



AFILIADO

**GUIA COMPLETO
PARA SAIR DO
ZERO!**

ÍNDICE

Introdução	02
1 - Mentalidade	03
2 - O que é afiliado?	04
2.1 Conheça os tipos de afiliado	04
2.1.1 Afiliado árbitro	05
2.1.2 Afiliado autoridade	05
3 - Marketing de Conteúdo	06
4 - Escolha o nicho	07
4.1 - Como descobrir nichos lucrativos?	08
4.2 - Ideias de nichos lucrativos:	08
5 - Escolha o produto nas plataformas de produtos Digitais	09
6 - Conheça seu Público Alvo	11
7 - Conheça as fontes de tráfego	12
7.1 - Fonte de tráfego gratuita	12
7.2 - Fonte de tráfego paga	12
8 - Mídias Sociais	13
9 - Criar um blog	14
10 - Youtube	15
10.1 Escolha títulos relevantes	16
11 - Facebook Ads	16
11.1 - Como criar anúncios no Facebook	17
12 - Crie um funil de vendas	18
13 - Consistência	19
14 - Invista em conhecimento	19
15 - Formula Negócio Online	20
16 - Metas e Objetivos	22
Conclusão	24

INTRODUÇÃO

Pode ser que você esteja começando agora no marketing digital, mas não sabe como fazer a primeira venda.

Primeiramente entenda, o marketing de afiliados precisa de uma certa **dedicação, persistência e paciência**.

Não pense que é dinheiro fácil. Algumas pessoas conseguem resultados mais rápidos e outras demoram um pouco mais, isso é totalmente normal. Depende muito de como cada um aplica as técnicas e também da sua dedicação.

O mercado de afiliado é muito amplo, oferece oportunidades únicas, porém existem técnicas, estratégias que ajudam você a ter sucesso.

Neste E-book você vai saber o passo a passo de como ser um afiliado começando do zero, e construir um negócio de sucesso na internet.

No final vou falar sobre Metas e Objetivos. O que você precisa fazer para alcançar seus objetivos. Vamos lá?



1- MENTALIDADE

Você já deve ter ouvido falar sobre **mindset**, mentalidade empreendedora. Você precisa ter uma mentalidade empreendedora, e saber que qualquer negócio tem seus altos e baixos e que cada passo dado é um passo a caminho do sucesso. Basta ser persistente e resiliente.

Tenha sempre em mente que para se tornar um afiliado de sucesso precisa de muita paciência e dedicação.

Sempre encare o Marketing de afiliados como um negócio e não só como uma renda extra. Para manter sua mente sempre preparada, é importante seguir alguns desses passos:

- 1 Conviver com pessoas que estão trilhando o mesmo caminho que você
- 2 Não dê ouvidos a pessoas negativas
- 3 Ler livros de empreendedorismo
- 4 Assistir vídeos de empreendedores da mesma área que você
- 5 Participar de eventos ou palestras online e presenciais
- 6 Pratique exercícios físicos
- 7 Alimentação saudável

Tudo isso contribui para uma mente saudável e livre de sabotadores que impedem o seu crescimento no marketing digital.

2 - O QUE É AFILIADO?

O marketing de afiliado é uma das formas mais rentáveis de lucrar no mercado digital, mas primeiramente você precisa entender o que é um afiliado, o que ele faz.

Afiliado é o mesmo que revendedor, ou seja, alguém que vende um produto digital físico ou um serviço de um produtor (a pessoas que produz o conteúdo). Tudo isso em troca de uma boa comissão, que geralmente é maior para produtos digitais.

Pra ser um afiliado você não precisa ter um produto. A vantagem de ser um afiliado é que ele permite o foco total na venda, sem se preocupar com a produção do produto e nem mesmo com a entrega. O seu trabalho é só vender.

2.1 CONHEÇA OS TIPOS DE AFILIADO

Existem 2 tipos de afiliados. Antes de começar seu projeto na internet como afiliado você precisa conhecer os tipos de afiliados: afiliado árbitro e afiliado autoridade.



Afiliado árbitro

É o afiliado que não aparece nas câmeras, não produz conteúdo, não mostra a cara.

Além disso o afiliado árbitro não precisa ser autoridade, basta fazer anúncios com link de afiliados diretamente para o produto.

Uma dica para trabalhar com afiliado árbitro é entender um pouco sobre tráfego, principalmente o pago, que vai ajudar a alavancar o seu negócio.

Afiliado Autoridade

É o afiliado que geralmente é autoridade no nicho que vai trabalhar.

Para trabalhar como afiliado autoridade a dica é: trabalhe com um nicho que você realmente goste, que você realmente conheça.

Use os canais de comunicação para interagir com seu público, Youtube, Facebook e Instagram.

Crie um blog para gerar valor para as pessoas com conteúdo de qualidade. Isso vai ajudar a vender os seus produtos.

3 – MARKETING DE CONTEÚDO

O Marketing de Conteúdo é o responsável pelo crescimento do seu negócio.

É um conjunto de informações que gera valor na vida das pessoas.



A primeira coisa que você tem que pensar antes de vender é: gerar valor, entregar conteúdo de qualidade.

Criar sempre um bom relacionamento com sua Audiência, assim você será uma autoridade perante ela.

O Marketing de conteúdo sempre será uma das melhores estratégias para atrair o público e como resultado a realização de vendas constantes.

Como Funciona:

Você cria conteúdos que a sua audiência está procurando.

Quando você disponibiliza esses conteúdos, de alguma maneira as pessoas vão te encontrar, entrando na sua comunidade sem que você precise investir nada em anúncio.

Nesses conteúdos você pode disponibilizar uma chamada para ação (CTA) para que essas pessoas venham a participar de sua lista.

Consequentemente você começará a criar um relacionamento com sua lista para posteriormente oferecer algum produto ou serviço de qualidade que você indica.

Com isso você conseguirá efetuar vendas. Mas nunca se esqueça, para que isso aconteça, procure sempre entregar conteúdo de qualidade gerando assim credibilidade e confiança.

4 - ESCOLHA O NICHU

Esse é o primeiro passo essencial para começar seu negócio na internet, você precisa escolher o nicho que vai trabalhar.

Não é recomendável no começo trabalhar com vários nichos, você acaba perdendo o foco. Depois que esse primeiro estiver funcionando bem, você pode ampliar para outros nichos de mercado.

É muito importante que esses fatores estejam alinhados:



Trabalhar com um nicho que você tenha afinidade ou interesse em aprender



Nichos consolidados e considerados lucrativos



Produtos de qualidade que venham a agradar seu público

4.1 - COMO DESCOBRIR NICHOS LUCRATIVOS?

Através de pesquisas feitas usando os sites de pesquisas:

1

Google Adwords – Ferramenta do Google usada para a busca por palavras chaves. Normalmente é usada para saber a quantidade de busca para uma palavra-chave e assim descobrir se o nicho é qualificável. Se existir muita procura para o nicho pesquisado, possivelmente será um bom nicho para trabalhar.

2

Google Trends - É a ferramenta usada para saber a frequência de busca de uma determinada palavra-chave, se está diminuindo ou aumentando.

3

Facebook e Instagram: Através das redes sociais é possível identificar se tem pessoas, grupos interessados naquilo que você irá vender. É muito importante fazer essa pesquisa nas redes sociais também.

4

Após fazer a pesquisa de mercado é hora de ver se tem algum produto que atenda aquele nicho. Geralmente quando se encontra vários produtos no nicho escolhido isso é um bom sinal de que aquele nicho é bem aquecido.

4.2 - IDEIAS DE NICHOS LUCRATIVOS:

- *Ganhar dinheiro na Internet*
- *Relacionamento*
- *Saúde*
- *Emagrecimento*

São nichos bem concorridos, mas são nichos bem aquecidos, onde estão grandes players do marketing digital.

5 - ESCOLHA O PRODUTO NAS PLATAFORMAS DE PRODUTOS DIGITAIS

Após ter feito a escolha do nicho é hora de escolher o produto com o qual você vai trabalhar.

Existem plataformas onde os infoprodutores colocam seus produtos para serem comercializados. As plataformas mais conhecidas são:

- Hotmart
- Monetizze
- Eduzz

A principal plataforma de produtos digitais é a [Hotmart](#). Para se cadastrar é muito simples, rápido e grátis.

É muito importante escolher o melhor produto e focar somente em um apenas, para que você se torne um top afiliado.

Quais são os pontos que você precisa analisar na hora de escolher o produto para trabalhar:

- Temperatura
- Comissão acima de 50%
- Página de vendas
- Feedback dos clientes
- Material para divulgação.
- Preço



Escolher um produto de baixa qualidade só pensando em vender e ganhar a comissão, pode afetar muito o seu negócio. Isso faz com que as pessoas não confiem em você, perdendo assim a credibilidade.

Por isso tire um tempo para minerar bons produtos, isso trará ótimos resultados a longo prazo.

Uma dica pra você começar e conseguir fazer a primeira venda mais rápido é: escolha produtos de ticket baixo. Geralmente produtos de ticket baixo tendem a converter mais rápido.

Como funciona o pagamento de comissões?

Cada produto possui um link de afiliado, esse link é liberado após o produtor aceitar seu pedido de afiliação.

Cada vez que você faz uma venda usando o seu link, a plataforma reconhece que a venda é sua e contabiliza em sua conta.

Após ter feito a escolha do produto com base nos critérios descritos acima, é hora de partir pra ação, começar a divulgar seu link de afiliado.



6 - CONHEÇA SEU PÚBLICO ALVO

Provavelmente quando você iniciar o seu negócio na internet, você não tem muito conhecimento sobre seu público alvo.

É muito importante que você conheça seu público, quanto mais conectado você estiver com esse público alvo, mais rápido conseguirá entregar sua mensagem a esse público, e fica muito mais interessante das pessoas ouvirem aquilo que você está falando. Elas tendem a dar atenção para aquilo que interessa a elas.

Então esse é o ponto, você entender o que seu público alvo quer. Para isso existem várias formas de você descobrir, uma delas é através de pesquisas ou de métricas fornecidas por ferramentas que auxiliam o marketing digital.

*Google pesquisa:
Umas das
ferramentas gratuitas
usadas para fazer
pesquisas.*



Na pesquisa você precisa saber: qual é o sexo? Onde ele mora? Qual a sua idade? Onde ele trabalha? O que ela precisa? O que ela quer? Quais são as suas dores? E a solução, o que ela acredita que vai solucionar o problema?

A partir dessas pesquisas você irá entender mais sobre seu público, irá compreender melhor o que ele deseja e não aquilo que você deseja.

7 - CONHEÇA AS FONTES DE TRÁFEGO

Tanto no negócio físico, quanto no digital, precisamos de clientes para comprar os nossos produtos.

E para chegar até eles você precisa de fontes de tráfego, seja no seu negócio físico com o marketing boca a boca e promoções, como no seu negócio digital, com campanhas de Facebook Ads, Youtube, fanpage, grupos, etc.

7.1 - FONTES DE TRÁFEGOS GRATUITAS:

- Blog (uma fonte de tráfego gigante);
- Utilizar SEO nos artigos;
- Troca de links (parcerias com blogs de terceiros);
- Perfis em Redes Sociais;
- Vídeos no Facebook,
- Youtube,
- Instagram,
- Guests posts em outros blogs;
- Criar e desenvolver o marketing de conteúdo (geração de valor para sua audiência mediante vídeos, slides, artigos, infográficos, etc.).

7.2 FONTE DE TRÁFEGO PAGAS:

- Youtube Adword;
- Bing Ads;
- Google Adword
- Remarketing;
- Post Patrocinados em sites parceiros
- Facebook Ads
- Instagram

O tráfego é o oxigênio do seu negócio, sem ele seu empreendimento não terá sucesso.

Essas são algumas das principais fontes de tráfegos que existem. É muito importante estudar cada uma delas e diversificar suas fontes de tráfego para que seu negócio não fique dependente somente de uma fonte.

8 - MÍDIAS SOCIAIS

As mídias sociais são ótimas ferramentas para o crescimento do seu negócio. São conhecidas como excelentes fontes de tráfego e somado a isso criar um ótimo relacionamento com seu cliente.

Criando conteúdos de qualidade, agregando valor a vida das pessoas você conseguirá resultados bem satisfatórios, pois lá existe uma grande quantidade de possíveis clientes.

Veja algumas mídias sociais que você pode usar:

- Instagram
- Facebook
- Twiter
- Pinterest
- Youtube



Para trabalhar com essas mídias um ponto importante é: não queira só vender, entregue algo de valor, posts de dicas, vídeos, imagens e assim naturalmente as pessoas vão sentir vontade de compra algo de você.

Você também pode testar a ferramenta de anúncios pagos no Facebook, isso sem dúvida vai turbinar os acessos.

Lembrando sempre em construir o seu maior ativo, sua lista de e-mail.

9 - CRIAR UM BLOG

Se você ainda tem dúvida em relação a criar um blog, pode ter certeza, é umas das melhores ferramentas para o seu negócio digital.

Muita gente trava na hora de criar um, mas eu te digo que é muito fácil criar um **blog**.

É uma ferramenta essencial para quem quer montar um negócio sólido e escalável.

Pode ser um pouco complicado no começo, mas pode ter certeza, ele te trará um bom resultado a longo prazo.



Com ele você consegue atrair pessoas qualificadas e que provavelmente estarão interessadas nos seus produtos.

Não somente montar um **blog**, mas cuidar do seu visual, para se tornar um ambiente agradável ao seu leitor.

Os seus artigos devem ser de qualidade, e não só pra preencher espaço mas realmente entregar algo que seu público merece.

Dividir seus conhecimentos, conteúdo de valor, ajudar as pessoas a resolverem suas dores. Isso torna você uma autoridade, alguém que entende do assunto, e isso faz com que elas confiem em você.

Para saber melhor o que o seu público está procurando, você poderá fazer uma busca em ferramentas de palavras chaves, são elas:

- Google Adwords
- Ubersuggest

Lembrando sempre em entregar um conteúdo de qualidade para as pessoas que te seguem, isso fará você um afiliado de sucesso.

10 – YOUTUBE

Umas das formas mais conhecidas para ganhar dinheiro como afiliado é gerar conteúdo no Youtube.

O Youtube também é um dos maiores sites buscadores na internet. Quando as pessoas tem dúvidas de algo, o Youtube é uma das primeiras ferramentas onde possivelmente ela vai obter respostas.

A primeira coisa que você precisa fazer é criar um canal no Youtube para que você comece a criar conteúdo.



Ao fazer isso você cria uma espécie de marca, assim toda vez que as pessoas tiverem uma dúvida elas vão relacionar aquele tipo de assunto com seu canal e você se tornará uma autoridade no assunto.

Hoje existe uma grande quantidade de vídeos no Youtube, e para se destacar na multidão você precisa criar conteúdo de qualidade, criando assim afinidade com seu público.

10.1 ESCOLHA TÍTULOS RELEVANTES

A escolha de um título atraente para seu vídeo é muito importante, pois é através dele que as pessoas serão direcionadas para o seu conteúdo.

Para que seu vídeo esteja bem posicionado no mecanismo de busca é preciso colocar palavras chaves relacionada ao assunto do vídeo.

É importante colocar links abaixo do seu vídeo indicando seu blog, suas redes sociais ou até mesmo seus links de afiliado.

11 – FACEBOOK ADS



O Facebook Ads é uma das principais fontes de tráfego que existe.

Criar anúncios no Facebook é uma excelente forma de ganhar dinheiro mais rápido, comparado às técnicas do tráfego orgânico.

Além de ser uma ferramenta de divulgação onde você pode encontrar seu público ideal, pode começar investindo pouco dinheiro.

Muitos afiliados geram receitas incríveis com esse tipo de anúncio, mas alguns acabam esquecendo que seu maior ativo, o blog, é que trará um retorno a longo prazo.

É importante trabalhar com anúncios? Sim é claro, mas não esquecer dos outros meios de comunicação: Blog, Youtube, lista de e-mail, Fanpage e Instagram. Eles são seus ativos a longo prazo.

Portanto o Facebook Ads é uma ótima ferramenta para turbinar seu negócio.

11.1 COMO CRIAR ANÚNCIOS NO FACEBOOK:

- A primeira coisa que você precisa fazer é criar uma Fanpage com o nome do seu negócio.
- Antes de começar a divulgar, comece a postar seus conteúdos, assim que as pessoas começarem a curtir sua página, verão seus conteúdos.
- Crie uma conta no gerenciador de anúncio do Facebook (Business Manager)
- Criar sua conta de anúncios.
- Comece a criar suas campanhas
- Escolha seus públicos referente ao produto que você está divulgando.
- Coloque o valor que você está disposto a pagar pelo anúncio.
- Crie o seu anúncio com imagem ou vídeo.

Um ponto importante na criação das campanhas é o público, não adianta você criar uma campanha e configurar o seu público alvo para ser o mais abrangente possível.

O Segredo para você criar uma campanha é você conhecer bem o seu nicho.

Talvez você possa achar um pouco confuso na hora de criar seu público, mas não se desespere. Procure levantar o máximo de dados de seu público: idade, sexo, se tem filhos, se é casado, o que ela curte, onde é e em que ela trabalha.

Todas essas informações serão interessantes para o Facebook.

Nos seus anúncios você pagará por clique, sendo assim é importantíssimo que as pessoas que clicarem nele, estejam interessadas especificamente pelo seu produto ou serviço..

As pessoas que estão nas redes sociais, geralmente estão ali por outros motivos, e não para comprar coisas, então seja bem persuasivo na hora de criar a Copy do seu anúncio.

Criar anúncios no Facebook pode ser um assunto um pouco mais demorado. Mas acredito que com as dicas desse E-book, você conseguirá criar sua primeira campanha.

12 - CRIE UM FUNIL DE VENDAS

Para que seu negócio se torne lucrativo, você precisará construir um funil de vendas, mas fica tranquilo, não é difícil, vou te mostrar o passo a passo de como fazer isso.

- 1 Primeiro - Você precisa gerar tráfego pra uma “página captura”, onde as pessoas irão deixar o e-mail.
- 2 Segundo - Use uma isca digital para incentivar as pessoas a deixarem o e-mail e em troca dê a elas uma recompensa (pode ser um e-book).
- 3 Terceiro - Após elas deixarem o e-mail, comece a enviar conteúdo de qualidade, e também a indicar seus produtos para esse lead com seu link de afiliado. Alguns vão comprar, outros não. Isso é normal, mas você já tem o e-mail, é só acompanhar para ver se realmente aquele lead está interessado, caso não esteja, é só tirar ele de sua lista e deixar somente as pessoas interessadas.
- 4 Por fim, você precisa estar sempre se relacionando com sua lista de e-mail para o crescimento da mesma.

13 - CONSISTÊNCIA

Para ter um trabalho produtivo e consistente é fundamental ter foco e disciplina.

Para isso, é muito bom ter cuidado com as distrações, coisas que tiram o seu foco, raciocínio e não deixam você desenvolver seu projeto.

É a consistência que faz você produzir conteúdo todos os dias, construindo um relacionamento, cultivando as pessoas, pois a grande maioria compra só daqueles que elas conhecem e confiam.

Essa consistência pode ser feita não só através de e-mails, mas também de publicações nas redes sociais, use todos seus meios de comunicação com seu público.

Poste sempre conteúdos relevantes para seu público, se planeje e faça uma programação de conteúdo e indique somente produtos e serviços de qualidade. Crie uma imagem positiva perante sua audiência.

14 - INVISTA EM CONHECIMENTO

Todos nós sabemos que sem conhecimento não vamos a lugar algum, e no Marketing Digital não é diferente, é fundamental investir em conhecimento.

O maior erro das pessoas é achar que não precisa investir em conhecimento e acabam não alcançando o resultado desejado pois não sabem o que fazer.

O conhecimento ninguém tira de você, basta se esforçar para adquiri-lo.

Estamos vivendo na era da informação, é muito importante se atentar a isso, pode ser que você tenha uma overdose de tantas informações e isso pode te travar.

Existem muitas maneiras de se adquirir conhecimento, por meio de livros, áudios, vídeo aulas, palestras, etc.

Quando você toma a decisão de investir em um treinamento, você economiza dinheiro e tempo.

E para investir num treinamento não basta comprar qualquer um, eu oriento que você adquira um treinamento de qualidade, pois isso fará muita diferença no seu desenvolvimento no marketing digital.

Para você que está começando agora eu indico fortemente **Curso Fórmula Negócio Online**, um curso totalmente voltado para pessoas que estão começando do absoluto zero.

*Vamos conhecer um pouquinho do treinamento
Fórmula Negócio Online?*

15 - FORMULA NEGÓCIO ONLINE

O curso Fórmula Negócio Online é um dos treinamentos de Marketing de Afiliados mais completo do Brasil.

O treinamento é para você que quer montar o seu negócio na internet, mas não tem nenhum conhecimento ou não sabe por onde começar.

O que você vai encontrar no curso:



- ✓ **Treinamento Completo:** 19 módulos com mais de 250 vídeo aulas totalmente práticas, com passo a passo completo para quem está iniciando do zero.
- ✓ **Mindset:** Nas primeiras aulas o Alex Vargas (Produtor) trabalha sua mentalidade para vida empreendedora, porque tem pessoas que querem ganhar dinheiro mas não tem a visão empreendedora.
- ✓ **Conhecer o seu Mercado:** Logo depois o Alex ensina você a conhecer o mercado que você vai entrar, o nicho de mercado que você vai escolher.
- ✓ **Montar um Blog:** Ensina o passo a passo pra montar seu blog. Você não vai precisar comprar outro curso pra aprender a montar seu blog.
- ✓ **Marketing de Conteúdo:** Ele foca bastante em Marketing de Conteúdo, porque para se tornar uma autoridade, no nicho que vai trabalhar, o marketing de conteúdo é muito importante.
- ✓ **E-mail Marketing:** Ensina sobre estratégias aplicadas para lidar com sua lista de e-mail.
- ✓ **Redes Sociais:** Ensina como trabalhar com redes sociais, a como divulgar seu negócio na internet.
- ✓ **Acesso ao Grupo Secreto:** Você terá acesso ao grupo secreto no Facebook, uma comunidade voltada para ajudar uns aos outros, tirar dúvidas, mostrar seus resultados para motivar os demais.
- ✓ **15 Bônus:** Além de aulas extras o curso tem 15 bônus pra deixar o treinamento ainda mais completo.

16 - METAS E OBJETIVOS

Estabeleça metas para seu negócio, metas que vão fazer seu negócio crescer cada vez mais, e para obter resultados você precisa ter disciplina, foco, persistência e clareza.



Estabeleça metas diárias, mantenha um bom relacionamento diário com seu lead seja ele pelas redes sociais ou e-mail, coloque metas tangíveis. Inicie um planejamento para começar a vender, colocando uma meta de venda semanal, depois vá escalando conforme for atingindo seus objetivos.

Trabalhe somente com 1 nicho no começo, tenha foco, estratégia para começar.

Vamos falar um pouco sobre as características que o empreendedor deve ter para alcançar seus objetivos:

FOCO

Essa é uma das estratégias mais importantes, porque significa que o empreendedor está comprometido para alcançar seus sonhos. Não passe muito tempo naquilo que não é produtivo para seu negócio.

DISCIPLINA:

O empreendedor que tem disciplina, tem a chave do sucesso, porque ela representa muito esforço, determinação para alcançar o seu sonho. Com a disciplina você consegue realizar as tarefas que devem ser feitas, sem perder tempo com outras atividades que não te trazem nenhum retorno.

CLAREZA:

Defina detalhadamente as metas que você quer realizar: quanto dinheiro você quer ganhar, onde você quer estar daqui a 5 anos, em que nicho quer trabalhar, qual tipo de afiliado você quer ser. Isso sim é clareza. Coloque tudo num papel, deixe à vista para que você possa ver todos os dias. E por último, tenha em mente uma estratégia para alcançar essas metas.

PERSISTÊNCIA

Nunca desista dos seus sonhos. Parece meio clichê essa frase, mas não é. Imagine que na primeira dificuldade você desiste, infelizmente você estará desistindo dos seus sonhos. Errar é humano, muitos empreendedores erraram, pagaram o preço, mas hoje são grandes players do mercado digital. Para alcançar o nível afiliado de sucesso você precisa persistir, porque não vai ser fácil, o caminho é longo, mas a chegada é vitoriosa.

CONCLUSÃO

*As oportunidades no Marketing de afiliados são incríveis. Mas tenha sempre em mente que você nunca terá resultados da noite para o dia, apenas fazendo o básico, é necessário muito esforço para se tornar um **afiliado de sucesso**.*



- 1 Sempre criar conteúdo de relevância que agrade seu público e que realmente ajude as pessoas.
- 2 Escolha os melhores produtos para indicar às pessoas, seja no Blog, Fanpage, Youtube, Lista de e-mails. Um cliente insatisfeito nunca voltará a confiar em você.
- 3 Estude sempre, busque conhecimento, esteja com pessoas no mesmo nível de pensamentos que o seu, procure sempre se motivar ouvindo podcasts de empreendedores, vídeos, palestras motivacionais e lendo livros.
- 4 O mercado de afiliados vem crescendo cada vez mais e mais, e esse mercado precisa de pessoas que realmente fazem a diferença, **seja você essa pessoa**.
- 5 Não pense só no dinheiro. A essência do Marketing de Afiliados é ajudar outras pessoas, trazer a solução para suas dores. Então esteja lá sempre que elas precisarem.
- 6 E para encerrar, eu preciso lembrar você que neste E-book lhe entreguei a chave do sucesso. Se você está lendo até aqui, provavelmente vai lembrar dessas 4 palavras superpoderosas: **FOCO, CLAREZA, DISCIPLINA e PERSISTÊNCIA**. Essa é a chave do sucesso, agora ela é sua, use com sabedoria.

**OBRIGADO POR BAIXAR
O MEU E-BOOK E LER ATÉ
AQUI, ESPERO QUE DE
ALGUM MODO POSSA
AGREGAR VALOR EM SUA
VIDA!**

**TE DESEJO MUITO
SUCESSO E
PROSPERIDADE EM SUA
VIDA!
OBRIGADA!**