

Saldão nos BLOGS

Como alguns profissionais de mídia social no Brasil faturam milhares de reais por mês com a ajuda do Mercado Livre



O modelo de negócio preferido da maioria dos blogs brasileiros é colocar links patrocinados do Google em suas páginas e esperar pelo cheque no final do mês. Alguns com expressiva audiência e muita sorte na hora da indexação do site pelo robô do Google conseguem chegar perto de R\$ 1.000 mensais. Outros ficam à espera do pote de puro que ao entrar na conta nem cobre o empréstimo do cheque especial. Há aqueles mais espertos que optaram por um caminho de alta rentabilidade. Essa turma faz parte da elite

do programa de associados do Mercado Livre, que no ano passado faturou US\$ 85 milhões fazendo a intermediação de vendas e compras de seus 24,9 milhões de usuários na América Latina, segundo o seu último resultado publicado no início do mês. Só a operação no Brasil teve uma receita de US\$ 37 milhões. Parte do êxito é explicado pela estratégia de permitir a qualquer blogueiro utilizar os códigos dos softwares do Mercado na montagem de lojas-espelho. É possível, graças a esse recurso, extrair do progra-

ma apenas as informações de interesse do associado. Essa tecnologia permite, por exemplo, a criação de lojas completamente customizadas pelo interesse de quem manipula o código. Assim, se o blogueiro desejar montar uma loja-espelho só de câmeras fotográficas o nível de complexidade é mínimo. "São 100 mil afiliados nesse programa", afirma Helisson Lemos, diretor de marketing do Mercado Livre. "Esse é o nosso exército particular de vendedores." O Mercado Livre é a única companhia do gênero a liberar sem restrições esses códigos. O serviço de comparação de preços **Buscapé** tem uma política semelhante, mas faz algumas exigências e determina limites. **Submarino e Americanas** estão longe de ofertar algo desse tipo. Uma loja-espelho bem estruturada pode render uma receita mensal de milhares de reais para o seu criador. Nenhum dos lados revela números, mas a medida da receita pode ser entendida por um associado do Mercado Livre que no ano passado recebeu quase R\$ 90 mil de comissão num único mês. A comissão do blog pode chegar a 60% do valor ganho pelo Mercado Livre na transação entre vendedor e comprador. Existe até uma comunidade administrada pela própria empresa onde os sócios trocam experiências e também reclamam pelo atraso no pagamento das comissões.

O acesso ao programa é o mais democrático possível, mas apenas uma pequena parcela da rede de associados consegue fazer negócios de grosso calibre. Um dos expoentes desse fenômeno é Edney de Souza, da rede de blogs **InterNey**. Ele foi um dos primeiros a utilizar esse modelo de negócio e hoje está muito à frente de quem entrou por último. Não satisfeito em apenas copiar os códigos, Edney passou a criar novos produtos a partir do software do Mercado Livre. "No início éramos poucos com a mesma vantagem. Hoje são inúmeros. Então a saída é diversificar e sofisticar a operação", afirma o diretor do rede de blogs. Quem segue caminho semelhante é **Jobson Lemos**. Ele criou um modelo diferente de Edney, mas também muito interessante. O princípio é transformar cada blog associado a sua estratégia em um sócio das receitas geradas no Mercado Livre. Lemos desenvolveu um sistema que permite colocar links dos produtos anunciados no Mercado em um infinidade de blogs. E todo o tráfego é concentrado num único endereço que fica fazendo ofertas a cada atualização da página. "É um modelo onde todos ganham e ninguém perde", afirma Lemos. Ele conseguiu trazer para sua iniciativa mais de 200 blogs que sem muito esforço recebem parte da receita gerada na operação.