

# همکاری در فروش چگونه میلیاردرتان می کند؟ (بررسی کامل)

نویسنده :

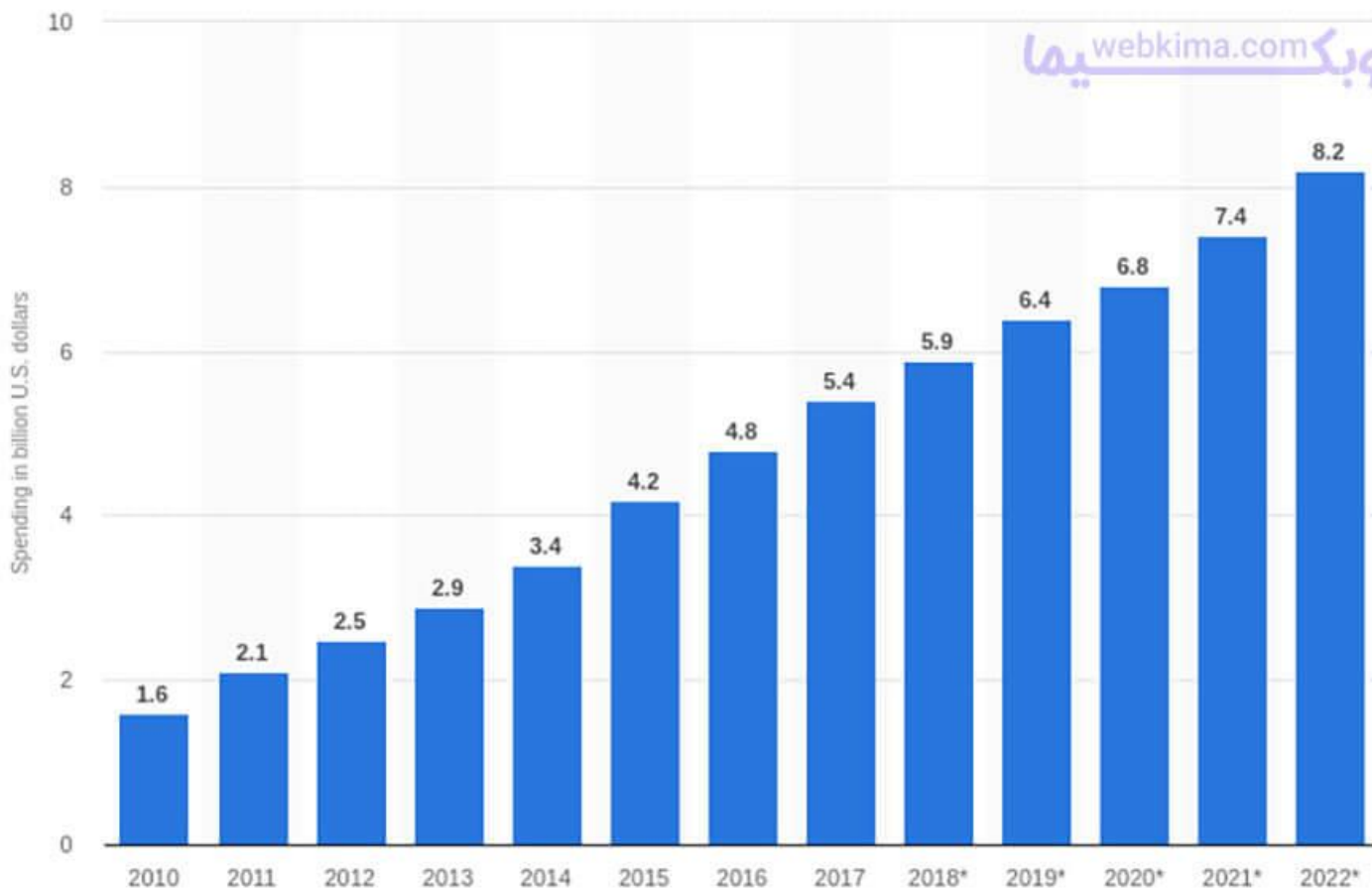


نبی عبدی  
از آکادمی وبکیما



**همکاری در فروش** نام یک روش کسب درآمد است که طی آن خریدار و بازاریاب سود می برند و دیگر خبری از روش های سنتی برای فروش محصولات نیست. در واقع در روش های سنتی شما مجبور بودید که صبح زود از خواب بیدار شوید، در ترافیک موجود به سمت محل کار خود روانه شوید و این بین به مجموعه ای از ایمیل ها رسیدگی کنید. اما سیستم همکاری در فروش شرایطی را ایجاد می کند که افراد حتی در زمان خواب و بدون توجه به زمان و مکان، فروش کرده و صاحب سود شوند. این روش یک متد مشهور است و در حال حاضر بر اساس تحقیقات انجام شده در آمریکا مشخص شده است که حدود ۸۱ درصد از برند ها و ۸۴ درصد از ناشران از این روش استفاده می کنند تا سود خود را افزایش داده و به اعتبار خود اضافه کنند.

با توجه به اخباری که از سیستم های همکاری در فروش در آمریکا به گوش می رسد، سود این روش در حدود ۱۰ درصد بیش تر از روش های سنتی است و این مورد برای سال ۲۰۲۰ تا حدود ۶.۸ میلیارد دلار تخمین زده می شود. در سال ۲۰۱۸ هزینه ای که برای این روش مصرف شد، حدود ۶۲ درصد کمتر از مبلغ بازاریابی سنتی بود اما سود آن حدود ۳ برابر بیشتر بود. با توجه به اینکه سفارش های آنلاین افزایشی در حدود ۱۶ درصد داشته اند لذا بر روی این روش تاثیر مستقیم مثبت اعمال شده است.



هزینه های همکاری در فروش در ایالات متحده از سال ۲۰۱۰ تا ۲۰۲۲ (in billion U.S. dollars).

شرکت های بزرگی همچون آمازون نیز از سیستم های همکاری در فروش به صورت گسترده استفاده می کنند. این شرکت در سال ۲۰۱۷ ساختار جدیدی برای مجموعه خود ایجاد نمود. مدیران این مجموعه تصمیم گرفتند بین ۱ تا ۱۰ درصد از سود حاصل از فروش را به تولیدکنندگان و بقیه را به بازاریاب ها پرداخت کنند. همین روش منجر به درآمدزایی بسیاری برای آنها شد.

حال اگر می خواهید با سیستم های همکاری در فروش به صورت کامل آشنا شوید، پیشنهاد می کنیم این مقاله از سری مقالات آموزش **کسب و کار اینترنتی آکادمی وبکیما** را حتما تا انتها و با دقت مطالعه کنید تا با زیر و بم سیستم های **همکاری در فروش** به صورت کامل آشنا شوید.



بازاریابی وابسته چیست؟

## همکاری در فروش چیست؟

سیستم همکاری در فروش یا **Affiliate Marketing** به صورت کلی به شریک شدن در سود فروش یک محصول یا خدمات گفته می شود. به زبانی ساده، اگر شخصی را با محصولی آشنا کرده و وی آن را تهیه کند، می توانید از ارائه دهنده محصول مبلغی را به عنوان کارمزد دریافت کنید. ممکن است تصور کنید که سیستم های همکاری در فروش آینده ای ندارند اما خاطرنشان می شود که در این سیستم کسب و کار، درآمد بسیاری نهفته است و اکثر استارتاپ ها یا کسب و کارها برای ارتقا و افزایش سود خود از آن بهره می برند. در این نوع کسب و کار، قبل از آغاز به فعالیت لازم است تا درصد سود، توسط بازاریاب و فروشنده مشخص شود.

پیشنهاد ویژه: مقاله بهترین راههای **کسب درآمد اینترنتی** را از دست ندهید.

## لینک مخصوص همکاری در فروش

امروزه در بسیاری از وب سایت های اینترنتی صفحه ای با عنوان همکاری در فروش یا بازاریابی پورسانتی درج شده است که معمولا توسط برنامه نویسی این بخش به وب سایت اضافه می شود. یکی از ساده ترین روش ها در این حالت، لینک های مخصوصی است که برای سیستم همکاری در نظر گرفته شده است. به این معنا که شما به عنوان فروشنده یا ارائه دهنده محصول، لینکی را در اختیار بازاریاب خود قرار می دهید. به ازای هر خریدی که از لینک اختصاصی بازاریاب از سایت شما انجام شود، لازم است تا مبلغی به عنوان پورسانت به وی پرداخت شود. ساز و کار لینک های همکاری در فروشی به وسیله روش های برنامه نویسی طراحی می شود.

## کد معرف مخصوص همکاری در فروش

در روش دیگر برای هر بازاریاب یک کد منحصر به فرد در نظر گرفته می شود. در این شرایط هر خریدی که با کد وی انجام شود، در سابقه بازاریابی وی ثبت شده و منجر به سودآوری برای او خواهد شد. ارائه کد معرف دارای باگ ها و نواقص بسیاری است و امروزه از آن استفاده چندانی نمی شود.

در سیستم همکاری در فروش، فرآیند بازاریابی بین بازاریاب های مختلف با توجه به توانایی آنها متفاوت است. اما آنچه اثبات شده است، این مهم می باشد که این روش یک نیرو محرکه است که منجر می شود، روش های جدید بازاریابی در افراد مختلف شکل پذیرد. در روش جدید، شما برای بازاریابی لازم است تا به سه اصل مهم توجه کنید:

- تولیدکننده ها
- تبلیغ کننده ها یا همکارانی که در فروش کمک می کنند
- مصرف کننده ها

به جهت بررسی پروسه موفقیت سیستم همکاری در فروش لازم است تا رابطه بین این سه مورد بررسی شود:

## تولید کننده محصول

تولید کننده محصول می تواند هر قشری باشد، گاهی وی یک خرده فروش است، می تواند یک شرکت کارآفرین نوپا باشد یا این امکان وجود دارد که یک شرکت بزرگ اقتصادی تعریف شده باشد. محصول نیز می تواند به صورت فیزیکی همچون وسایل خانه یا یک خدمات مانند آموزش خیاطی تعریف شود. آنچه در این بخش مهم است، این است که برند های معروف و بزرگ کمتر به سراغ همکاری در فروش می روند. آنها حاضر هستند تا فرآیند بازاریابی را خود انجام داده و از سود آن بهره ببرند.

## تبلیغ کننده ها یا افرادی که در سیستم فروش همکاری می کنند

این امکان وجود دارد که شما به عنوان تولیدکننده، محصولات خود را در دست اشخاصی یا شرکت های توزیع کننده ای قرار دهید تا به مشتریان عرضه دارند. به عبارت دیگر با استفاده از این افراد و سیستم ها، توزیع کنندگان و بازاریاب ها، مشتریان را متقاعد می سازند تا از شما خرید کنند. هر چه خرید بیشتر باشد، تولید کننده مبلغ بیشتری برای بازاریاب تعیین می کند. سیستم کاری بازاریاب ها به گونه ای است که مشتریان هدف را شناسایی می کنند و چون این افراد توانایی خرید را دارند، میزان فروش را ارتقا می بخشند.

## مصرف کننده های محصول

زنجیره اصلی سیستم همکاری در فروش، مصرف کننده ها می باشند. بازاریاب ها می توانند محصول خود را به صورت اینترنتی یا حضوری به آنها معرفی کنند. در صورتی که کالای مورد نظر توسط مشتری خریداری شد، تولید کننده و بازاریاب هر دو سود می برند. تا به امروز کمتر دیده شده که خریدار برای خرید خود مبلغی به بازاریاب ها پرداخت کند، لذا سود بازاریاب در سود حاصل از فروش قرار داده می شود. در اینجا سیستم همکاری در فروش تنها بر روی پروسه خرید کالا نظارت می کند و تحویل کالا در حوزه وظایف آن نیست.

## سود بازاریاب ها به چه صورت پرداخت می شود؟

همان طور که توضیح داده شد، سیستم همکاری در فروش یک روش بدون دغدغه است. شما می توانید محصولات را به صورت آنلاین از طریق فضای مجازی و یا اینترنت به کاربران عرضه کنید و از طریق آن، کسب درآمد داشته باشید. اما یک سوال مهم آن است، که بازاریاب ها در صورت فروش محصول، چگونه سود خود را از تولیدکننده دریافت می کنند؟

در پاسخ به این سوال باید بیان داشت که فعالیت یک بازاریابی هیچ وقت دارای نمودار تعریف شده ای نیست. به طور مثال مشتری همیشه به آن محصول نیاز ندارد. در مقابل برای تولیدکننده نیز محاسبه سود ناشی از بازاریابی بسیار دشوار است. با این حال یک تولیدکننده می تواند از روش های زیر برای پرداخت سود به بازاریاب ها استفاده کند.

پیشنهاد ویژه: مقاله [کار در منزل با ۲۰ ایده پولساز](#) را از دست ندهید.

## پرداخت سود مشارکت به ازای فروش هر واحد کالا یا خدمات

این روش متداول ترین و البته ساده ترین است. هر زمان که پروسه خرید توسط خریدار به اتمام رسید، فروشنده یک مبلغی را به بازاریاب به عنوان سود پرداخت می کند.



## پرداخت در برابر روانه ساختن مشتری ها به سایت فروشندگان

در این روش؛ کار برای بازاریاب کمی متفاوت است. وی باید مشتری را ترغیب کند تا برای خرید به وب سایت فروشنده رجوع کند و مواردی همچون ساخت اکانت، تنظیمات کاربری، نصب اپلیکیشن و ... را انجام دهد و خرید را به صورت آنلاین ثبت کند.

## پرداخت به ازای ترافیک ورودی بیشتر از وب سایت فروشنده

در این روش بازاریاب باید فعالیت خود را به گونه ای تغییر دهد تا مشتری به جای بازدید از سایت بازاریاب از سایت فروشنده بازدید کند. از این روش بر اساس میزان افزایش ورودی به وب سایت فروشنده، برای بازاریاب سود محاسبه می شود.

# مراحل کسب درآمد از همکاری در فروش



وبکیما [webkima.com](http://webkima.com)

اینفوگرافیک مراحل کسب درآمد از همکاری در فروش

## ۶ دلیل برای استفاده از سیستم های همکاری در فروش

در ادامه ۶ دلیل مهم برای استفاده از سیستم های همکاری در فروش را مورد بررسی قرار می دهیم.

## درآمد زایی در کمترین زمان

سیاست بعضی از کارها به گونه ای است که لازم می باشد در زمان معین در محل کار خود حضور یابید و یک سری فعالیت های روتین را انجام دهید اما در مقابل روش هایی است که حتی در خواب و بدون صرف نمودن زمان، می توانید درآمد زایی کنید. برای این استراتژی لازم است تا در ابتدای فعالیت خود یک پلتفرم آماده کنید و روش بازاریابی خود را در آن شرح دهید. با این راهکار در طول روز بدون صرف زمان، پلتفرم شما فعال بوده و در حال درآمدزایی می باشد.

## نیازی به جواب دادن به کاربر نیست

نظام های کاری کوچک برای فروش محصولات خود لازم دارند تا به صورت مستقیم با مشتری در ارتباط باشند. لذا جذب مشتری، حفظ آن و جلب رضایت وی بسیار مهم است اما بازاریاب در این روش به صورت مستقیم دخالت نمی کند و مسئولیتی پس از خرید بر عهده وی نیست او تنها یک پل ارتباطی بین فروشنده و خریدار ایجاد می کند.

## فعالیت از خانه

با استفاده از این روش سیستم همکاری در فروش می توانید از خانه کار کنید و لازم نیست تا در محل کار حضور یابید. شما می توانید انواع کمپین های فروش را ایجاد نموده و به راحتی درآمد زایی کنید.

## کم کردن هزینه ها

تقریباً تمام فعالیت ها به سرمایه اولیه نیاز دارند. این سرمایه تا زمانی که شرکت به سوددهی برسد قطعاً قابل بازگشت نیست. در سیستم همکاری در فروش نیاز به زمان و هزینه زیادی نیست و می توان عنوان کرد که هزینه ای نیاز ندارد و می توانید به راحتی فعالیت خود را آغاز کنید.

## انعطاف پذیری زیاد

در سیستم همکاری در فروش شما به عنوان فریلنسر فعالیت می کنید پس آزادی عمل بسیاری خواهید داشت. شما می توانید بر روی محصول مورد علاقه خود وقت بگذارید و حتی ساعت کاری خود را داشته باشید. به عبارت دیگر این فعالیت، قید و بند نظام های شرکتی را ندارد اما از طرف دیگر بر روی محصولاتی که برای شما جذاب هستند، کار می کنید.

درآمد شما از سیستم های همکاری در فروش می تواند با ۸۰ ساعت کار در هفته در یک شرکت یکسان باشد. اما در سیستم های همکاری، بر اساس فعالیت خود و کاری که انجام داده اید، پاداش و دستمزد دریافت می کنید. حال اگر روش های خود را بازبینی نموده و آنها را ارتقا دهید، سود شما بیشتر خواهد بود.

پیشنهاد ویژه: مقاله [فریلنسر کیست؟ چگونه فریلنسر شویم؟](#) را از دست ندهید.

## از چه طریقی می توان سیستم همکاری در فروش را ارتقا بخشید

در حال حاضر بازاریاب ها برای فروش محصولات خود از روش های یکسان استفاده می کنند اما لزوما آنها همانند هم عمل نمی کنند. در ادامه چندین استراتژی موثر در زمینه فروش و بازاریابی عنوان شده است:

### استفاده از اشخاص تاثیر گذار

فرد تاثیر گذار به فردی گفته می شود که دنبال کنندگان بسیاری دارد. با توجه به تاثیر وی بر روی دیگران، تایید او می تواند منجر به تایید گروه عظیمی از دنبال کنندگان وی شود. لذا از این طریق می توان فروش را بیشتر نمود. از طریق بلاگ، تبلیغات، فضای مجازی و ..، وی می تواند تبلیغات محصول شما را انجام دهد.

### استفاده از توانایی وبلاگ نویسان

شما می توانید از مهارت و تجربه وبلاگ نویسان برای بهبود رتبه و جایگاه وب سایت خود در موتورهای جستجو استفاده کنید. در این روش وبلاگ نویس لیست محصولات شما را به همراه ویژگی های آن لیست می کند و با در نظر گرفتن کلمات کلیدی محوری در آنها، تلاش می کند تا جایگاه مطالب شما در سطح وب ارتقا دهد که موجب دیده شدن طیف عظیمی شود.

### استفاده از سایت های تبلیغات

امروزه سایت های زیادی در سطح اینترنت حضور دارند که بر اساس محصولات، خدمات و ... طبقه بندی می شوند. کاربران این سایت ها عموماً خاص هستند. استراتژی اینگونه سایت ها این است که بر اساس نوع محصول، کاربران هدف متفاوتی در نظر بگیرند و تبلیغات شما را به گوش آنها برسانند.

### استفاده از روش های ایمیلی



استفاده از ایمیل یک روش قدیمی است اما با این حال هنوز کاربرد دارد. هر بازاریاب لازم است تا یک لیستی از ایمیل های مشتریان خود داشته باشد و در طول زمان نیز این لیست را بهبود و ارتقا دهد. سپس بر اساس استراتژی خود در خصوص محصولات از طریق ایمیل اطلاع رسانی و تلاش به فروش کند. پس از فروش وی می تواند از این طریق سود خود را دریافت کند.

### همکاری با سایت های بزرگ

امروزه سایت های بزرگی در اینترنت وجود دارند که دارای بازدید کننده زیادی هستند. با درج آگهی و تبلیغات در این سایت ها می توانید باعث دیده شدن محصول خود شوید. نمایش بهتر از محصول شما در این سایت ها، سود آوری را بیشتر می کند.

### برای حرفه ای شدن در سیستم همکاری در فروش چه اقداماتی لازم است؟

در ادامه اقداماتی که برای حرفه ای شدن در سیستم همکاری در فروش نیاز هست رو بررسی می کنیم.

### انتخاب مشتری هدف خاص و تمرکز بر روی آنان برای محصولات خاص

در فرآیند بازاریابی هیچ گاه چندین محصول از دسته های مختلف را در کنار یکدیگر قرار ندهید. تمرکز خود را بر روی یک محصول گذاشته و بر روی مشتریان با سلیق مختلف ریز شوید. برای رسیدن به سود بالا لازم است تا توانایی تبلیغ داشته باشید و مهارت لازم برای پر رنگ نمودن محصولات خود را به دست آورید.

### ساخت برند

در سیستم همکاری در فروش لازم است تا در کنار بازاریابی یک برند تبلیغات نیز داشته باشید. از متدهای تبلیغاتی خود برای ارائه محصول استفاده کنید. تلاش خود را انجام دهید تا دایره خریداران شما گسترش یابد.

### بررسی و نقد محصول

از محصولاتی برای بازاریابی استفاده کنید، که نسبت به آن آشنایی دارید. می توانید ارتباط محصول و سلیقه کاربر را پیدا کنید. از توضیح محصول و بیان نکات مثبت آن غافل نشوید. اثرات استفاده از محصول را برای مشتریان باز کنید.

### استفاده از چندین روش فروش به طور همزمان

در طی فعالیت در سیستم همکاری در فروش، از روش های متنوعی استفاده کنید و بازخورد هر کدام را بسنجید تا بتوانید برای بازاریابی های آینده نیز از آنها بهره ببرید.

اگر بهترین روش بازاریابی را هم داشته باشید اما این امکان وجود دارد که با انتخاب محصول نامرغوب، سود کمی به دست آورید. لذا قبل از آغاز به فعالیت، در سیستم همکاری در فروش در خصوص ویژگی های محصول به خوبی مطالعه کنید و حتما محصول ارزشمندی را انتخاب کنید.

## بروز باشید

در حال حاضر رقابت زیادی در دنیای بازاریابی وجود دارد. روش های خود را مدام بروز کنید تا بتوانید از این طریق درآمدزایی داشته باشید.

## نکات مهم در سیستم های همکاری در فروش

- به کارگیری اینفلوئنسرها یا افراد تاثیر گذار بر روی خریدار تاثیر بهتری دارد.

افراد تاثیر گذار برای مشتریان شما جذابیت بیشتر دارند. هیچ وقت یک اینفلوئنسر نمی تواند یک بازاریاب خوب باشد اما تاثیری که بر روی نظر دنبال کنندگان خود دارد، اثبات شده است. لذا استفاده از وی در سیستم همکاری در فروش موجب درآمدزایی می شود.

پیشنهاد ویژه: مقاله [صدف بیوتی کیست؟ ۳ راز موفقیت صدف بیوتی در اینفلوئنسری اینستاگرام](#) را از دست ندهید.

- در خصوص قانون GDPR یا جمع آوری اطلاعات شخصی افراد مطالعه کنید.

این قانون که در سال ۲۰۱۸ تصویب شد، مربوط به افراد مقیم در کشورهای عضو اتحادیه اروپا می باشد و طی مفاد آن اعلام شده است که هرگونه درج و اطلاع رسانی اطلاعات خصوصی کاربران تنها با اجازه آنها انجام می شود لذا بازاریاب ها نمی توانند این گونه اطلاعات را بدون اجازه خریدار مورد استفاده قرار دهند. در ادامه این قانون، تبصره های دستورالعمل FTC بیان می کند که لازم است مصرف کنندگان از موضوع دریافت کمیسیون در صورت خرید، مطلع باشند.

- سعی کنید با هوش عمل کنید

همواره تولیدکنندگان و فروشندگانی که سود آنان از فعالیت بازاریاب ها تامین می شود، وابستگی زیادی به بازاریاب ها ایجاد می شود. در این وضعیت بازاریاب در سیستم همکاری در فروش می تواند درخواست سود بیشتر به ازای روش های نوین ارائه دهد. عموماً فروشنده و بازاریاب از متدهایی بر اساس CPA، CPL، یا CPC، برای پرداخت سود استفاده می کنند اما بازاریاب می توان روش های دیگر نیز ارائه دهد.

## روش های فعالیت در سیستم های همکاری در فروش

- صرف زمان و انرژی بر روی محصولاتی که به آنها آشنا هستید

در سیستم همکاری در فروش ، موفقیت بازاریابی به جلب اعتماد کاربران وابسته است. اگر بازاریاب در این مورد درست عمل نکند و راهنمایی نادرست انجام دهد، خریدار اعتماد خود را از دست می دهد. در نظر داشته باشید در پروسه بازاریابی هیچ گاه یک محصول را مستقیم پیشنهاد ندهید. لازم است تا شما مزایا و فواید محصولات را عنوان کنید و انتخاب را برای مشتری خود آزاد بگذارید.

- استفاده از چندین محصول در پروسه تبلیغ

سعی کنید در زمان تبلیغ از چندین محصول استفاده کنید تا در هزینه های شما صرفه جویی شود. در مصداق این جمله باید عنوان کرد که تلاش کنید تمام تخم مرغ های خود را در یک سبد قرار ندهید.

- تحلیل نرخ رشد و بهینه سازی وب سایت

تصور کنید که وب سایت شما در هر ماه ۱۰۰۰ بازدید کننده داشته باشد. از این بین ۲ درصد مجدد به سایت شما رجوع می کنند. حال قصد دارید این نرخ را دو برابر کنید لذا لازم است تا جایگاه سایت خود را در موتورهای جستجو بهبود ببخشید تا بازخورد بهتری کسب کنید. برای بهبود سئوی سایت خود به صفحه => [آموزش سئو](#) وبکیما مراجعه کنید.

- تحلیل ترافیک سایت و بررسی رفتار مشتری

در سیستم همکاری در فروش لازم است تا رفتار کاربران و خریداران را بررسی کنید. اطلاعاتی همچون اینکه بازدیدکننده از چه موقعیتی بوده و وضعیت جمعیت شناختی آن جغرافیا چگونه بوده است، برای استراتژی های آینده شما مفید است Google Analytics. ابزاری است که به وسیله آن می توانید اطلاعاتی نظیر سن، جنسیت، موقعیت جغرافیایی و .... از بازدیدکنندگان سایت خود به دست آورید.



معرفی چند کسب و کار که از طریق بازاریابی وابسته فعالیت می کنند

## معرفی چند کسب و کار آنلاین که از طریق همکاری در فروش فعالیت می کنند

باید در نظر داشت که مبحث همکاری در فروش تنها به فروشگاه های آنلاین محدود نمی شود و هر کسب و کاری می تواند از این تکنیک ها برای رشد و دیده شدن استفاده کند. در ادامه برخی از این کسب و کارها معرفی شده اند:

### شرکت های ارائه دهنده هاست

شرکت های بسیاری در ایران از طریق بحث همکاری در فروش معروف شده اند برای نمونه می توان به میهن وب هاست و میزبان فا اشاره کرد. این شرکت ها به ازای پرداخت سود فروش از هاست و فضای میزبانی، دارای مشتریانی بسیاری هستند. پیشنهاد می کنیم مقاله => [بهترین هاست وردپرس](#) را از دست ندهید.

### سایت هایی که خدمات کوتاه کننده لینک ارائه می دهند

UploadBoy و Opizo دو شرکت برتر در زمینه ارائه لینک های کوتاه هستند که اعتبار خود را از طریق معرفی دیگران به دست آورده اند. در ایران نیز سه سایت اسنپ، پسی و الوپی با ارائه کد انحصاری به کاربران خود، برای معرفی به دیگران، معروف شدند. با استفاده از این کدها، کاربر می تواند از امکانات جابه جایی رایگان استفاده کند، همچنین یک منبع درآمد نیز داشته باشد.

در حال حاضر استارتاپ ها از این روش برای برای دیده شدن استفاده می کنند و پیشرفت خوبی نیز داشته اند. به طور مثال در "ایوند" یک لینک در اختیار شما قرار داده می شود که با ارائه آن به دوستان خود و خرید آنان از سایت، ۶% پورسانت برای شما در نظر گرفته می شود و همچنین ۴% برای آنان در خریدشان تخفیف فعال می شود.

پیشنهاد ویژه: مقاله [کوتاه کننده لینک چیست؟](#) را از دست ندهید.

### سایت های ارائه خدمات ایمیل مارکتینگ

بسیاری از شرکت ها ارائه دهنده خدمات ایمیل همچون میلرلایت برای کاربران خود در سطوح مختلف هدایای نقدی در نظر می گیرند. سیاست این شرکت به گونه ای است که هر کاربری که سطح خود را بهبود ببخشد، اگر که از سمت شما معرفی شده باشد، برایتان ۲۰ دلار هدیه واریز می شود. پیشنهاد می کنیم مقاله => آموزش [ایمیل مارکتینگ رایگان](#) را حتما مطالعه کنید.

### سایت های پیش بینی

بسیاری از افراد سرشناس مخصوصا فوتبالیست ها با بعضی از سایت های پیش بینی فوتبال فعالیت میکنند. آنها لینک این سایت ها را در بیوگرافی خود ذکر نموده و به ازای ترافیک ورود به وب سایت در سود آن شریک می شوند. البته این مورد تایید شده و قانونی نمی باشد.

### همکاری بین استارتاپ ها

در این نوع سیستم همکاری در فروش، ایمیلی از طریق یک استارتاپ ارسال می شود و در خصوص استارتاپ های دیگر توضیح داده می شود. در ایران، استارتاپ نوار فعالیت استارتاپ فرانش را در ایمیل های خود اطلاع رسانی می کند و البته فرانش نیز محصولات نوار را با ۳۰ درصد تخفیف معرفی می کند.

## مزایای استفاده از سیستم های همکاری در فروش

سیستم همکاری در فروش یک متد در بازاریابی است که موجب افزایش سود رسانی می شود. راه اندازی این سیستم در کسب و کارها هزینه ندارد اما تاثیرات زیادی در بازدهی خواهد داشت. مزایای استفاده از این استراتژی در ادامه عنوان شده است:

- اولین مزیت این روش آن است که کاربران زیادی با کسب و کار شما آشنا می شوند و خرید انجام می دهند. حتی این امکان وجود دارد که در دراز مدت به مشتریان دائمی تبدیل شوند.



- دومین مزیت، افزایش بازدید های وب سایت است. ترافیک سایت با سیستم همکاری در فروشگاه افزایش خواهد یافت که این مورد برای سئو بسیار مهم است و در رتبه سایت تاثیر مستقیم دارد.
- سومین مزیت سایت، دریافت بک لینک های زیاد است. این امکان وجود دارد که شخصی به صورت ناآگاه برای معرفی سایت شما، لینک آن را در سایت خود درج کند. لذا باعث ایجاد بک لینک شده که قطعا برای سئو مهم است.
- چهارمین مزیت سیستم همکاری در فروش این مهم می باشد که بازاریاب ها برای بررسی پنل خود ممکن است در روز بارها به آن رجوع کنند. همین امر موجب ترافیک بالا، بازگشت بازدید و افزایش نرخ بازدید موفق از سایت می شود.



وبکیما [webkima.com](http://webkima.com)

بازاریابی وابسته یا همکاری در فروش

## سیستم همکاری در فروش برای کدام کسب و کارها پیشنهاد می شود؟

در فعالیت های سنتی، بازاریاب ها به عنوان همکار در فروش فعالیت می نمودند و به ازای میزان فاکتور دریافتی، پورسانت به آنها پرداخت می شد. در کسب و کار آنلاین، هر فعالیتی که محصول و خدمات ارائه دهد، می تواند از این پلتفرم استفاده کند. هیچ تفاوتی ندارد که سیستم شما بزرگ یا کوچک باشد، به وسیله این استراتژی شما همواره می توانید سود ببرید.



در نظر داشته باشید اگر کسب و کار کوچکی دارید و می بایست هزینه زیادی به بازاریاب ها پرداخت کنید، هیچ مشکلی وجود ندارد. زیرا در دراز مدت شما مشتریان ثابت بیشتری خواهید داشت که سود را تضمین می کنند. عموماً کسب و کارهایی که در زمینه محصولات دیجیتالی؛ سرویس های میزبانی و ... فعالیت می کنند، بیشتر نیاز به همکاری در فروش دارند تا در دنیای پر رقابت امروز، شناخته شوند.

درج لندینگ پیج حرفه ای، استفاده از چند محصول برای تبلیغ و استفاده از تبلیغات کلیکی از جمله مواردی هستند که در بحث بازاریابی بسیار مهم می باشند.

### نحوه ساخت سیستم همکاری در فروش

به صورت کلی راه اندازی سیستم همکاری در فروش بر عهده یک برنامه نویس است. اگر قصد دارید این مورد را برای موبایل خود راه اندازی کنید، لازم است تا از برنامه نویس موبایل کمک بگیرید. سیستم های مدیریت محتوایی همچون [وردپرس](#)، امروزه پلاگین های خاصی برای راه اندازی این سیستم دارند که [Affiliate WP](#) و [Yith Woocommerce Affiliates](#) دو مورد پر کاربرد هستند.

### کسب درآمد از طریق همکاری در فروش

اگر قصد درآمد زایی از طریق سیستم همکاری در فروش را دارید، لازم است تا در گام اول یک وب سایت اینترنتی داشته باشید. برای طراحی سایت خود می توانید از دوره [طراحی سایت دیجی کالا](#) استفاده کنید. سپس می بایست محصولات که طرفداران زیادی دارد را لیست کنید. در گام بعدی، باید در خصوص محصولات خود، محتوای عالی و تخصصی در سایت قرار دهید. این محتوا از هر لحاظ می بایست جامع باشد و به صورت یونیک تولید شود. با این روش ترافیک ورودی به سایت شما افزایش خواهد داشت. در طی مقالات می توانید از محصولات خود برای معرفی استفاده کنید. با درج هر کدام از لینک ها با توجه به مطلب درج شده در سایت، کاربر ترغیب می شود تا بر روی محصول شما کلیک نموده و آنها را تهیه کند.

این راهکار کمی زمانبر است؛ لازم است تا شما کلمات کلیدی خود را شناسایی کرده و بر اساس آن محتوا تولید کنید. در این راستا می توانید با سایت هایی که در حوزه فعالیت شما، کار می کنند وارد مذاکره شده و لینک سایت خود را در ازای پرداخت مبلغی در سایت آنان قرار دهید. همکاری در فروش فایل یکی از پر رونق ترین کسب و کارها در این زمینه است زیرا محصولات زیادی برای ارائه وجود دارند. برای این مورد تلاش کنید که یک سایت از خود داشته و بر روی آن فعالیت کنید.

امروزه بسیاری از سایت ها همچون بازار وب در حال فعالیت هستند که برای ارائه محصولات آموزشی و دانلودی با شما همکاری می کنند. شما می توانید محصول خود را تولید نموده و در سایت آنها پس از عضویت، آپلود کنید، تا پس از

فروش، سهم شما از این همکاری واریز شود. همچنین این امکان برای شما وجود دارد که با عضویت در این سایت ها و بازاریابی برای محصولات دیگران، پورسانت خود را دریافت کنید.

در این سایت ۱۰ درصد پورسانت، از فروش محصولات به سایت پرداخت می شود و در صورتیکه قصد بازاریابی محصولات دیگران را دارید بین ۵ تا ۱۰۰ درصد برایتان پورسانت در نظر گرفته می شود. امروزه بازاریاب ها از طریق فضای مجازی همچون اینستاگرام، واتساپ، تلگرام به راحتی می توانند جذب مشتری داشته باشند.

پیشنهاد ویژه: مقاله [دیجیتال مارکتینگ چیست؟](#) را از دست ندهید.

### جمع بندی

هر شخصی که قصد افزایش سود حاصل از فروش محصولات خود را دارد می بایست از بازاریاب و سیستم های همکاری در فروش برای رسیدن به این هدف استفاده کند. در سیستم همکاری در فروش، ممکن است بازاریاب از خانه و بر اساس متد تبلیغاتی خود فعالیت کند اما مهم سود ناشی از فروش است. هر اندازه بازاریاب به روش های روز بازاریابی مسلط تر باشد، سودآوری نیز بیشتر خواهد بود.

بازاریاب در سیستم های همکاری در فروش از طریق نقد ها، ویژگی ها و مقایسه محصولات می تواند نظر خریداران را جلب کند و فعالیت خود را اثربخش جلوه دهد. از طرف دیگر شما می توانید با تولید محتوای غنی درآمد ماهانه خوب و ثابتی داشته باشید.

هرگونه سوالی در رابطه با این مقاله و راه اندازی و کسب درآمد از سیستم همکاری در فروش دارید در پایین همین مقاله و در بخش دیدگاه ها سوالات خود را مطرح نمایید تا ما در سریع ترین زمان ممکن پاسخگوی شما عزیزان باشیم؛ از اینکه تا انتهای این مقاله همراه ما بودید متشکریم 😊

منبع: [مقاله همکاری در فروش آکادمی وبکیما](#)