

**DESCUBRA AGORA O SEGREDO DE  
5 DÍGITOS PARA ATRAIR CLIENTES PRONTOS  
PARA COMPRAR NO GOOGLE ADS  
(e Pare de Perder Dinheiro com Anúncios!)**



**GUIA DEFINITIVO**

# SUMÁRIO

Introdução.....	03
Dominando o Google Ads para Fundo de Funil.....	04
Escolhendo o Produto Ideal.....	05
Dicas Essenciais para a Escolha e Anúncio.....	10
Conclusão.....	11

# INTRODUÇÃO

Você está pronto para desvendar os segredos do fundo de funil e impulsionar suas vendas como afiliado?

Este e-book foi criado com muito carinho para te guiar nessa jornada, oferecendo um conteúdo completo e prático sobre essa poderosa estratégia de marketing digital.

Aqui, você encontrará não apenas informações valiosas, mas também um convite para aprofundar seus conhecimentos e dominar as ferramentas que te levarão ao sucesso.

Ao longo das páginas deste guia, exploraremos os fundamentos do fundo de funil, desde a criação de anúncios no Google, até a configuração da sua conta, utilizando o Super Links - o plugin número 1 para afiliados, como nosso aliado nessa missão. E para complementar seu aprendizado, preparamos videoaulas exclusivas que te mostrarão o passo a passo de cada etapa.



**CLIQUE NO VÍDEO E ASSISTA**  
**Google Ads para Afiliados:**  
**COMO VENDER NO GOOGLE**  
**ADS PARA AFILIADOS - AULÃO**  
**GRATUITO**

**CLIQUE NO VÍDEO E ASSISTA**  
**SUPER LINKS**  
**GUIA COMPLETO E**  
**DETALHADO 2024**



**Este é apenas o começo de uma jornada incrível!!**

Prepare-se para se tornar um especialista em fundo de funil e construir um negócio online de sucesso. Continue nos acompanhando, inscreva-se em [nosso canal no YouTube](#) e receba conteúdos de alta qualidade para impulsionar seus resultados.

1.

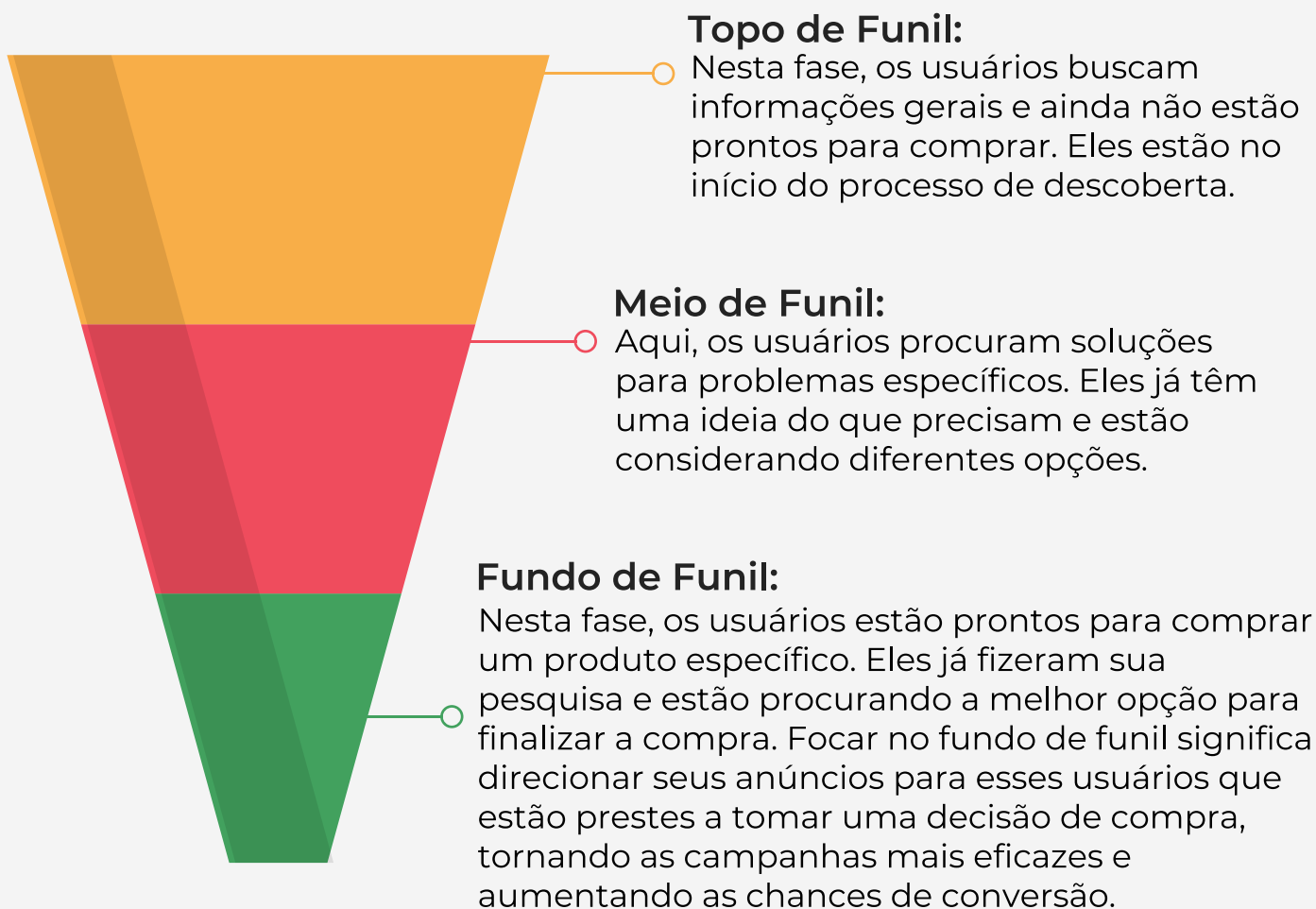
# Dominando o Google Ads para Fundo de Funil:

Entendendo o Google Ads para Fundo de Funil:

O Google Ads é uma plataforma de publicidade paga por **clique (CPC)**, onde seus anúncios aparecem nos resultados de pesquisa do Google.

O objetivo é atrair usuários que estão procurando produtos ou serviços específicos. Para obter sucesso, é crucial entender como os anúncios são exibidos e como o funil de consciência do consumidor funciona, com foco especial na etapa de fundo de funil.

## Funil de Consciência:



Compreender essas fases, especialmente o fundo de funil, é essencial para criar campanhas de Google Ads eficazes que alcancem os usuários no momento certo com a mensagem certa.

## 2. Escolhendo o Produto Ideal:

### 2.1. Explorando as Plataformas de Afiliados e Investigando a Concorrência:

Para escolher os melhores produtos, é importante explorar diversas plataformas de afiliados e investigar a concorrência. Diversificar suas fontes ajuda a encontrar oportunidades menos exploradas.

**Plataformas de Afiliados:** Utilize plataformas como **Hotmart**, Eduzz, Monetizze, Braip, Perfect Pay, ClickBank, entre outras. Cada plataforma oferece diferentes produtos e condições de afiliação.



### Filtros Estratégicos

**Fuja da concorrência:** Produtos com menos concorrência geralmente têm um CPC mais baixo.

Isso significa que você pagará **menos por clique**, o que pode resultar em um ROI (**Retorno sobre Investimento**) melhor. ROI é uma métrica que mede a eficácia de um investimento, calculando o retorno gerado em relação ao custo investido.

**Tipo de afiliação:** Prefira produtos com afiliação imediata ("**um clique**") para começar a promover rapidamente.

No entanto, produtos com menos concorrência podem exigir aprovação do produtor. Nesse caso, envie um e-mail ao produtor pedindo a liberação da afiliação, explicando que você pretende trabalhar de forma séria e dentro das regras (essa informação é importante para acelerar a liberação).



**Categorias:** Explore nichos menos concorridos que podem ter uma demanda constante, mas menor concorrência.

**Temperatura:** Produtos "**mornos**" geralmente têm um bom equilíbrio entre popularidade e concorrência. **Produtos de baixa temperatura** também podem ser lucrativos se tiverem comissões altas. Mesmo que se venda um ou dois por mês, a comissão recebida é um dinheiro que você teria perdido se não promovesse o produto.

**Busca por Palavras-Chave:** Use termos como "método", "treinamento" ou "curso 2.0", especialmente na plataforma Hotmart. Dessa forma, você consegue encontrar produtos que estão no fundo de funil de uma forma mais simples e fácil.

**Produtos Relacionados:** Investigue outros produtos do mesmo produtor. Quando você clica em um produto na Hotmart como afiliado, logo abaixo você verá produtos do mesmo produtor. Muitas vezes, **esses produtos não têm muitos afiliados**, mas possuem alta demanda. Isso é importante para encontrar oportunidades menos exploradas.

**Concorrência:** Procure por produtos na barra de pesquisa do Google e escreva uma dor específica, como "depressão como curar" ou "insônia como curar". Isso pode revelar produtos de afiliação oculta. Ao encontrar um curso no Google, veja de qual plataforma ele é (Hotmart ou outra) e entre em contato com o produtor para solicitar a liberação da afiliação. Dessa forma, você encontra produtos que a maioria dos afiliados não descobre.

## 2.2. Analisando a Presença Online do Produtor:

A presença online do produtor pode fornecer insights valiosos sobre a popularidade e a confiabilidade do produto.

**SimilarWeb:** Analise o tráfego do site do produtor para entender sua popularidade e engajamento. Se o produtor está recebendo muito tráfego, mas há baixa concorrência nos anúncios, o produto pode ser uma excelente oportunidade para fundo de funil.

**Redes Sociais:** Verifique a presença do produtor em plataformas como Instagram, YouTube, Facebook, etc. Uma presença forte e engajada pode indicar um produto de qualidade e alta demanda.

## 2.3. Ticket, Comissão e CPC Máximo:

Compreender a estrutura de preços e comissões é fundamental para calcular seu potencial de lucro.

**Ticket Alto:** Produtos com um ticket alto oferecem maior margem de lucro por venda, **mas podem ter um CPC mais alto.**

**Comissão Alta:** Produtos com comissões **altas garantem um bom retorno sobre investimento (ROI)**. Certifique-se de que a comissão cobre os custos de publicidade e ainda deixa margem para lucro. Priorize produtos com comissão mínima de **R\$80 a R\$100 para garantir lucro no Google Ads.**

O custo por clique pode ser alto, então **produtos com comissões baixas podem não compensar**. Analise a página de vendas para confirmar se o produto está sendo vendido pelo valor que garante a comissão desejada.

## 2.4. Produtos de "Baixa Temperatura":

Produtos de baixa temperatura podem ser uma mina de ouro se analisados corretamente.

✔ **Menor Concorrência:** Esses produtos têm menos concorrência, o que resulta em CPC mais baixo.

✔ **Comissão Alta:** Se a comissão for alta, pode compensar a menor popularidade do produto.

**Análise do Nicho e Página de Vendas:** Avalie se o nicho tem potencial e se a página de vendas é convincente e otimizada para conversão.

## 2.5. Público-Alvo, Nível de Funil e Nome do Produtor:

Entender o público-alvo e o nível do funil em que o produto se encaixa ajuda a criar campanhas mais eficazes.



● **Fundo de Funil:** Use o nome do produto e do produtor como palavras-chave. Esses usuários estão prontos para comprar e buscam informações específicas.

● **Meio de Funil:** Produtos que resolvem problemas específicos são ideais para essa fase.

● **Topo de Funil:** Produtos introdutórios com ticket baixo podem atrair mais cliques, mas devem ser abordados com cautela para garantir que o CPC seja sustentável.

## 2.6. Dicas de Palavras-Chave:

A escolha das palavras-chave é crucial para o sucesso de sua campanha. Veja mais no vídeo: [Palavras Chave de Fundo de Funil para Vender Mais Como Afiliado.](#)

**CLIQUE NO VÍDEO E ASSISTA**



**Fundo de Funil:** Use combinações como "nome do produto + nome do produtor" para alcançar usuários prontos para comprar.

**Variações:** Crie diversas combinações de palavras-chave para testar diferentes abordagens e encontrar a mais eficaz. Utilize o planejador de palavras-chave do Google Ads para analisar o volume de buscas e o custo por clique da palavra-chave principal do produto.

Defina um CPC máximo para controlar seus gastos e garantir a lucratividade da campanha. Comece com produtos de baixo volume de buscas (**até 1.000**) para facilitar a segmentação e otimização da campanha.

## 2.7. Página de Vendas:

**Headline Impactante:** A página de vendas deve ter uma headline impactante.

**Vídeo de Vendas:** O vídeo de vendas deve ser bem feito para melhorar a conversão.

**Credibilidade:** A página de vendas deve ter depoimentos e avaliações de clientes.



**Conteúdo Detalhado:** A página de vendas deve explicar claramente os benefícios e características do produto.

**Prova Social:** A página de vendas deve mostrar quantas pessoas já compraram e estão satisfeitas.


**Gatilhos Mentais:** A página de vendas deve usar urgência, escassez e outros gatilhos para incentivar a compra.

**Garantia:** A página de vendas deve oferecer uma garantia para reduzir o risco percebido.


**Ofertas Adicionais:** A página de vendas deve adicionar bônus ou ofertas especiais para aumentar o valor percebido. Priorize páginas de venda bem estruturadas, com esses elementos, e evite produtos com páginas de vendas padrão da Hotmart, pois elas geralmente não são otimizadas.


## 2.8. Elegibilidade para Google Ads e Contato com o Produtor:

Antes de começar a anunciar, verifique a elegibilidade do produto e entre em contato com o produtor se necessário.

 **Regras de Afiliação:** Certifique-se de que é permitido anunciar o produto no Google Ads. Leia atentamente as regras de afiliação antes de promover qualquer produto.

Verifique se a divulgação no Google Ads é permitida, especialmente para campanhas de fundo de funil. Se as regras não forem claras, entre em contato com o suporte do produtor para esclarecer suas dúvidas.

 **Evite Penalizações:** Anunciar sem permissão pode resultar em penalizações da plataforma ou do produtor.

 **Contato com o Produtor:** Entre em contato para demonstrar interesse e obter orientações. Isso pode abrir portas para promoções exclusivas ou melhores condições.

## 2.9. Sazonalidade e Durabilidade:

A sazonalidade pode impactar a demanda de produtos.

Oportunidades Sazonais: Produtos que têm pico de demanda em certas épocas do ano podem gerar altos lucros em períodos específicos.

**Produtos Evergreen:** Priorize produtos que têm demanda constante ao longo do ano para garantir uma receita estável.

## 2.10. Remarketing:

O remarketing é uma estratégia poderosa para converter usuários que já demonstraram interesse.

**Priorize Produtos com Remarketing:** Verifique se a página de vendas utiliza técnicas de remarketing para alcançar usuários que visitaram a página mas não compraram. Se o produtor investir em remarketing, você pode se beneficiar das campanhas dele e recuperar vendas que não aconteceram no primeiro clique.

**Facebook Pixel Helper e Tag Assistant:** Utilize essas ferramentas para verificar se os pixels de remarketing estão instalados na página de vendas. Isso é crucial para campanhas de remarketing eficazes.

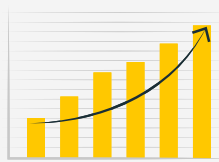
## 3. Dicas Essenciais para a Escolha e Anúncio:

Aqui estão algumas dicas adicionais para otimizar suas campanhas no Google Ads:



**Ferramentas de Análise de Palavras-Chave:** Use ferramentas como Semrush e Ubersuggest para descobrir palavras-chave eficazes e analisar a concorrência.

**Monitore Seus Resultados:** Acompanhe métricas como cliques, conversões e ROI para entender o desempenho de suas campanhas e fazer ajustes necessários.



**Ajuste o CPC Máximo:** Com base nos resultados, ajuste o CPC máximo para otimizar seu ROI.

**Investigue os Anúncios dos Concorrentes:** Use a "Visão geral do Anunciante" para entender as estratégias da concorrência e identificar oportunidades de melhoria.

**Crie o Hábito da Garimpagem:** Dedique 30 minutos por dia para encontrar novos produtos e oportunidades. A consistência na busca por novos produtos pode resultar em descobertas valiosas.



**Compare Demanda e Oferta:** Priorize produtos com alta demanda e baixa oferta para maximizar suas chances de sucesso.



**Testes são Fundamentais:** Realize testes constantes para identificar o que funciona melhor. O mercado de afiliados é dinâmico e o que funciona hoje pode não funcionar amanhã.

**Aprimoramento Constante:** Seja autodidata e busque sempre aprender mais. Participe de cursos, leia artigos e acompanhe tendências para se manter atualizado.

## 4. Conclusão:

Escolher o produto certo é fundamental para o sucesso no Google Ads. Ao analisar criteriosamente os aspectos mencionados neste guia, você estará mais preparado para investir em produtos com alto potencial de conversão e maximizar seus lucros como afiliado.

Lembre-se: o Google Ads é uma ferramenta poderosa, mas exige estudo, planejamento e acompanhamento constante para garantir resultados positivos a longo prazo.

E para finalizar, veja esse vídeo para ficar dentro das regras do Google Ads:



[NOVAS REGRAS DO GOOGLE: O Perigo dos Links de Afiliados da Hotmart!](#)

# OBRIGADO!