Egypt (3-week itinerary + Tips) - Against the Compass

Sep. 14, 2020 — Map of the 3-week **Egypt Itinerary** · Day 1 to 3 – Cairo · Day 4, 5 – Alexandria · Day 6, 7 – Port Said or City of Suez · Day 8, 9, 10 – Dahab and the ...

[Security issues](#) · [Scams in Egypt](#) · [1-week Itinerary](#) · [Day 1, 2, 3 – Cairo](#)

<https://goingawesomeplaces.com> › 10-day-egypt-itinerary ▾

10 Day Egypt Itinerary - Best of Egypt with Djed and Dahabiya ...

May 17, 2021 — Classic Must-Do's in a 10 Day **Egypt Itinerary**.

<https://johnnyafrica.com> › ultimate-one-two-week-egypt... ▾

The Ultimate One to Two Week Egypt Travel Itinerary - Johnny ...

Jul. 16, 2018 — How many days do I need to spend in **Egypt**? · Map of Itinerary · **Egypt Two Week Itinerary** Day by Day · Day 1-2: **Egyptian Museum** of Cairo and ...

<https://www.cntraveller.com> › gallery › classic-itinerary... ▾

Egypt: a classic itinerary by Condé Nast Traveller | CN Traveller

Classic Itinerary: **Egypt** · The Pyramids. DAY ONE: CAIRO The Pyramids · Cairo. DAY TWO: CAIRO · Luxor. DAY THREE: LUXOR · Nile Cruise. DAYS FOUR-SIX: ...

<https://leaveyourdailyhell.com> › egypt-itinerary ▾

The Only Egypt Itinerary You're Good to Need Post-Pandemic

May 15, 2021 — Planning a post-Covid trip to Egypt? Put your 2021 **Egypt Itinerary** together here, from Cairo and the Pyramids of Giza, to Luxor and Aswan.

Resultados da pesquisa no Google para "Egypt itinerary".

Como você pode ver, melhorar o SEO do seu site pode ter resultados dramáticos.

Temos um artigo no blog que cobre as [58 dicas que usamos na Kinsta para aumentar o tráfego orgânico em mais de 245% em 12 meses](#). Recomendamos que você dê uma olhada, mas até lá, aqui estão algumas que você pode implementar em seu conteúdo de afiliados.

Faça Pesquisa por Palavras-chave

Quando se trata de SEO para WordPress, é importante lembrar que o Google ainda é um algoritmo de computador. As palavras-chave são importantes.

Otimize seu conteúdo com a [pesquisa por palavras-chave](#). O truque é encontrar uma boa palavra-chave com um volume de pesquisa adequado que não seja muito competitivo. Existem muitas ferramentas excelentes para ajudá-lo com isso. Alguns de nossos favoritos são [KWFinder](#), [SEMrush](#), e [Ahrefs](#).

Se você é um comerciante afiliado com foco na localização, seu conteúdo poderia ter uma vantagem SEO como palavras-chave em outros idiomas pode ser muito menos competitivo. Confira nosso [guia detalhado do WordPress multilíngue](#) para começar a dominar os SERPs em outros idiomas.

Se você quiser aumentar o tráfego, você precisa produzir conteúdo “útil”. Mas para levá-lo ao próximo nível, você deve elaborar conteúdo em torno de uma palavra-chave com volume de pesquisa comprovada. Encontrar o equilíbrio entre estratégia baseada em SEO e fornecer conteúdo bem escrito e único é o molho secreto para o crescimento do site.



Daren Low,
Estrategista Chefe, [Bitcatcha.com](https://bitcatcha.com)

Use Sempre uma Palavra-chave de Foco

Sempre que você escrever um artigo no blog ou publicar uma página em seu site WordPress, você deve ter sempre em mente uma palavra-chave de foco. Não crie um artigo apenas com o objetivo de divulgar mais conteúdo.

No [plugin Yoast SEO](#), defina a palavra-chave de foco sobre a qual você quer escrever. Por exemplo, para este [artigo no blog sobre SEO](#), usamos a palavra-chave de foco “WordPress SEO”. Você pode ver que Yoast SEO analisa a densidade de palavras-chave, e está relatando que ela é um pouco baixa:

Resultados da análise

^ Problemas (3)

- **Densidade de frases-chave:** A sua frase-chave principal foi encontrada 39 vezes. Isto é menos do que o mínimo recomendado de 59 vezes para um texto deste tamanho. [Concentre-se na sua frase-chave!](#)
- **Frases-chave em subtítulos:** [Use mais frases-chave ou sinónimos nos subtítulos principais!](#)
- **Comprimento do título SEO:** O título SEO é mais comprido do que o limite visível. [Tente encurtá-lo.](#)



^ Melhoramentos (2)

- **Image Keyphrase:** Out of 87 images on this page, only 18 have alt attributes that reflect the topic of your text. [Add your keyphrase or synonyms to the alt tags of more relevant images!](#)
- **Comprimento da descrição:** A descrição tem 156 caracteres a mais. Para garantir que toda a descrição seja visível, [deverá reduzir o seu comprimento!](#)

^ Bons resultados (11)

- **Ligações externas:** Bom trabalho!
- **Images:** Good job!
- **Ligações internas:** Existem ligações internas suficientes. Bom trabalho!
- **Frase-chave na introdução:** Muito bem!
- **Distribuição da frase-chave:** Bom trabalho!
- **Comprimento da frase-chave:** Bom trabalho!
- **Frase-chave na descrição:** A descrição contém a frase-chave ou sinónimo. Muito bem!
- **Frase-chave reutilizada:** Não usou esta frase-chave anteriormente, muito bem.
- **Comprimento do texto:** O texto contém 15916 palavras. Bom trabalho!
- **Frase-chave no título:** O início do seu título de SEO contém uma correspondência exacta da frase-chave principal. Bom trabalho!
- **Frase-chave na slug:** Ótimo trabalho!



Exemplo de uma palavra-chave de foco no plugin Yoast SEO

Embora a densidade de palavras-chave/keyphrase não seja de forma alguma um fator de classificação, ela ainda pode ajudá-lo quando se trata de garantir que seu conteúdo inclua suas palavras-chave alvo.

Inclua sua Palavra-chave de Foco no Primeiro Parágrafo

O primeiro parágrafo de qualquer artigo ou página é muito importante porque o Google rastreia o conteúdo de cima para baixo. Se ele encontrar sua palavra-chave rapidamente, é mais provável que considere seu artigo como relevante para esse tópico.

É também uma questão de “definir corretamente o cenário” para seus leitores desde o início e melhorar sua taxa de retorno, entregando o conteúdo que eles esperavam ver.

A blogueira Diana da [Adventures With Art](#) faz isso sem falhas em um artigo sobre redimensionamento de imagens no Canva. O artigo aparece na primeira página do SERPs quando se busca por imagens de redimensionamento no Canva, o que é ótimo para o máximo alcance e oportunidade de conversão.

How to Resize a Document in Canva with the Free Version

This post may contain affiliate links

The free version of Canva has a lot of capabilities. It's an amazing, easy to use, free choice for designers. That said, one of the biggest features you lose by going with the free version as opposed to the Pro is being able to resize images. With the free version, you cannot change the size of your documents once you create them. There is a workaround though.

If you have the free version of Canva, there is a workaround for resizing documents that involves creating a new document of your desired size and copying and pasting the elements over from your old document to your new document.

O artigo da [Adventure With Art](#) inclui a palavra-chave alvo no primeiro parágrafo.

Lembre-se de que seu conteúdo deve sempre soar natural e fazer sentido. Trabalhe sua palavra-chave naturalmente em sua abertura, em vez de simplesmente enfiá-la em seu primeiro parágrafo para o bem do SEO.

Preste Atenção na Contagem de Palavras

O velho ditado “conteúdo é rei” ainda está vivo e bem vivo. O Google e os visitantes adoram conteúdo de alta qualidade. Em

geral, também é muito melhor publicar [conteúdo de forma longa](#), uma vez que está [provado repetidamente que ganha nas páginas de resultados dos mecanismos de pesquisa \(SERPs\)](#).

Outra vantagem do conteúdo de forma longa é que, com o tempo, você também começará a classificar não apenas as palavras-chave de foco, mas também várias variações de palavras-chave de cauda longa.

Às vezes isso se estende para cobrir centenas de termos e frases de busca populares. O tráfego de todas as variações de cauda longa que seu conteúdo inclui será maior do que o de sua palavra-chave de foco. Um conteúdo mais extenso é um ganho para todos.

É importante notar que se você criar um conteúdo mais longo, é melhor incluir [links de âncora](#) para que os leitores possam pular para diferentes partes do artigo. Aqui está um exemplo de um link de âncora no artigo do blog WP Buff no [WordPress chatbots](#):

- [What Is a Chatbot?](#)
- [How Does a Chatbot Work?](#)
- [What Are the Benefits of Chatbots?](#)
- [What Is a Chatbot Used for?](#)
- [What Is the Best Chatbot Technology?](#)
- [8 of the Best Chatbots for WordPress in 2021](#)
- [Frequently Asked Questions](#)
- [Wrapping Up](#)

Um exemplo de links de âncora no blog [WPBufs](#)

Use Heading Tags Adequadas

O rastreador do Google (Googlebot) verifica as heading tags HTML como H1, H2, H3, etc. para determinar a relevância do conteúdo do seu site. Geralmente, a melhor prática é ter uma única tag H1 por artigo ou página e depois vários H2 e H3 abaixo disso.

Pense nisto como uma hierarquia de importância. A tag H1 é seu cabeçalho mais importante e deve conter sua palavra-chave de foco. Cabeçalhos adicionais também podem incluir sua palavra-chave ou variações de cauda longa dela. Você pode ver um exemplo disso no [artigo da New York Magazine](#) abaixo.

Por outro lado, não abuse das heading tags. Estes devem ser usados apenas para dividir seu conteúdo para facilitar a leitura por parte dos visitantes, e não como um meio de colocar palavras-chave em lugares de destaque em suas páginas

The Best Planners for 2021, According to Productivity (and Stationery) Experts

By Maxine Builder and Dominique Pariso



Photo: Courtesy Retailer

Instead of an app or gadget that claims to jump-start your productivity, this year, you should consider investing in a good paper planner. There's plenty of research that shows how actually writing down your to-do list and schedule for the day — rather than typing it out on a laptop or your iPhone — makes you feel more engaged in the task at hand. But also, once the year is complete, a physical planner becomes an artifact, a time capsule, if you will, of all those momentous happenings from that calendar year. To find the best planners for 2021, we talked to 24 productivity experts, life coaches, and people who just love stationery (including a few Strategist

staffers) about their favorites, then culled our archives for standout styles we've written about before. Any of the 32 planners recommended below will surely go a long way to keep you on track this year, but to ensure you find the right one, we broke them down by how they're broken down — whether weekly, daily, or quarterly — and lead each section with the planners that got the most recommendations. The list concludes with a few truly customizable planners we heard about for those folks who relish in obsessing over every last detail.

Best weekly planners



Leuchtturm1917 Weekly Planner + Notebook Medium (A5)

\$24

~~\$29~~ now 14% off

We first heard about German stationery company Leuchtturm1917's weekly planner from self-described "planner power user" Perrin Drumm. As she writes, the planner's "hardback

Um exemplo de utilização de heading tags adequadas em um artigo da [New Yorker Magazine](#)

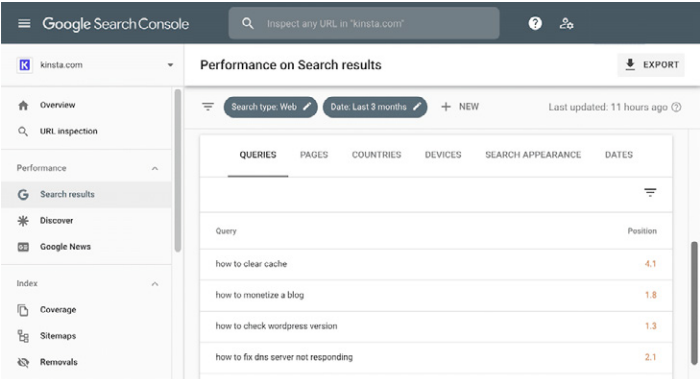
Rastreie seus Rankings de Palavras-Chave

Mencionamos esta métrica no Capítulo 2. Aqui é onde você pode implementá-la.

Rastreie sua classificação de palavras-chave para monitorar o progresso de suas palavras-chave de foco em campanhas de SEO. Se você gastar tempo otimizando seus artigos, então você também precisa monitorar o progresso deles a longo prazo.

Uma grande estratégia com a qual temos tido sucesso é monitorar suas palavras-chave que estão aparecendo no topo da segunda página dos resultados do Google. Passe algum tempo adicionando conteúdo e imagens, construindo backlinks, e outras estratégias que mencionamos neste artigo. Isto deve ajudar a levar estes artigos para a primeira página.

O [Google Search Console](#) é ótimo para entender quais palavras-chave seu site já está classificado, portanto, vá para o relatório de resultados de pesquisa.



QUERIES	PAGES	COUNTRIES	DEVICES	SEARCH APPEARANCE	DATES
Query					Position
how to clear cache					4.1
how to monetize a blog					1.8
how to check wordpress version					1.3
how to fix dns server not responding					2.1

Relatório de consultas do Google Search Console

Escreva Meta Descriptions para Aumentar a Taxa de Cliques

Meta descriptions não afetam o seu SEO WordPress quando se trata de rankings, mas afetam o seu CTR. Uma [meta description bem escrita](#) pode induzir os usuários a clicar em seu artigo em vez da descrição acima ou abaixo dela no SERPs.

Quanto mais alto for seu CTR, mais relevante o Google considerará seu conteúdo e mais alta será a classificação da sua página.

Confira nosso [guia em vídeo](#) para adicionar meta description no WordPress:



Nomeie seus Arquivos de Imagem Sabiamente e Adicione Texto Alt

Os arquivos de imagens são mais importantes do que a maioria dos proprietários de sites sabem. Com algumas das melhores práticas corretas de SEO para WordPress, você pode ver um bom impulso tanto no SERPs quanto no Google Image Search.

Para melhorar o seu SEO:

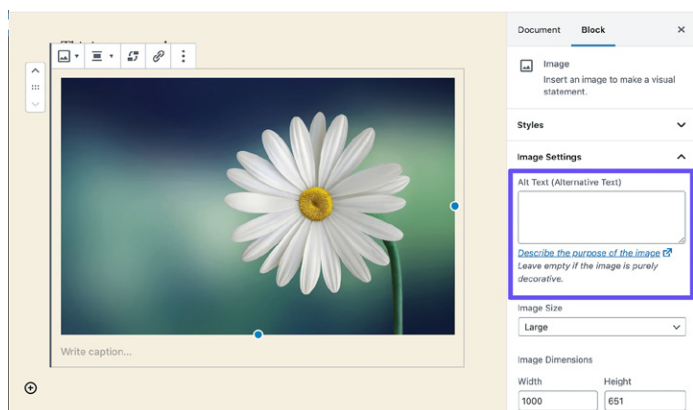
- Nomeie seus [arquivos de imagem](#) com palavras reais relacionadas ao seu conteúdo antes de carregá-las para o WordPress.
- Inclua hífen entre as palavras nos nomes dos arquivos de imagem para que o Google possa ler.
- Inclua sua palavra-chave de foco, se aplicável, pelo menos para sua imagem em destaque.
- Mantenha seus nomes de arquivo em letras minúsculas para manter as URLs da sua imagem limpas e consistentes.

O texto Alt não é útil apenas para SEO, mas é importante para a acessibilidade do site.

Texto Alt refere-se ao atributo alt ou texto alternativo que é aplicado a imagens em seu site. As tags Alt são usadas por leitores de tela para usuários com deficiência visual, fornecendo contexto extra para as imagens. Elas também são usadas pelos mecanismos de pesquisa para obter uma melhor compreensão do conteúdo da imagem e como elas se relacionam com o conteúdo ao seu redor.

Com o WordPress, você pode adicionar texto alt selecionando uma imagem em sua [Biblioteca de Mídia](#) ou clicando em uma imagem dentro do editor do WordPress.

No Editor de Bloco, você encontrará o campo Texto Alt (Texto Alternativo) na aba Bloco da barra lateral em Configurações de Imagem:



Adicionando texto alt no Editor de Blocos

Publique Conteúdo Evergreen

O [conteúdo Evergreen](#) é importante quando se trata de SEO do WordPress e tráfego orgânico a longo prazo. Este termo se refere ao conteúdo que é sempre relevante, não importa quando você o lê.

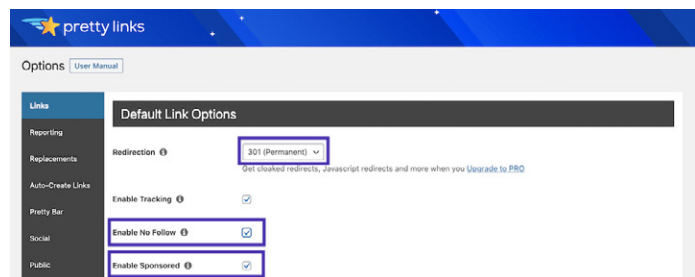
É vantajoso porque você pode compartilhá-lo uma e outra vez e continuar construindo backlinks e sinais sociais para ele.

Adicione um Atributo Patrocinado aos Links de Afiliados

Links de afiliados ajudam você a ganhar dinheiro, mas infelizmente, o Google normalmente não os aceita.

Para utilizar com segurança os links de afiliados, eles devem sempre incluir o atributo “sponsored”. Uma ótima maneira de rastrear seus links de afiliados e sempre se certificar de que eles usem o atributo “sponsored” é usar um plugin de afiliados como o [Pretty Links](#) ou [ThirstyAffiliates](#).

O Pretty Links permite criar links de afiliados fáceis e curtos que incluem o atributo patrocinado e também redirecionar com uma página 301. Vá para Pretty Links > Opções em seu painel de controle do WordPress para habilitar estas configurações:



A página de opções da Pretty Links

Você pode selecionar o tipo de redirecionamento relevante a partir do menu suspenso, e selecionar as caixas de seleção Enable No Follow e Sponsored para fazer com que todos os seus links de afiliados incluam os atributos nofollow e sponsored. A adição do atributo nofollow garantirá que todos os mecanismos de pesquisa entendam que não é um link natural.

Recursos do Comerciante

A maioria dos programas de afiliados são apoiados por uma equipe de marqueteiros, designers, desenvolvedores, e muito mais. Em vez de criar seus próprios materiais para promover os produtos ou serviços do comerciante, aproveite alguns dos conteúdos já preparados por eles.

Use Recursos de Marketing para Comerciantes

Muitos [programas de afiliados](#) oferecem aos afiliados materiais promocionais para uso sem custo adicional. Estes ativos podem incluir banners de sites, planilhas de venda, logos e diretrizes de uso, modelos de e-mail, cópia de exemplo do produto, e muito mais.

Aumente a oportunidade de converter adicionando estes visuais ao seu site e incluindo um hyperlink para uma página otimizada para conversão. Contate o coordenador do programa de afiliados para discutir as melhores colocações em seu site.

Os afiliados da Kinsta têm acesso a uma [série de banners do site](#), cada um anunciando uma característica diferente. Você pode encontrá-los em seu [painel de afiliados Kinsta](#).

Em geral, mantenha-se atualizado sobre os programas de afiliados, seguindo o [blog de afiliados](#).

CENTRO DE AFILIADOS

Academia de afiliados

Aproveite o canal da nossa academia de afiliados para aumentar rapidamente suas indicações e ganhar mais renda passiva. Compartilhamos guias detalhados, dicas avançadas e entrevistamos os principais marqueteiros de afiliados do setor.



21 Dicas Comprovadas para Aumentar suas Vendas de Afiliados em 2021

Descubra 21 dicas e truques comprovados para aumentar suas vendas de afiliados em 2021. Incluímos estratégias tanto para os comerciantes quanto para...



16 Dicas e Truques Poderosos para Aumentar Suas Vendas de Afiliados Kinsta

Procurando por dicas sólidas de marketing para afiliados? Confira estas técnicas comprovadas para ganhar mais comissões de afiliados usando o Progra...



Divulgação de Afiliados – Como Escrever e Adicionar-los ao seu Site de Afiliados WordPress?

O que é divulgação de afiliados? Confira este guia detalhado para saber o que eles são, como funcionam e como adicionar um ao seu site WordPress.



Camuflagem de Links de Afiliados – Como Fazer Isso no WordPress (2 Métodos Diferentes)

Saiba como fazer link de afiliado com camuflagem em WordPress, tanto com um plugin freemium ou sem um plugin usando alguns fragmentos de código sim...



Como Ganhar Dinheiro com um Website Amazon Associates (Estudo de Caso)

Ganhar dinheiro com seu site da Amazon Associates não precisa ser complicado. Confira como fazer pesquisa de palavras-chaves e criar conteúdo que c...



As Muitas Formas de Gerenciar um Negócio de Marketing de Afiliados com Sucesso

Lutando para ganhar dinheiro com o seu site? Aqui está a solução sobre como o negócio de marketing de afiliados funciona e áreas que você deve se c...

[Academia de Afiliados](#) da Kinsta

Junte-se aos Grupos da Comunidade de Comerciantes

Muitas marcas oferecem espaços onde seus afiliados podem receber recursos, conhecer outros afiliados e aprender com seus colegas.

Na Kinsta, convidamos nossos afiliados a se juntarem ao nosso grupo do Facebook “[Make Money with WordPress](#)”. Aqui, frequentemente publicamos notícias e atualizações da Kinsta, dicas de vendas de afiliados e histórias de sucesso de conhecidos marqueteiros afiliados.

Promova Descontos da Marca

Precisamos dizer mais? Promoções e descontos são uma maneira eficaz de incentivar as vendas, especialmente no marketing de afiliados. Dependendo da marca com a qual você está trabalhando, você poderia receber objetivos de campanha, público-alvo, cópia de promoção e visuais antes de uma venda.

Nota: Na Kinsta, adotamos uma abordagem diferente em relação aos descontos. [Não oferecemos códigos de cupons](#), pois avaliamos nossos planos sobre qualidade de serviço e suporte. Também proibimos que nossos afiliados se refiram a nossos descontos existentes como cupons, ofertas ou ofertas especiais.

Isso não significa que você não possa economizar dinheiro em nossos planos de hospedagem. Oferecemos [dois meses gratuitos quando você compra um ano adiantado](#). Também damos um desconto de [15% para organizações sem fins lucrativos](#).

Conclusão

O marketing de afiliados é uma ótima maneira de obter renda passiva. Mas, como muitos empreendimentos online, nem sempre é tão fácil quanto parece. Quanto mais estratégico você for, mais você irá ganhar. Esperamos que as dicas deste ebook o ajudem no seu caminho para o sucesso do marketing de afiliados!

Se você está procurando por um novo programa de afiliados, confira o da [Kinsta](#)! Oferecemos até US\$ 500 por cada indicação e uma comissão recorrente de 10% mensal vitalício, tornando-a uma das melhores ofertas da indústria de hospedagem.

Descubra quanto dinheiro você pode ganhar com o programa de afiliados da Kinsta.



Finalmente, traga o seu blog WordPress para o próximo nível com os serviços de hospedagem gerenciada da Kinsta. Executamos nossos serviços com tecnologia de ponta em velocidade e segurança e levamos o suporte a sério. O que isso significa para você? Cuidaremos do seu site para que você possa se concentrar no crescimento da sua renda de afiliados.

Veja porque a Kinsta é o provedor de hospedagem certo para você »





KINSTA