Mod 4 affilobook "Advert & Affiliaz"

- L'Affiliate Marketing è un business che va scalato: nel caso delle campagne si inizia da soli, si impara e magari si fa anche qualche soldo.
- L'ideale però è creare quanto prima un team di persone con cui iniziare il business assieme suddividendosi i compiti.
- Diventerà necessario assumere collaboratori (elance o upwork) che lancino le campagne per noi
- Pg6: Analisi costi-volumi-risultati
  - Costi Variabili
    - mat prime
      - Costi V. Progressivi
        - Aumentano con l'aumentare della Q
    - Costi V. Degressivi
      - Aumentano con l'aumentare della Q, ma meno proporzionali
  - Q= Volume di produzione
  - Costi fissi
    - Costo Totale = CV + CF
  - R=Ricavi totali
    - Costo Medio Unitario = CT/Q
  - RO= Reddito Operativo (guadagno netto)
  - MDC = Margine contribuzione unitario (principali misure di redditività di un azienda), ovvero, Prezzo di Vendita (p) - CV (mancano i C. Fissi). Distinguiamo in 3 tipi: "totale", "Unitario" e "%".
    - il BEP (Break event Point) viene raggiunto quando gli MDC coprono i C.Fissi
      - Pg 15 Grafico BEP
      - Q*=Volume di produzione in corrispondenza del BEP
        - Q*=CF/MDCU (unitario)
  - Se ora ci interessa sapere esattamente come capire la quantità di prodotti che è necessario produrre
    - 1° RO = R - CF - CV
    - 2° da cui: RO = p x Q - CF - v x Q
    - 3° Raccogliendo Q e facendo altri semplici passaggi ottengo: Q (per RO che desidero) = (CF + RO) / MdcU Sostituire "RO" con il reddito operativo desiderato, per conoscere il BEP inserisci 0.
- tipologie di banner
  - display tradizionale: schermi pc
    - Pg 26\27 misure banner e ask utili ;)
    - link utili rapidi: https://www.youtube.com/watch?v=m4O3f5oMa0w e http://www.iab.net/
  - Mobile display: schermi telefoni
    - siti e app
    - Altri metodi
- Passaggi:
  - 1° Scegli un offerta (Agli inizi un payout basso)
  - 2° Pensa a 15 angoli (pg 24 e un video tra i bonus)
  - 3° Scegli 2 dei 15 angoli
  - 4° Crea 10 banner e una landing page per ogni angolo
- Pg 23 "il banner"Una volta che avrai ottenuto il tuo link di affiliazione a un'offerta dovrai iniziare a progettare il lancio della tua campagna pubblicitaria.
- I test sono la migliore arma per provare la validità della creatività. Non bisogna fidarsi solo del "bello", ma bisogna testare tutte le possibilità
- il mercato delle affiliazioni è un misto creatività e scienza, quest'ultima puoi impararla e applicarla, la creatività devi mettercela tu