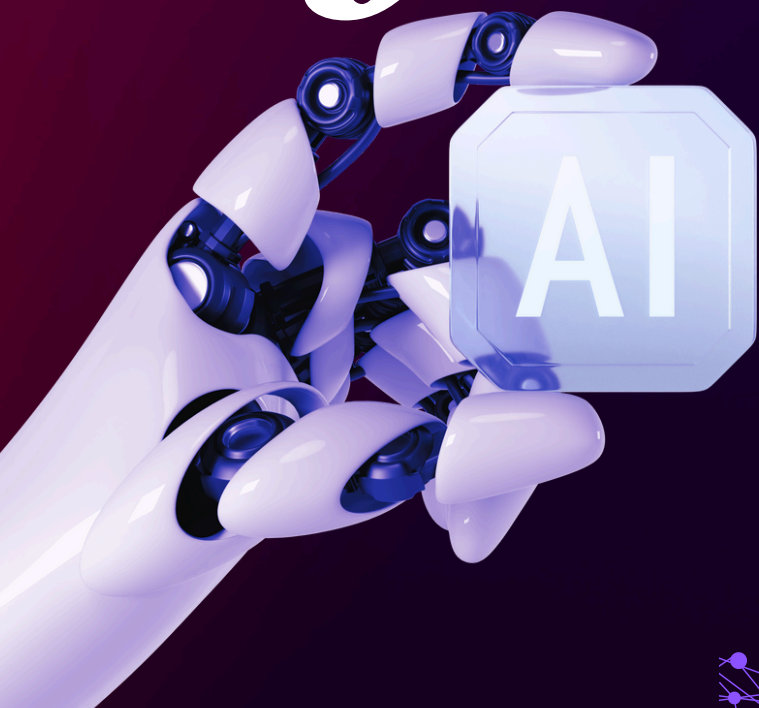




# *Jornal do Afiliado*



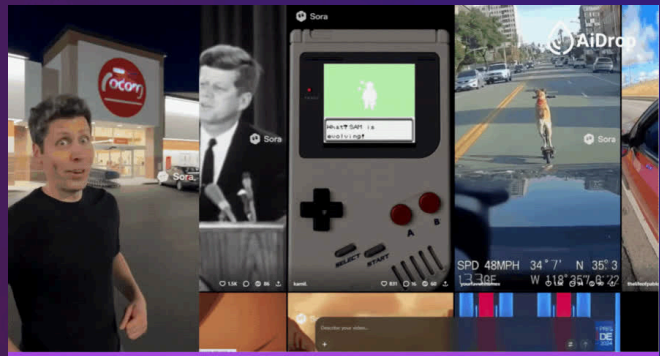
*Prost*  *rt*  
EDIÇÃO - 03



## QUANDO O MEME VIRA MARKETING: OPENAI E O LANÇAMENTO DO SORA 2

Transformar a maior celebridade da empresa em meme funcionou na hora de promover o Grok da xAI. Agora, a OpenAI vai pelo mesmo caminho: permitiu o uso da imagem de Sam Altman no lançamento da nova rede social dentro do Sora 2, que virou uma fábrica de memes.

O app, que antes era somente para gerar vídeos, se transformou em uma rede social com feed, curtidas e comentários – “onde já vi essa vibe?” [Ler Mais...](#)



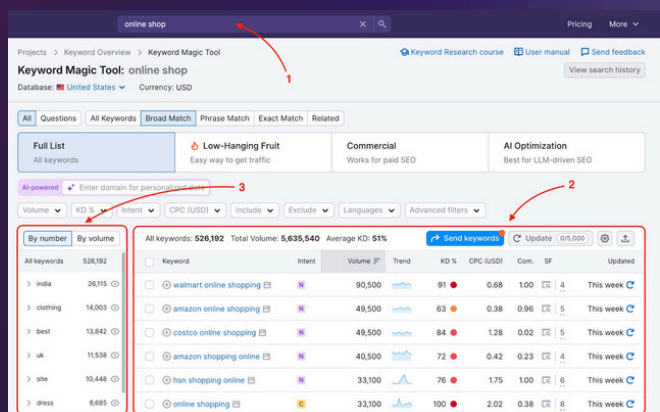
## “AFILIADO, QUER SAIR DA BOLHA? DESCUBRA O MAPA DO TESOURO DAS PALAVRAS QUE VENDEM.”

Afiliado, quer sair da bolha das palavras saturadas e explorar oportunidades que quase ninguém viu ainda? O Keyword Magic Tool, da Semrush, é o seu mapa do tesouro. E o uso é mais simples do que parece: **Digitou o nicho + uma dor... e pá!**

Você abre um mundo novo de palavras que nem imaginava – long tails, variações semânticas, perguntas, temas ocultos e até subnichos inteiros.

Você acha que tá anunciando pra “dor na perna”? Com o Magic Tool, descobre que o público real tá buscando por coisas como “formigamento nos pés à noite”, “dormência ao acordar” ou até “cura caseira pra queimação”. E por aí vai...

Mas aqui vai o pulo do gato: a sacada não é só ver as palavras – é saber escolher as que vendem. E isso eu ensino na mentoria: como ler a intenção por trás da busca, filtrar com inteligência e até cruzar dados com a IA Max no Google Ads. É outro jogo.



**IMERSÃO  
IA MAX IGNITE**

DOIS DIAS PARA CONSTRUIR  
CAMPANHAS QUE REALMENTE  
VENDEM NO GOOGLE

25 E 26  
DE OUTUBRO

LOTE 1 **R\$47,00**

**INSCREVA-SE**

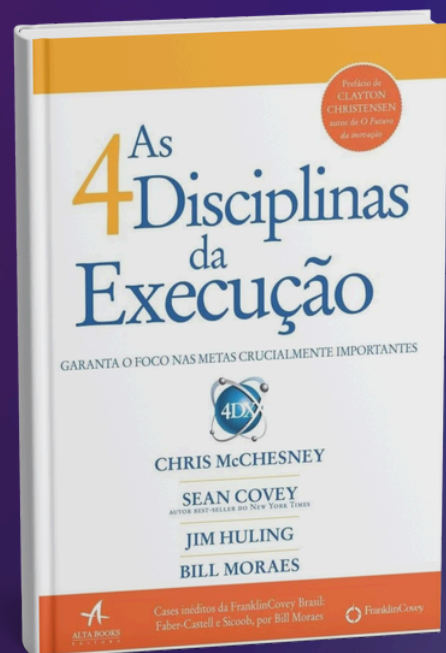
Quer continuar anunciando onde todo mundo já saturou... ou quer descobrir onde a água ainda tá limpa? Quem domina essa técnica não depende mais de espiar o concorrente. Cria demanda, domina subnichos e lucra onde ninguém tá olhando. A diferença entre o afiliado frustrado e o que vive em dólar pode estar em como ele usa o Semrush.

## VOCÊ ESTÁ PRONTO PARA LEVAR SUA MENTALIDADE DE AFILIADO A UM NOVO NÍVEL?

No dia 25 de outubro, o Prostart IA Max Ignite traz um convidado especial que vai transformar a forma como você pensa, executa e lidera no mercado digital: Bill Moraes, CEO da FranklinCovey Brasil.

Bill Moraes é uma das maiores autoridades em produtividade, liderança e execução estratégica. À frente da FranklinCovey Brasil — organização inspirada pelos princípios de Stephen Covey, autor do clássico “Os 7 Hábitos das Pessoas Altamente Eficazes” — Bill vem ajudando milhares de pessoas e empresas a alcançarem alta performance de forma consistente.

Ele também é coautor do best-seller “As 4 Disciplinas da Execução”, um guia prático sobre como transformar metas em resultados tangíveis.



### O QUE VOCÊ VAI APRENDER

Nesta palestra exclusiva, Bill vai mostrar como aplicar os 7 Hábitos e as 4 Disciplinas diretamente à sua rotina de afiliado:

- ✓ Como aumentar sua produtividade na construção de landing pages com o Readdy
- ✓ Como manter foco e consistência na execução de metas
- ✓ Como organizar o caos diário e atingir resultados expressivos no seu negócio

Ao final da palestra, você poderá fazer perguntas diretamente a Bill — uma chance rara de aprender com um dos maiores nomes do mundo em performance e mentalidade eficaz.

**IMERSÃO**  
**IA MAX IGNITE**

DOIS DIAS PARA CONSTRUIR  
CAMPANHAS QUE REALMENTE  
VENDEM NO GOOGLE

25 E 26  
DE OUTUBRO

LOTE 1 **R\$47,00**

[INSCREVA-SE](#)

**Anote suas dúvidas sobre:**

- Produtividade e foco
- Execução de metas
- Como os 7 Hábitos podem turbinar sua jornada como afiliado

O Prostart IA Max Ignite vai muito além de técnicas — é sobre mudar sua forma de pensar, agir e conquistar resultados. Dia 25 de outubro. Um novo capítulo da sua trajetória começa aqui. Esperamos você lá. [INSCREVA-SE AGORA](#)

 **O NOVO JOGO DO AFILIADO NA ERA DA IA**

A partir de agora, o afiliado precisa pensar como um especialista, e não apenas como um divulgador de links. A IA não se contenta mais com a “resposta certa” — ela quer a melhor resposta, a mais completa e útil.

**1. Seja a autoridade, não apenas o vendedor**

Troque a “review do produto X” pela análise completa sobre o problema Y e a solução Z. Use a IA a seu favor: mapeie todas as perguntas relacionadas ao problema e responda a cada uma com profundidade.

Exemplo:

Em vez de criar uma página “Review Midolin”, produza algo como “Qual o melhor suplemento para emagrecer rápido? (incluindo Midolin)”. Isso amplia suas chances de aparecer para buscas mais complexas e com maior intenção de compra.

**2. Conteúdo humano e único, não genérico**

A IA é boa em reconhecer padrões — inclusive os ruins. Se o seu conteúdo soa igual a todos os outros, ele simplesmente desaparece. Use a IA como aliada, não como substituta.

Adicione sua experiência real: fotos exclusivas, impressões pessoais, detalhes que só quem testou de verdade notaria. Isso diferencia seu conteúdo e constrói confiança.

**3. Responda de forma direta e concisa**

A IA do Google (AI Overview) valoriza clareza.

Logo no início do texto, entregue a resposta principal da pergunta.

**IMERSÃO  
IA MAX IGNITE**DOIS DIAS PARA CONSTRUIR  
CAMPANHAS QUE REALMENTE  
VENDEM NO GOOGLE25 E 26  
DE OUTUBROLOTE 1 **R\$47,00**[INSCREVA-SE](#)

Exemplo:

Pergunta: “O que é Midolin e como ele funciona?” Resposta direta: “Midolin é um suplemento natural que acelera o metabolismo. Ele funciona através da ação dos seus ingredientes ativos, que...” Use listas, subtítulos e parágrafos curtos. Assim, a IA entende melhor seu conteúdo e o recomenda com mais frequência.

#### 4. Pense em contexto, não em palavra-chave

As buscas mudaram: a IA entende o intento, não apenas o termo digitado. Alguém que procura “remédio para dor nas articulações” pode ser apresentado a um conteúdo sobre “suplementos naturais para articulações”.

Por isso, sua página precisa ser a mais completa sobre o tema. Inclua tipos de suplementos, ingredientes, prós e contras, resultados esperados. Mostre que você domina o assunto.

#### 5. Não dependa só do Google

A autoridade do afiliado moderno é multiplataforma. Otimizar para o Google é importante, mas amplie sua presença: YouTube, TikTok, Pinterest, comunidades online — onde quer que seu público esteja.

#### Resumo prático para o afiliado

Antigo: focar em ranquear para uma palavra-chave. Novo: focar em ser a melhor e mais completa resposta para a intenção e o problema do usuário.

O objetivo não é mais só o clique. É influenciar a decisão de compra — se tornando a autoridade que a IA escolhe para responder. Quem entender isso primeiro, vai dominar o novo funil invisível criado pela Inteligência Artificial

## MODO IA: NICHOS INTELIGENTES PARA AFILIADOS

Saúde intestinal feminina:

Um subnicho que cresce rapidamente nos EUA e mostra o poder da segmentação. Quanto mais específica a dor que você resolve, mais fácil é se destacar — e vender.

Cuidados com pets:

O mercado pet não para de crescer, e a tendência é clara: donos buscam soluções naturais e tecnológicas para melhorar a saúde e o bem-estar dos animais. Um oceano de oportunidades para quem souber posicionar bem suas ofertas.

**IMERSÃO  
IA MAX IGNITE**

DOIS DIAS PARA CONSTRUIR  
CAMPANHAS QUE REALMENTE  
VENDEM NO GOOGLE

25 E 26  
DE OUTUBRO

LOTE 1 **R\$47,00**

**INSCREVA-SE**

## 🗨️ TUDO O QUE VOCÊ CONVERSAR PODE E SERÁ USADO... PARA TE MOSTRAR ANÚNCIOS



A Meta anunciou que, a partir de 16 de dezembro, suas conversas com os chatbots de IA serão utilizadas para personalizar ainda mais anúncios no seu feed.

A família de apps de Mark Zuckerberg já é famosa por coletar dados dos usuários — hoje são 156 tipos diferentes de pontos de contato, incluindo informações pessoais, comportamento, interações, dispositivo, localização e até atividades em sites e apps de terceiros.

Em outras palavras: se você pedir dicas sobre o que fazer durante suas férias de verão na Bahia para a Meta AI, pode se preparar para receber anúncios do show da Ivete na sexta-feira, ofertas de acarajé perto do Pelourinho e descontos para se pintar na Timbalada. Não há opt-out, mas a boa notícia é que temas como religião, política, saúde e orientação sexual não serão usados para segmentação.

## 🏁 DA CORRIDA DA IA PARA A CORRIDA DO LUCRO

A primeira fase da corrida da IA — desenvolver grandes modelos de linguagem (LLMs) — já está consolidada. Agora, o foco mudou: a nova corrida é quem consegue ganhar dinheiro com esses modelos. Algumas movimentações recentes mostram como grandes empresas estão explorando essa oportunidade:

- OpenAI lançou o ShoppingGPT e sua própria rede social de vídeos com IA, ampliando formas de monetização.
- xAI integrou o Grok à plataforma de anúncios para oferecer segmentação mais precisa aos anunciantes.
- Gemini está testando anúncios com IA diretamente no Google Search, explorando novos canais de alcance.
- Anthropic foca em B2B e mercados internacionais, buscando expansão fora dos EUA.

Enquanto isso, a Meta segue dominando a monetização via anúncios, com um faturamento de mais de R\$ 280 bilhões nos últimos três meses. Não é surpresa que a empresa esteja usando esse fluxo para financiar seus projetos bilionários em IA, que somam cerca de US\$ 600 bilhões em investimentos planejados.

Em resumo, a corrida da IA não é apenas sobre tecnologia — é sobre transformar inovação em receita real, e as gigantes do setor estão abrindo caminho.

**IMERSÃO  
IA MAX IGNITE**

DOIS DIAS PARA CONSTRUIR  
CAMPANHAS QUE REALMENTE  
VENDEM NO GOOGLE

25 E 26  
DE OUTUBRO

LOTE 1 **R\$47,00**

**INSCREVA-SE**

## INSIGHTS E OPORTUNIDADES

Nos bastidores do marketing digital, poucos percebem o tamanho da oportunidade que o nicho de tinnitus (zumbido no ouvido) está gerando.

Trata-se de um mercado silencioso — literalmente —, mas com um público imenso e extremamente engajado. Milhões de pessoas sofrem diariamente com aquele zumbido constante, e muitas delas já tentaram de tudo: remédios, terapias, aparelhos auditivos... sem sucesso.

É aí que entram as soluções naturais. Produtos baseados em suplementação têm ganhado destaque, especialmente nos Estados Unidos, onde o público busca alternativas seguras e acessíveis.



E o grande nome do momento é o Audifort. Com Gravity 137.6 e Rank #7 na ClickBank, o produto está entre os mais fortes do nicho, mostrando alto potencial de conversão, ticket médio atrativo e provas sociais consistentes. Em outras palavras: é um dos top offers da atualidade para quem trabalha com tráfego pago ou conteúdo de afiliados em saúde auditiva.

## CHATGPT PODE VIRAR PLATAFORMA DE ANÚNCIOS: O QUE ISSO SIGNIFICA PARA MARCAS

OpenAI está contratando um Growth Paid Marketing Platform Engineer, indicando que a empresa pode estar se preparando para monetizar usuários gratuitos via anúncios. Isso sugere que a plataforma do ChatGPT poderá evoluir para um sistema de anúncios, oferecendo às marcas acesso a uma audiência de 700 milhões de usuários semanais. Para os anunciantes, isso representa uma oportunidade inédita de alcance, mas também exige estratégias bem planejadas para aproveitar esse novo canal de forma eficaz e maximizar resultados.

**IMERSÃO  
IA MAX IGNITE**

DOIS DIAS PARA CONSTRUIR  
CAMPANHAS QUE REALMENTE  
VENDEM NO GOOGLE

25 E 26  
DE OUTUBRO

LOTE 1 **R\$47,00**

[INSCREVA-SE](#)

## A VERDADE QUE NINGUÉM CONTA SOBRE COPYWRITING (E O QUE UMA JOVEM DE 17 ANOS PODE TE ENSINAR SOBRE VENDER)

Você já se perguntou por que alguns anúncios te prendem logo na primeira linha, enquanto outros passam completamente despercebidos? Não é sorte. Nem mágica. É copywriting — a arte de transformar palavras em desejo.

Mas o que faz uma copy funcionar não é apenas técnica. É empatia. É entender o que passa na cabeça da pessoa do outro lado da tela. Antes de falar de produto, os melhores copywriters mergulham nas emoções humanas: dor, medo, esperança, curiosidade. Eles escrevem o que o público sente, mas não consegue colocar em palavras.

Enquanto a maioria tenta convencer com lógica — “meu produto tem isso e aquilo” — os grandes vendem visão de futuro. Mostram como a vida pode ser melhor, mais leve, mais livre. Um bom texto de vendas não soa como venda, soa como conversa. E é exatamente isso que Amanda Khayat, aos 17 anos, domina como poucos. No episódio #123 da Vturb, ela revela como escreve anúncios que vendem milhões e o que realmente faz uma copy conectar de verdade. [ASSISTA AGORA...](#)



**IMERSÃO  
IA MAX IGNITE**

DOIS DIAS PARA CONSTRUIR  
CAMPANHAS QUE REALMENTE  
VENDEM NO GOOGLE

25 E 26  
DE OUTUBRO

LOTE 1 **R\$47,00**

[INSCREVA-SE](#)

# Prostart

✦ 25 e 26 de Outubro

**2 dias** pra destravar a IA que decide quem **VENDE** e quem some do Google.

PRIMEIRO LOTE

**R\$ 47,90**

↓ menos que um sanduba 🍞

## IA MAXIGNITE

Se você perder isso, o problema não é a IA. É você.

**INSCREVA-SE**

