1 - SUA MENTE DE AFILIADO

- Negócio, não renda extra
  - Ter um negócio nas mãos
  - Reinvestir parte do dinheiro para que o negócio aumente
- Como conseguir renda residual?
  - Não focar em renda imediata
    - Sem lista, você cresce e o risco cresce também
    - Com lista você cresce, o risco diminui
  - Focar no ativo
    - Construção de lista
      - Fonte de tráfego sobre seu controle
      - Quando quiser gerar tráfego, manda um email
      - Faz várias vendas para a mesma lista
      - Pode-se vender vários produtos, não apenas um
      - A lista cria uma renda residual
        - Assinantes de sites também geram renda residual
  - Sem ativo, o tráfego converte apenas uma vez
    - Com lista converte várias vezes
  - Não colocar todos os ovos numa cesta só
    - Diversificar nichos
- Focar longo prazo, diversificar fontes de tráfego
  - Facebook
  - Google
  - Youtube
  - Blogs
- Cuidados
  - Fonte de tráfego muda as regras
    - Perde-se totalmente esse tráfego
  - Produto pode sair do mercado
  - Ganhos imediatos não são sustentáveis
    - Negócio fica estagnado
  - Aplicação do método gera ganhos imediatos, mas objetivo é focar na construção de ativos
    - Lista!!!!
- Campanhas podem ser mais lucrativas que listas num primeiro momento
  - Renda deve pagar todo o custo da construção da lista
  - Lista não é despesa, é ativo construído dentro do processo
  - Com tempo, listas geram mais vendas que campanhas
    - Lista maior, mais tráfego
      - Tráfego mais qualificado
        - Gera influência
          - Produtor procuram para serem promovidos
            - Vender mais
            - Comissões melhores
            - Prêmios
          - Lista interessada em determinado nicho
            - Clientes que produtores querem
    - Lista é maior fonte de tráfego para o negócio
      - Independente de fontes de tráfego pago
        - Facebook Ads
        - Google Adwords
  - Grandes volumes de vendas
    - Controle de listas segmentadas
      - enviando emails automáticos
      - Maior o autoresponder
        - Maior retorno
- Nicho
  - Segmento específico do mercado
    - Conjunto de particularidades que ele tem
    - Pessoas com maior probabilidade de comprar determinados produtos
  - Top Afiliados funciona em qualquer nicho!!!
  - Mito do nicho
    - Escolher apenas o que gosta
      - Mais sucesso
      - Mais satisfação
    - Interessa em pesquisar
    - E um mito
      - Começar com um nicho e se manter nele
        - Aplicar logo o método
          - Começar a gerar ganhos
          - Ganhar experiência
        - Não mudar enquanto estiver aprendendo o método
        - Diversificar quando tiver domínio do método
          - Possível encontrar o que realmente gosta
        - Quantidade de nichos
          - Pesquisar e testar produtos de nichos diferentes
          - Ajustar o necessário para obter retorno desejado
            - Políticas de tráfego
              - Facebook Ads
              - Google Adwords
            - Políticas são iguais
              - Mais tolerants com uns
              - Mais rigorosos com outros
                - Maior restrição liberação dos anúncios
          - Anúncio aprovado em um nicho pode ser reprovado em outro
            - rejeitado por
              - Imagem apelativa ou com muito texto
              - Texto, tipo de promessa
              - Página de destino
      - Nichos preferenciais para começar
        - Saúde
          - Emagrecimento
          - Qualidade de vida
          - Anti-stress
          - Alimentação
        - Relacionamento
          - Sedução
          - Atração
          - Problemas relacionamento
        - Ganhar dinheiro
          - Como vender
          - Como fazer produtos
          - Investimentos
          - Economia
- Marketing
  - Transmitir mensagem para alguém específico
    - Definir grupo com quem vai falar
      - Marketing grupo maior, % de compras diminui
      - Marketing grupo menor, % de compras aumenta
  - Quanto mais gente quiser atingir, mais caro o anúncio
    - Com nichos, retorno investimento positivo bem maior
    - Pode vender vários produtos para o mesmo nicho enquanto constrói lista
- Tráfego
  - Trazer visitantes ao seu site
    - Transformá-los em leads
    - Iniciar relacionamento
  - E a dor do empreendedor digital
    - Muitos abandonam
  - Falta de uma mentalidade/metodologia
    - Impede geração consistente de tráfego
  - Tráfego é uma técnica MATEMÁTICA
    - Não há envolvimento emocional
    - Tráfego é métrica
      - Não se gasta com ele, se INVESTE
        - Unica forma escalável do negócio
      - Sem métrica é como estar perdido em uma campanha
      - Relação com a lista é emocional, tráfego é conta.
      - E mensurável, tá indo bem, tá indo mal...
      - Tráfego é algo frio, conversão é algo emocional
- Lista
  - Conjunto de dados
    - Nicho
    - Segmento
  - exemplos
    - Lista de emails
      - Total controle e acesso
        - Arquivar em um pendrive
        - Mudar o sistema de emails
      - Conjunto de leads
        - Têm o direito de querer fazer parte da sua lista
        - Direito de sairem da lista, se assim quiserem
        - Não temos o direito de comprar pessoas
      - Fatores
        - 1º Estamos falando de pessoas
        - 2º TODA LISTA DEVE SER CONSTRUÍDA, NÃO COMPRADA
      - O coração do negócio
        - O que permite criar relacionamento com pessoas
        - O que diferencia renda extra de um negócio
        - Ativo cresce constantemente
          - Maior motivação
          - Mais vontade
    - Lista telefônica
    - Lista de endereços
  - Tem acesso e controle
  - Não é lista
    - Fãs facebook
      - Página pode ser banida
    - Instagram
    - Twitter
    - Youtube
      - Vídeo pode ser excluído
    - Posts facebook não aparecem para 100% fãs
      - Quem define é o Facebook
      - Mesma coisa para as demais redes sociais
    - Não há controle nem acesso a esses seguidores
      - Negócio fica dependente
        - Regras
        - Limites
- Tecnologia
  - Dá suporte à aplicação do método
    - Não é preciso conhecer nem estudar o assunto
    - Há serviços e ferramentas prontas
    - Há um passo a passo apenas nas configurações necessárias
  - Não deve tirar o foco daquilo que é importante
  - Mais simples que elaborar um email de chamada
  - Intimida quem nunca precisou usá-la antes
  - Focar e investir maior parte do tempo
    - Escolha do produto
    - Gerar tráfego
    - Gerenciar campanhas
    - Montar funil de vendas
    - Preparar emails automáticos
    - Gerenciar listas
  - Custo de oportunidade
    - Deixar de aplicar o método para cuidar da infraestrutura
    - Utilizar opções mais baratas não tão eficientes
      - Não delegar tarefas
    - Noção de que está economizando some
      - Quanto estou deixando de ganhar?
  - EVITE SER O GARGALO DO SEU NEGÓCIO
- Leads
  - Usuário
    - Qualificado
    - Receptivo
  - Campanhas
    - Disposto ouvir nossas ofertas
    - Captação de leads
    - Visitante
      - site
        - Interesse
          - cadastro
          - LEAD!!!
  - Conceitos
    - Lead fria
      - Cadastro recente
      - Nenhum relacionamento ainda
    - Lead quente
      - Já cadastrada na lista
      - Passando por um relacionamento
        - Provendo a lead com conteúdo
    - Lead fervendo
      - Indicado por outro afiliado já com audiência no mercado
      - Alto potencial de conversão
    - Quanto mais aquecidos
      - Maior conversão
      - Mais conteúdo
        - Propensão a mais vendas
- Domínio da prática
  - Primeiros resultados rápidos
    - Não serão os melhores
  - Melhores resultados
    - Experiência prática com o método
    - Aplique sem medo
      - Você VAI errar
        - Ainda assim resultados muito satisfatórios
      - Liberta da obrigação do 'fazer perfeito'
      - Teste
        - Esse o máximo
        - Aprender com os erros
          - Aplicação ótima do método
        - Usando as métricas
          - Não é tentativa e erro
  - Proposta
    - Aplicar
    - Treinar
    - Errar
    - Aprender a acertar
- Métricas
  - Medir
    - Controle resultados dos investimentos
    - Retorno sob cada produto
  - Analisar resultados
    - escalabilidade
  - ROI
    - Comissão - anúncios = Lucro