

aplicativo de jogos para ganhar dinheiro

Atualmente, o marketing de afiliados para casas de apostas esportivas é muito falado. Mas, como fazer para tirar proveito das vantagens desta estratégia? O marketing de afiliados nasceu com a internet. Hoje, a prática corresponde a 15% da receita total de publicidade digital, de acordo com o SoftwareFindr. A Federação Nacional de Varejo, também afirma que o marketing de afiliados apareceu entre as principais formas de aquisição de clientes para 38% dos profissionais de marketing do Brasil.

Os métodos meros do marketing de afiliados do exterior também chamam a atenção. Os programas de filiação responsáveis por 16% de todas as vendas do e-commerce nos EUA e Canadá, segundo a Business Insider. O marketing de afiliados considera quatro aspectos: os afiliados, a empresa ou a marca, a rede e o cliente. O processo demanda que os afiliados promovam a marca a partir de vários meios. Desse modo, eles faturam uma comissão por cada venda que realizam ou por cada cliente que conseguem.

Portanto, a marca beneficia tanto os afiliados quanto as marcas. Geralmente, links ou códigos promocionais identificam quem o afiliado parceiro, podendo efetuar a apuração do valor correspondente às comissões que serão pagas pela empresa de apostas online.

Com a expansão do mercado de apostas no Brasil, o marketing de afiliados está ganhando cada vez mais popularidade. Quais métodos usados pelos afiliados para promover casas de apostas? Há inúmeras formas de trabalhar o marketing de afiliados na prática: Conteúdo em sites; Muitos apostadores profissionais ou influentes têm blogs e portais de sucesso, que disponibilizam dicas e estratégias para que outros apostadores aprimorem suas habilidades. Normalmente, esses sites promovem negócios de apostas usando banners, publicando notícias, informações sobre promoções, produtos, etc. Vídeos no YouTube; Similar ao conteúdo nos sites, os Youtubers também auxiliam a gerar tráfego de qualidade, promovendo itens referentes a jogos