



AFILIADO ÁGUIA

Descubra A Incrível Visão Além do Alcance
dos Afiliados Profissionais

Autor: Amilton Neves

Conteúdo

Introdução	2
Capítulo 1 – Separando Afiliados Fracassados dos Afiliados de Sucesso	4
Capítulo 2 - Os Problemas de Qualquer Afiliado Iniciante	6
Capítulo 3 - Os 6 Afiliados Aves	13
Capítulo 4 - Modelo Mestre: A visão Além do Alcance dos Afiliados Águia	22
Capítulo 5 - Detalhando o Método: O Voo Mais Alto Que Somente a Águia Consegue Atingir	27
Capítulo 6 – Como se Tornar um Afiliado Águia	36



Introdução

O que diferencia ótimos afiliados de afiliados ruins?

Com certeza esta pergunta passou por sua cabeça em algum momento.

Talvez ela esteja pairando no ar neste exato momento!

Este é o intuito deste e-book: separar o joio do trigo.

Este não é um e-book de estratégias e sim um e-book sobre mentalidade de sucesso.

É mostrar a diferença entre os afiliados que tem sucesso daqueles que sentem o gosto amargo do fracasso.

Descubra ainda neste e-book:

- os maiores problemas que os afiliados iniciantes enfrentam;
- a causa dos problemas que impedem o sucesso destes afiliados;
- os 6 Tipos de Afiliados (por favor, não seja o primeiro);
- porque alguns tem sucesso e outros fracassam no Marketing Digital;
- O único tipo de afiliado que tem sucesso;
- Qual a surpreendente método que os afiliados de sucesso aplicam para ter resultado.
- Quais são e como aplicar as fases deste incrível método.

Tudo isso revelado de forma simples e clara.

Vejo você no Capítulo 1.



Capítulo 1 – Separando Afiliados Fracassados dos Afiliados de Sucesso

Como separar o fracasso do sucesso?

Antes de tudo precisamos definir alguns pontos importantes, para depois conceituar afiliados de sucesso e afiliados que fracassam.

Primeiro, vamos conceituar o que é Afiliado:

Afiliado é aquela pessoa que indica produtos e serviços e ganha comissões quando uma pessoa compra através de sua indicação.

Afiliados de sucesso são aqueles que têm resultado consistente, resultante de seu trabalho seja como autoridade, seja como árbitro.

Afilados que fracassam são aqueles que são inconstantes, não vendem ou vendem pouco, ou seja, tem uma renda medíocre.

Estes Afilados tentam crescer seu negócio com estratégias primitivas como fazer spam, por exemplo.

O Afilado de Sucesso pensa no médio e no longo prazo enquanto o Afilado que fracassa pensa somente no momento.

Quando o Afilado de Sucesso fica sem vender, ele revê sua estratégia e busca descobrir o que deu errado.

Quando o Afilado fracassado fica sem vender, ele reclama dos cursos que fez ou diz que o mercado está saturado.

Porém, ambos os afiliados passaram pelo fracasso.

Contudo, os que tem sucesso são os que transformam o fracasso em trabalho.

“O campo da derrota não está povoado de fracassos, mas de homens que tombaram antes de vencer.”

—Abraham Lincoln

Capítulo 2 - Os Problemas de Qualquer Afiliado Iniciante

“Uma maneira simples de vender algo a um cliente no futuro é pedir sua permissão com antecedência.”

—Seth Godin

Os Afiliados sempre enfrentam dificuldades no início de sua jornada.

Contudo o que diferencia os que têm sucesso dos que fracassam é a sua capacidade de entender o seu cliente.

Àqueles que conhecem profundamente as “personas” sabem de suas necessidades, suas dores e desejos, sonhos...

Em contrapartida, aqueles que nem sequer fazem a pesquisa das palavras-chaves, não tem ideia do que as pes-

soas precisam.

Desta forma, escolhem produtos a bel prazer com olho somente na comissão de 60%, na temperatura acima de 100°, mas nem ligam para o índice de satisfação dos clientes ou se é realmente isso que precisam.

Tampouco tentam descobrir a taxa de reembolso do produto que é um forte indicador de sua qualidade.

O reflexo disso?

Afiliaos que desistem durante a jornada com frases do tipo “esse negócio não funciona!”, “fiz um curso e não vendi nada!” ou ainda “vou mudar para DayTrade, lá vou ganhar dinheiro!”.

E os grandes culpados são aqueles que “vendem” promessas de ganhos imediatos e sem esforço.

São aqueles afiliados e produtores que criam ilusões na cabeças daqueles que estão começando.

Criam promessas de ganhos imediatos enquanto estão na praia com seus notebooks.

Você já levou um notebook para a praia?

É uma mentira deslavada porque ele enche de areia!

E a verdade escondida por trás de tudo isso é que essas pessoas ganham dinheiro vendendo promessas que jamais serão cumpridas.

Enquanto eles ganham dinheiro, você aprende de uma forma completamente errada e fica a ver navios tentando aplicar um método que não funciona.

Assim, você pode ter certeza que enfrentará no início de sua jornada um dos dois problemas a seguir:

Problema 1: Não consegue realizar sua primeira venda ou;

Problema 2: Fez sua primeira venda, mas não consegue consistência e escala, ou seja, vender regularmente com crescimento;

Quem nunca sentiu esses problemas na pele não é mesmo?

Vamos falar mais sobre eles...

O Problema 1: Eu não consegui fazer minha primeira venda

Tanto os afiliados de sucesso como os afiliados que fracassam tiveram o problema 1.

A diferença é que os primeiros passaram essa barreira enquanto os segundos, não.

O resultado de zero vendas nas plataformas de afiliados realmente desmotiva qualquer um.

O tempo e esforço dedicados fazem refletirmos se vale a pena:

- noites mal dormidas estudando;
- fins de semana tentando vender;
- sequências de abordagens por direct ou Messenger sem sucesso;
- spam em grupo de Facebook e Whatsapp e só conseguir ser expulso;

E como esquecer da cobrança dos familiares que ficam dizendo para você: “Isso não funciona!”, “Isso é pirâmide!” ou ainda: “arrume um trabalho de verdade”.

Por fim, a única opção é desistir e procurar um trabalho.

O Problema 2: Eu vendo pouco e não consigo vender mais

Outro problema comum entre os afiliados iniciantes é a falta de consistência.

São aqueles que conseguiram sair do buraco da primeira venda e caíram no segundo: a falta de regularidade nas vendas.

Eles tentam repetir as estratégias utilizadas para realizar a primeira venda e, às vezes, conseguem vender.

No entanto, voltam ao estágio de dedicar muito tempo para pouco resultado.

Também existem aqueles que começaram, sem conhecimento algum, a jogar dinheiro fora com anúncios na es-

perança de ouvir o som das moedinhas da Hotmart novamente.

Longe de mim querer culpar o tráfego pago, é uma excelente estratégia, que exige experiência e conhecimento para que seja lucrativa.

O problema da falta de consistência aumenta quando o afiliado insiste em aplicar estratégias furadas que aprendeu com “gurus” no Youtube.

Ao final, ele desiste culpando o universo de seu fracasso.

Qual é o Grande Problema?

O grande problema é que o afiliado não consegue vender porque aprendeu **métodos errados ou incompletos** que só trarão resultados por intervenção divina.

São inúmeras promessas de gurus que só querem vender.

Talvez, caro leitor, você esteja enfrentando este problema neste exato momento.

E consiga perceber todos os sinais problemáticos que

apontei anteriormente.

Mas não se desespere.

O **primeiro passo** para resolver um problema é **reconhecê-lo**.

O **segundo passo** é saber o que você precisa fazer e **onde deve concentrar seu esforço**.

É o que mostrarei mais adiante nesse e-book.

Tenho certeza que o Capítulo 2 vai abrir sua mente.

Espero você lá.



Capítulo 3 - Os 6 Afiados Aves

Caro leitor, confesso que no início fiquei indeciso sobre a melhor forma de explicar porque muitos afiliados fracassam no Marketing Digital.

Contudo, ao escrever, percebi que a melhor maneira é mostrar a você os 6 tipos de afiliados que existem no mercado.

Através dessa visão, conseguirá identificá-los com facilidade no ambiente e perceberá onde cada um deles falha.

Percebi também que poderia associá-los a aves (por isso falei em facilidade de observação no ambiente rrsrrs) o que torna a análise menos pessoal (e divertida...).

Assim você conhecerá os 6 tipos de afiliados: Pombo, Coruja, Dodô, Jacu, Galinha e Águia.

Afiliado Pombo



O Pombo é conhecido por ser uma ave que defeca em tudo que pousa.

O Afiliado Pombo é aquele Spammer que não resiste a uma oportunidade de enfiar seu link de afiliado em algum lugar.

Confesso que são de uma criatividade enorme porque nunca tinha visto tantas ideias de onde enfiar seu link afiliado.

Já vi spam em quase tudo que você consegue imaginar:

- anúncios com links de spammers nos comentários (link carona);
- em posts de blog ou em redes sociais;
- em grupo de Facebook e WhatsApp.

Inclusive uma modalidade que não conhecia: o Spam Carona onde o cidadão coloca seu link de afiliado nos comentários dos anúncios.

Talvez eu esteja sendo duro porque alguns podem estar buscando sua primeira venda.

No entanto, nenhum top afiliado ganha a vida assim.

É muito trabalho para pouco resultado.

Um gasto de esforço em vão, sem retorno e que destrói a reputação dos afiliados.

Essa forma de vender não é escalável e a maioria das pessoas odeiam spam.

Os Pombos criam uma imagem negativa dos afiliados fazendo com que sejam vistos como “vendedores chatos”.

Afilado Coruja



É aquele afiliado que passa horas assistindo aulas e adquirindo cursos e aplica pouco do que aprende.

Muitas vezes, acredita que os cursos ensinarão uma sacada mágica que fará as vendas aumentarem da noite para o dia.

No entanto, ao perceber que as estratégias demandam dedicação e trabalho, abandona e busca outras fontes.

O Afiliado Coruja sempre acredita que falta conhecimento para aplicar algumas estratégias e passa a assistir cursos como se estivesse “maratonando” séries da Netflix.

A falta de resultado deste afiliado está relacionado à falta de aplicação dos métodos que aprendeu.

Portanto, além de não ter resultados, ele não aprende com os próprios erros e não evolui.

Afiliado Dodô



Dodô foi uma espécie de ave que entrou em extinção em meados de 1600.

Sua história tem como característica o fato de as pesquisas sobre sua extinção nunca terminarem.

O Afiliado Dodô é aquele que nunca termina o que começa.

É aquele que constrói seu blog, coloca 4 artigos e o esquece, ou cria um perfil no Instagram, faz 10 posts e vai para outra plataforma.

Ele cria uma “colcha de retalhos” de estratégias sem consistência em cada uma delas.

Portanto, ele não constrói sua autoridade e tampouco audiência suficiente para vender.

Afiliado Jacu



Ah... Esse o pessoal vai ficar bravo comigo...

O Afiliado Jacu é aquele que coloca a culpa no universo!

Ele culpa:

- o produtor;
- o curso;
- a rede social;
- o sistema;
- o universo.

Sabe, aquele afiliado que colocou 1 artigo no blog e 2 posts em grupos do Facebook, não vendeu, e colocou a culpa em quem ensinou?

É o Afiliado que coloca a culpa da sua falta de consistência em outra pessoa!

Assim, ele escapa da responsabilidade.

Afinal, é muito mais fácil culpar alguém, certo?

“Precisamos de lançar culpas a algo distante quando o que nos faltou foi a coragem de encarar o que estava na nossa frente.”

— José Saramago

Afiliado Galinha



Este tipo de afiliado é aquele que nunca investe em si mesmo.

Ele acredita que só com materiais gratuitos, conseguirá ganhar dinheiro com facilidade no Marketing Digital.

O motivo de deixar de investir em conhecimento é sempre o mesmo: Dinheiro.

No entanto, esse motivo é uma mentira!

A surpreendente verdade é que investir não é prioridade para este afiliado.

O Afiliado Galinha tem celular para ler ou assistir os conteúdos, se alimenta, sai no fim de semana com os amigos.

Então, falta de dinheiro quer dizer falta de prioridade.

Portanto, não aceite que seu cliente diga que está sem dinheiro!

Diga a ele: “Olha, me fala a verdade. Diga que não é prioridade para você”.

Porque investir em cursos e treinamentos custa menos que um café por dia.

E você? Deixaria de tomar um café por dia para investir em um conhecimento que trará sucesso profissional?

Pense nisso.

“O dinheiro nunca falta para os nossos caprichos; somente discutimos o preço das coisas úteis e necessárias.”

— Honoré de Balzac

Afiliado Águia



Você que chegou até aqui está se perguntando: “Ok. Entendi tudo isso. Como posso ser um afiliado de sucesso em meio a tantas aves?”

Ser Afiliado Águia é a resposta.

É aquele afiliado que vê muito além do que os olhos podem ver.

É aquele afiliado que:

- não faz spam;
- aplica tudo que aprende, termina tudo que começa e tem consistência;
- assume a responsabilidade por seus erros e analisa quando algo não funciona;
- investe e reinveste em conhecimento;
- possui um modelo mental vencedor e é ator princi-

pal da sua história de sucesso;

Perceba que todos os Afiliados que tem Sucesso no Marketing Digital possuem estas características.

São elas que transformam o fracasso em sucesso.

O Afiliado Águia nunca está satisfeito com o resultado.

Sempre busca novas fontes, estratégias para aplicar em seu negócio.

Assim, ele possui uma mentalidade de Empreendedor que é responsável pelo resultado do seu negócio.

Quando as vendas vão mal, ele volta os olhos para seu negócio, analisa, verifica e corrige os problemas e, também, desenvolve novas soluções.

Além disso, ele investe em conhecimento e estratégias para escalar seu negócio.

No Capítulo 4, iremos explorar mais o caminho do Modelo Mestre dos Afiliados Águia.

Aguardo você lá.

Capítulo 4 - Modelo Mestre: A visão Além do Alcance dos Afiliados Águia

Veja agora o modelo mestre que, se aplicado, praticamente obriga o sucesso andar junto com você.

Neste capítulo 4, vou apresentar todas as fases do modelo mestre do sucesso, para que você entenda, tudo que é preciso para se tornar um Afiliado Águia.

Fase 1: Seja Imparável

E natural da natureza humana sabotar a si mesmo.

Temos um cérebro preguiçoso treinado para economizar energia.

E tudo que dá trabalho, ele busca sabotar e buscar conforto nas coisas “fáceis” e “rápidas”.

Essa é a razão pela qual queremos dar uma olhada nas redes sociais enquanto estamos trabalhando em um projeto.

Acreditamos que “Pô! Trabalhei tanto até agora. Mereço uma espiadinha”.

Evitar ser seu próprio inimigo.

Só existe uma pessoa que pode te parar: você mesmo!

Seja imparável.

Adote uma modelo que permita cair de cabeça em suas atividades e esteja sempre direcionado para o resultado.

Você descobrirá no Capítulo 5, como ser imparável e fazer tudo que precisa ser feito.

Fase 2: Não Culpe o Vento, Ajuste as Asas

As Águias voam muito alto.

Porém você não as vê reclamarem do vento!

Quando algo ocorrer fora do planejamento evitar culpar o universo.

Evite culpar:

- a ferramenta de e-mail que deixou de entregar;
- o robô do Facebook que parou de funcionar;
- o Instagram pela nova queda no alcance orgânico;
- o Facebook por ter bloqueado sua conta de anúncios.

Muita coisa pode dar errado.

Ao invés de buscar culpados, busque soluções.

Porém, para encontrar soluções você precisa entender o que está acontecendo.

E com base nas informações e na análise, descobrir onde ajustar.

Falarei com mais detalhes no Capítulo 5 sobre ajustar suas asas ao vento e volte ao seu curso.

Fase 3: Invista em Você

Você precisa de um plano de investimento.

Comece por investimento em conhecimento.

Aplique, corrija e quando houver retorno, reinvesta parte do que ganhou em conhecimento e ferramentas.

“Ah, mas eu tenho que gastar dinheiro?”

A resposta é sim.

A outra resposta é que nunca é tão caro como parece e eu vou te mostrar no próximo capítulo como ter ideias de onde você pode tirar dinheiro.

Fase 4: Seja o Protagonista da Sua História

Assuma o controle de sua vida e de seu negócio.

Se posicione com segurança, aplique tudo que sabe e aprenda o que não sabe.

Encare tudo com seriedade e honestidade.

No próximo capítulo vou te mostrar como você pode ser o ator principal da peça da sua vida e do seu negócio.



Capítulo 5 - Detalhando o Método: O Voo Mais Alto Que Somente a Águia Consegue Atingir

O processo do modelo mestre que separa o sucesso do fracasso, está escrito nestas próximas páginas.

Irei mostrar para você de forma simples e fácil, como aplicar cada fase deste processo mesmo que você não conheça nada sobre este modelo.

Como Ser Imparável?

A resposta é simples: **planejar** o que é necessário fazer e **fazer** tudo que precisa ser feito.

O mapa da mina é ter um plano do que precisa ser feito e

de quando precisa fazer.

Depois é necessário foco que é a chave para ser imparável.

Portanto, seus resultados virão através de bons planos e foco nas execuções.

Como Planejar?

Com tabelas ou planilhas.

Eu prefiro planilhas do Google Docs porque ficam acessíveis de qualquer lugar, inclusive no celular.

Crie uma planilha com todas as atividades chaves para você atingir o resultado.

Adicione as seguintes colunas:

- **Ação:** separe as atividades em grupos: Análise (de informações), Estrutura (Criação), Campanha (Estratégia), Conteúdo (Criar e Postar);
- **Descrição:** descreva a atividade com detalhes;

- **Data:** dia em que você fará esta atividade;
- **Hora:** o horário que você reservará para fazer a atividade.

Exemplo:

Ação	Descrição	Data	Horas	Fei- ta?
Estrutura	Criar sequência de e-mails para o período de 01/01/2020 a 28/02/2020	20/12/2019	08:00	SIM
Análise	Analisar métricas de CPM e CPA do Facebook Ads	21/12/2019	08:00	SIM
Conteúdo	Revisar agenda de Conteúdo	21/12/2019	10:00	SIM
Estrutura	Criar Pop-Up de captura no Blog para nova isca digital	21/12/2019	15:00	
Campanha	Planejar campanha de carnaval de itens com promoção	22/12/2019	08:00	

As atividades desta tabela são somente exemplos.

Você precisará definir quais as suas tarefas para atingir seus resultados.

Se preferir, pode adicionar mais colunas como, por exemplo, uma com a estimativa de tempo que a tarefa levará para ser concluída.

Como Fazer Tudo Que Precisa Ser Feito?

Seja incansável no cumprimento de sua rotina.

Lembre-se que seu plano é o mapa da mina e você precisará segui-lo.

No plano está tudo que precisa ser feito.

Deve ser a primeira coisa a ser vista pela manhã.

Adote esta rotina e você cumprirá suas tarefas.

Como Ajustar as Asas?

Evitar culpar o universo pelo seu mau desempenho.

Se o vento não estiver bom, ajuste as asas.

Contudo, você precisa entender o que está acontecendo.

Assim você poderá tomar ação no exato local do problema.

Exemplo (bem clássico por sinal):

“Não consegui vender este produto”

Produto X

Ticket R\$ 197,00

Comissão 50% = R\$ 98,50

Conversão média (informação do produtor) = 2%

Conversão média universal para e-mails = 1%

Quantas pessoas viram sua oferta? R= 500 pessoas

Qual deveria ser a conversão? $500 \times 2\% = 10$

Análise:

Porque 10 pessoas não compraram? Possíveis respostas:

- Público errado;
- Texto ruim;
- Página de Vendas lenta ou desorganizada;

Ações:

- Público errado – tente mudar o público (testar);

- Texto ruim – escreva vários textos e teste;
- Página de Vendas lenta ou desorganizada – solicite ao produto alterações ou crie a sua;

Importante: cada alteração deve ser testada em separado para você descobrir qual gera mais resultado.

Observação: nem sempre é questão de certo e errado, e sim, o que funciona melhor.

Domine os Indicadores

Aprenda analisar as informações das ferramentas como:

- CPM;
- CPC;
- CPA;
- Taxa de Conversão;
- Taxa Abertura;
- Cliques em links;
- Vendas.

Lembre-se que o objetivo principal é vender, porém isto

é uma consequência de uma série de fatores.

Segmente as análises e descubra onde está dando menos resultado.

Ajuste e analise novamente: ciclo acerte->analise->acerte->analise

Como Investir em Si Mesmo?

Invista o necessário e reinvesta 20% do que ganha.

Quanto mais o negócio cresce menos operação você faz e mais gerenciamento.

Você precisará gerar mais conteúdo, estar em mais redes sociais e entrar em mais nichos.

Portanto, será necessário um conhecimento maior de estratégias e de criação de produtos.

“Ah mas eu não tenho dinheiro!”

Lembra que eu falei que iria de dar uma opção?

Pois bem, é essa: faça uma lista de 30 gastos que você tem que se fossem cortados, você não morreria.

Encontre 3 e você terá o dinheiro.

Se você está começando agora e está indeciso sobre onde investir primeiro, ou ainda, já tentou de tudo e ainda não conseguiu vender com consistência, recomendo que veja o Capítulo 6.

Como Ser o Protagonista da Própria História?

Não faça igual a música do Zeca Pagodinho: “Deixa a vida me levar (vida leva eu!)”.

Se você é levado pela vida, há algo de errado.

Primeiro porque tudo que te leva sem seu controle é des-governado.

Segundo é que você acaba aceitando todas as situações como se não pudesse fazer nada.

Por fim, se nada acontece, você fica aguardando alguém

empurrar você (confesso que aqui eu queria utilizar outras palavras!).

Neste caso prefiro a oração da serenidade:

“Concedei-nos Senhor, serenidade necessária, para aceitar as coisas que não podemos modificar, coragem para modificar aquelas que podemos e sabedoria para distinguirmos umas das outras.”

— Reinhold Niebuhr”

Para ser protagonista da sua história você precisa modificar aquilo que pode e aceitar o que não pode.

Para modificar seu estado atual e ser o ator principal da sua história, você precisa fazer tudo que vimos até aqui:

1. Seja imparável planejando seu sucesso e executando seu plano;
2. Analise suas falhas, corrija-as e ajuste a direção;
3. Invista em conhecimento para escalar seu negócio;

Por fim, trabalhe duro e nunca aceite o resultado atual como ótimo.

Capítulo 6 – Como se Tornar um Afiliado Águia

Tudo que mostrei até aqui é suficiente para você desenvolver a incrível mentalidade de sucesso dos Afiliados Águia.

Assim, deixei de lado todo conhecimento técnico pelo fato de que é impossível falar sobre tudo em um e-book.

Porém pode ficar tranquilo pois indicarei na próxima página o melhor investimento que você pode fazer para ter os conhecimentos para montar um negócio online de sucesso.

Através deste investimento que conheci profundamente o que é um negócio online de sucesso e como ser um Afiliado Águia.

Ainda resta dizer que o termo “Afilado Águia” foi criado por mim e você não encontrará em outros materiais.

Escolhi a Águia porque é o símbolo da determinação, superação e vitória, elementos estes necessários para você alcançar o sucesso.

Muito obrigado por ter baixado este e-book e por ter chegado até aqui.

SE TORNE ÁGUIA COM A FORMAÇÃO PROFISSIONAL DE AFILIADOS



FORMAÇÃO PROFISSIONAL
DE AFILIADOS

N I K O L A S S A S S O