

چگونه با همکاری در فروش

به اندازه درآمد سالانه یک کارمند
در یک ماه کسب درآمد کردم؟

یک داستان کاملا واقعی از جاوید گرشاسبی

جاوید گرشاسبی
مدیر وب سایت همیار وب



سلام من جاوید گرشاسبی هستم مدیر وب سایت همیار وب و در این میکرو کتاب الکترونیکی میخوام خیلی خودمانی درباره کسب درآمد از طریق همکاری در فروش باهاتون صحبت کنم. میخوام در مورد این صحبت کنم که چطور تونستم درآمد ماهانه ام را به اندازه درآمد سالانه یک کارمند افزایش بدهم. فقط با تولید محتوا و همکاری در فروش!

ازت میخوام این کتاب رایگان رو به دقت بخونی چون واقعا نکات خوبی تو داستانی که قصد دارم برات تعریف کنم وجود داره. رایگان بودن این کتاب به هیچ وجه دلیل بر بی ارزش بودنش نیست! بهت قول میدم نکاتی که تو این کتاب یاد میگیری ارزشش خیلی بالاتر از آموزش های پولی هست.

خب اگر درآمد ماهانه یک کارمند را وزارت کاری حساب کنیم بین دو الی دو و نیم میلیون تومان است. اگر درآمد سالانه اش را حساب کنیم چیزی حدود 30 میلیون تومان می شود. من از طریق همکاری در فروش (تاکید می کنم فقط از طریق همکاری در فروش) توانستم درآمد ماهیانه ام را به این مقدار برسانم.

خب اگر با من و سایت همیار وب آشنا باشید متوجه آن می شوید که قسمتی از درآمد من در سایت همیار وب از طریق فروش آموزش و خدماتی است که ارائه می کنم. همینطور قسمتی از درآمد سایتم از تبلیغات بنری، رپورتاژ آگهی و بک لینک است.

این درآمدی که میخوام داستانش رو براتون تعریف کنم فقط از طریق همکاری در فروش حاصل شده و ربطی به درآمد از سایت همیار وب ندارد. از آنجایی

که خیلی از دوستان کنجکاو هستند تا بدانند این درآمد از کجا حاصل شده و چقدر است در ادامه قسمتی از درآمدهایم را به شما نشان می دهیم.

خب حالا چرا همکاری در فروش؟

چرا همکاری در فروش رو انتخاب کردم؟ من که درآمدم از سایت همیار وب نسبتا خوب بوده! از اونجایی که همکاری در فروش نیاز به ارائه محصول یا خدمات خاصی نداره خیلی ها میرن سمتش چون واقعا دردمسری توش نیست! مثلا اگر شما بخواین توی فروش یک کفش با یک فروشگاه اینترنتی مثل دیجی کالا همکاری کنید وظیفه شما فقط اینه که به مشتری بگید از اینجا بخر البته با کمک و راهنمایی هایی که قبلش بهش می کنید. بعدش دیگه مشتری با شما کاری نداره و فقط دیجی کالا رو میشناسه. در بسیاری از مواقع اصلا نمی فهمه که شما کی هستید و تا به خودش بیاد می بینه تو سایت دیجی کالا رفته و خریدش رو انجام داده.

هر سوال یا مشکلی داشته باشه باید از دیجی کالا بپرسه و اصلا به شما مربوط نمیشه. چون اون محصول رو از دیجی کالا خریده و شما این وسط فقط یک واسطه بودید. البته تو این مثل صحبت از دیجی کالا بود. فکر نکنید همکاری در فروش فقط با دیجی کالا امکان پذیره!

همکاری در فروش اصلا نیاز به سرمایه اولیه نداره! سرمایه شما دقیقا خودتان هستید. اطلاعاتی که دارید و میخواین اون رو به علاقه مندان ارائه بدهید. در واقع برای اینکه توی همکاری در فروش موفق باشید باید توی حوزه ای کار

کنید که اولاً بهش علاقه داشته باشید و ثانیاً اطلاعات تون در موردش بالا باشه. به این دلیل که باید توی اون حوزه محتوا تولید کنید. منظور از محتوا می تونه محتوای متنی مثل مقاله باشه یا محتوای تصویری مثل ویدیو.

همانطور که گفتم برای شروع همکاری در فروش نیاز به سرمایه اولیه ندارید. نیازی نیست محصولی ارائه بدهید. نیازی نیست فروشگاه اینترنتی راه اندازی کنید. نیازی نیست نیروی کار بگیرید یا دفتر کار بزنید. نیاز به مجوز های لازم برای شروع کسب و کارتون ندارید. برای شروع نیاز به برندسازی که کلی هزینه داره ندارید. نیاز به هزینه کردن برای تبلیغات و دیده شدن ندارید. فقط به یک چیز نیاز دارید آن هم محتواست. محتوا تنها چیزی است که بهش احتیاج دارید. محتواست که حرف اول را می زند و برای شما معجزه می کند.

توی همکاری در فروش باید بتوانید تولید کننده محتوای خوبی باشید. در ادامه در مورد تولید محتوا توی همکاری در فروش مفصل صحبت می کنم. فقط تا اینجا بدونید که شما به هیچ چیزی جز محتوای خوب نیاز ندارید. اونم دقیقاً کار خودتون هست. همین و بس!

منم چون به تولید محتوا علاقه زیادی دارم و تو این سال ها توانستم خودم رو توی تولید محتوا تقویت کنم تصمیم گرفتم با کسب و کارهای زیادی که مرتبط به کارم می شن همکاری کنم و خدمات و محصولاتم که من ندارم ولی بقیه دارند رو به مخاطبانم معرفی کنم. دقیقاً با این روش توانستم درآمدم را چندین برابر کنم.

همکاری در فروش رو چطوری و از کجا شروع کردم؟

اجازه بدید با یک مثال شروع کنم. من مقاله ای با عنوان بهترین ربات های اینستاگرام نوشتم و توانستم رتبه خوبی براش توی گوگل کسب کنم. خب احتمالا همه تون می دونید ربات اینستاگرام چیه؟ از اونجایی که من دوره آموزشی مرتبطی با عنوان سود آوری با اینستاگرام توی سایتتم داشتم از این روش قصد داشتم مخاطبانی را جذب کنم که دنبال افزایش فالوور اینستاگرام و افزایش فروش شان توی اینستاگرام بودند. مقالات مشابهی هم با عنوان کسب درآمد از اینستاگرام و روش های افزایش فالوور اینستاگرام نوشته بودم. خب هدف اصلیم از این کار فروش دوره آموزشی سود آوری با اینستاگرام بود. اما با خودم فکر کردم من که تو این کلمات پر جست و جو توی گوگل بالا هستم و ترافیک بالایی داره از این صفحه به سایتتم وارد میشه حالا چطور می تونم درآمد رو افزایش بدهم؟ دیدم الان همه دنبال پیدا کردن یک ربات اینستاگرام خوب هستند و منم تو کلمه ربات اینستاگرام با یک راهنمای خوب بین سه تا سایت اولم! پیش خودم گفتم من که ربات اینستاگرام ندارم که بفروشم پس پیام با سایت هایی که ربات اینستاگرام می فروشن همکاری کنم و ازشون پورسانت بگیرم.

اونجا بود که با خودم تصمیم گرفتم با سایت هایی که ربات اینستاگرام می فروشند همکاری در فروش کنم. تقریبا می تونم بگم هفته ای حدود 700 تا 900 هزار تومان پورسانتم فقط از فروش ربات اینستاگرام بود.

با به مقاله ای که شاید به نصف روز هم وقتم رو نگرفت تونستم در ماه درآمد رو حداقل دو برابر کنم.

اینم بگم اون موقع هنوز دیجی کالا سیستم افیلیت مارکتینگش رو راه اندازی نکرده بود. هنوز به داستان اصلی نرسیدیم. فعلا دارم از ایده هایی صحبت می کنم که تو کار خودم یعنی حوزه دیجیتال مارکتینگ سراغم اومد.

کم کم ایده های جدید به ذهنم می رسید. هر شب که می خوابیدم قبل خواب به این فکر می کردم افرادی که به حوزه من علاقه مند هستند کسانی اند که میخوان کسب و کار اینترنتی راه اندازی کنند و دنبال راه های رشد و موفقیت در فروش و کسب و کارشان هستند.

یک لیست برای خودم درست کردم و موضوعاتی که مخاطبانم دنبالش بودند را لیست می کردم. مثلا توی لیستم اینطوری می نوشتم:

کسانی که میخوان سایت راه اندازی کنند:

دنبال یک هاست مطمئن، خوب و با کیفیت هستند.

دنبال یک درگاه پرداخت واسط اینترنتی خوب هستند.

دنبال یک سایت خوب برای آپلود فایل هاشون هستند.

دنبال یک طراح گرافیک خوب هستند.

دنبال یک سئوکار خوب هستند.

**افرادی هم هستند که حوصله راه اندازی سایت ندارند:
دنبال یک سایت ساز یا فروشگاه ساز اینترنتی خوب هستند.**

**کسانی که نه حوصله تولید محتوا دارند و نه اصلا بلدند محتوا تولید کنند:
دنبال سایت هایی می گردند که خدمات تولید محتوا ارائه کنند.**

**کسانی که میخوان توی تلگرام و اینستاگرام کسب و کارشان را توسعه بدهند:
دنبال خدمات افزایش فالوور و افزایش ممبر تلگرام هستند**

**خب لیست من روز به روز افزایش پیدا می کرد و تو حوزه کاری خودم هر چیز
که مردم نیاز داشتن و جست و جوی بالایی داشت رو پیدا می کردم و
یادداشت می کردم.**

**کم کم ایده های تولید محتواشون هم به ذهنم می رسید. مثلا برای خرید یک
هاست خوب تصمیم گرفتم مقاله ای با عنوان "معرفی 10 شرکت هاستینگ
برتر ایرانی" بنویسم. سه سال پیش این مقاله را نوشتم و ماهانه حدود 3 الی
5 میلیون تومان فقط از همین یک مقاله درآمد دارم. شاید ایده اولیه برای**

چگونه با همکاری در فروش به اندازه درآمد سالانه یک کارمند در یک ماه کسب درآمد کردم؟

نوشتن این مقاله مهم بوده و حالا سایت های زیادی هستند در این موضوع از سایت من کپی کردن و شاید درآمدشان خیلی کمتر از درآمد من باشه.

این قسمتی از درآمد از همکاری در فروش هاست هست:



این فقط درآمد ماهیانه من از همکاری در فروش با یک شرکت هاستینگ هست.

البته فکر نکنید همیشه اول بودن در تولید محتوا مهم است. تو این نمونه اینطور بوده وگرنه موضوعاتی همین حالا وجود دارند که می تونید روشن مانور بدید با اینکه قبلش مقالاتی درباره اش نوشته شده ولی انقدر ضعیف هستند که شما خیلی راحت می توانید جایشان را بگیرید. حالا در ادامه در مورد این هم نمونه هایی بهتون نشان میدهم.

تو موضوعاتی مثل درگاه پرداخت اینترنتی، درگاه پرداخت ارزی، خرید سایت ساز، خدمات تولید محتوا، خرید ممبر تلگرام، خرید پیج اینستاگرام و ... هم دقیقا شروع به تولید محتوا کردم و توانستم تو کلمات کلیدی اصلی که تو این موضوعات زیاد جست و جو می شدند رتبه خوبی در گوگل بگیرم. همین باعث شد بتونم با سایت هایی که تو این زمینه ها فعالیت می کنند مثلا سایت درگاه واسط آیدی پی که همکاری در فروش داره بتونم باهاشون همکاری کنم و از هر ثبت نامی و تراکنش های هر زیر مجموعه ام درآمدی کسب کنم.

یا مثلا تو کلمه تولید محتوا یک زمانی رتبه یک گوگل بودم الان یکم افت کردم. آن زمان یادم هست سایتی در زمینه خدمات تولید محتوا بهم پیشنهاد همکاری داد و گفت اگر سایت من رو تو این مقاله معرفی کنی و هر کسی از لینک شما وارد سایت ما بشه و سفارش خدمات تولید محتوا بده 20 درصدش برای شما میشه. اینم جزء همکاری های خوبم بود که ازش راضی بودم. یادمه خیلی ها در روز تولید محتوا و خدمات تولید محتوا رو سرچ می کردند و وارد صفحه من می شدند. چون نیاز اصلی خیلی از کسب و کارهای آنلاین بوده و هست.

این هم قسمتی از درآمد از همکاری در فروش با سایت های خدمات اینستاگرامی:

		تراکنش ها		درخواست تسویه			
#	تاریخ	مبلغ	نوع خرید	کد تبلیغ	کاربر	سهام نماینده	وضعیت تسویه
۱	۱۳۹۹/۰۱/۰۳	۱۵,۰۰۰	credit	blj۴Yikxwv	fatimak	۳,۰۰۰	not_paid
۲	۱۳۹۸/۰۷/۰۱	۲,۵۰۰	credit	blj۴Yikxwv	عطر کلاسیک	۵۰۰	not_paid
۳	۱۳۹۸/۰۶/۲۰	۷,۰۰۰	credit	blj۴Yikxwv	mahdi۹۶۷۷	۱,۴۰۰	not_paid
۴	۱۳۹۸/۰۳/۲۲	۴۹,۰۰۰	credit	blj۴Yikxwv	عطر کلاسیک	۹,۸۰۰	not_paid
۵	۱۳۹۸/۰۲/۰۲	۲۲,۰۰۰	credit	blj۴Yikxwv	mahdi۹۶۷۷	۴,۴۰۰	not_paid
۶	۱۳۹۸/۰۱/۲۷	۷,۰۰۰	credit	blj۴Yikxwv	mahdi۹۶۷۷	۱,۴۰۰	not_paid
۷	۱۳۹۸/۰۱/۰۱	۲۲,۰۰۰	credit	blj۴Yikxwv	mahdi۹۶۷۷	۴,۴۰۰	not_paid
۸	۱۳۹۷/۱۲/۰۷	۷,۰۰۰	credit	blj۴Yikxwv	mahdi۹۶۷۷	۱,۴۰۰	not_paid
۹	۱۳۹۷/۱۱/۱۴	۷,۰۰۰	credit	blj۴Yikxwv	mahdi۹۶۷۷	۱,۴۰۰	not_paid
۱۰	۱۳۹۷/۱۱/۱۱	۷,۰۰۰	credit	blj۴Yikxwv	mahdi۹۶۷۷	۱,۴۰۰	not_paid
۱۱	۱۳۹۷/۰۶/۳۱	۷,۰۰۰	credit	blj۴Yikxwv	mahdi۹۶۷۷	۱,۴۰۰	not_paid
۱۲	۱۳۹۷/۰۶/۲۳	۲,۵۰۰	credit	blj۴Yikxwv	anooshiravan	۵۰۰	not_paid
۱۳	۱۳۹۷/۰۶/۱۵	۲۲,۰۰۰	credit	blj۴Yikxwv	anooshiravan	۴,۴۰۰	not_paid
۱۴	۱۳۹۷/۰۶/۱۳	۷,۰۰۰	credit	blj۴Yikxwv	mahdi۹۶۷۷	۱,۴۰۰	not_paid
۱۵	۱۳۹۷/۰۶/۰۷	۷,۰۰۰	credit	blj۴Yikxwv	mahdi۹۶۷۷	۱,۴۰۰	not_paid
۱۶	۱۳۹۷/۰۶/۰۵	۲۲,۰۰۰	credit	blj۴Yikxwv	anooshiravan	۴,۴۰۰	not_paid
۱۷	۱۳۹۷/۰۶/۰۵	۱۰,۰۰۰	credit	blj۴Yikxwv	lifeofmyloves	۲,۰۰۰	not_paid
۱۸	۱۳۹۷/۰۶/۰۳	۲,۵۰۰	credit	blj۴Yikxwv	lifeofmyloves	۵۰۰	not_paid
۱۹	۱۳۹۷/۰۶/۰۲	۷,۰۰۰	credit	blj۴Yikxwv	anooshiravan	۱,۴۰۰	not_paid

خب دیگه مثال های بیشتر نمی زنم چون نمیخوام طولانی بشه. فقط خواستم شما رو با چند نمونه از همکاری هایم با کسب و کارهای مختلف آشنا کنم. تو هر موضوعی هم که فکرش را کنی می تونی همکاری در فروش داشته باشی و اصلا فکر نکنی همکاری در فروش فقط محدود به یک سری محصولات و خدمات خاص سایت ها می شه.

سه تا نکته کلیدی و مهم وجود داره که حتما باید بهش توجه داشته باشید.

اول اینکه من هیچ وقت به سایت ها پیشنهاد تبلیغ توی سایتم رو ندادم. یعنی نرفتم بهشون بگم چون ترافیک فلان صفحه من بالاست حاضرم با دریافت مبلغی ماهانه براتون توی اون صفحه تبلیغ کنم. من از راه همکاری

وارد شدم که هیچ ریسکی برای صاحب اون کسب و کار نداشته باشه و از خداهش باشه که بخوام برایش بازاریابی کنم. دقیقا این مهمترین مسئله توی همکاری در فروش است.

دوم اینکه باید موضوعاتی رو پیدا کنید که هم به کارتون مربوط میشه و هم اینکه خیلی ها دنبالش هستند. یعنی اول نیاز بازار رو پیدا کنید و بعد توی اون زمینه تولید محتوا کنید.

سوم اینکه برای تولید محتوا توی اون موضوعی که مد نظرتونه باید وقت بذارید و بهترین محتوا را تولید کنید. یک محتوای کامل و جامع که هیچکسی زورش به محتوای شما نرسه. این طوری هم می تونید توی گوگل رتبه خوبی بگیرید و هم اینکه نیاز کاربراتون رو رفع کنید. به هیچ وجه اضافه کاری نکنید توی تولید محتوا! منظورم اینه به جای نوشتن یه محتوای خوب و کامل برید کلی محتوای بدرد نخور درست کنید که هم انرژی تون الکی هدر بره و هم اینکه هیچ سودی براتون نداشته باشه.

محتوای شما باید دیده بشه در غیر اینصورت اصلا به درد نمیخوره. اگر نتونید توی گوگل رتبه خوبی برایش بگیرید حتی اگر بهترین و کامل ترین هم باشه مثل این میمونه که اصلا هیچ محتوایی تولید نکرده اید.

یه نکته مهم دیگه تا یادم نرفته اینه که باید توی تولید محتوا خلاق باشید. صرفا اون کاری که همه دارن انجام می دن رو انجام ندید! مثلا اگه الان کلی سایت درباره بهترین هاست های ایران نوشتن شما نباید دوباره همون کار رو تکرار کنید باید یه خلاقیتی داشته باشید که کارتون متمایز از بقیه باشه. مثلا

بیاین به نقد و بررسی ویدیویی از شرکت های هاستینگ درست کنید که وجه تمایزی بین محتوای شما با بقیه باشه.

یه مثال میزنم تا خوب براتون جا بیافته. مثلا من تو دوره سودآوری با اینستاگرام اومدم یک ربات رو که قبلا با هم در مورد همکاری در فروشش با صاحب سایتش صحبت کرده بودم رو معرفی کردم. یه کد تخفیف هم بهم دادن که موقع معرفی ربات شون به شرکت کنندگان تو دوره بدهم تا از اون کد تخفیف خریدشون رو انجام بدن. همین ایده باعث شد هم فروش بیشتری ایجاد بشه و هم مشتریان راضی بودند از اینکه از من کد تخفیف برای خرید ربات اینستاگرام گرفته بودند.

در واقع این یک بازی برد، برد، برد هست. یعنی هم بازاریاب، هم صاحب کسب و کار و هم مشتریان در این بازی برنده هستند.

خب تا اینجا فهمیدید که چطوری و از کجا همکاری در فروش رو شروع کردم. شاید باورتون نشه ولی هر روز به خودم تبریک می گفتم و افتخار می کردم که تونستم از این روش یعنی همکاری در فروش با کسب و کارهای دیگه درآمد رو چند برابر کنم.

وقتی که همیشه حس خوب داشته باشی ایده های خوب هم سراغت میاد.

شروع همکاری در فروش با دیجی کالا

بهمن ماه سال 97 بود که با سیستم افیلیت مارکتینگ دیجی کالا آشنا شدم. یادمه اون موقع چند ماهی بود که از نسخه آزمایشی افیلیت مارکتینگ دیجی کالا می گذشت و هنوز نقص هایی داشت. ولی اون طور که در جریان بودم کم کم داشت جدی می شد و کسب و کارهای زیادی داشتن همکاریشون رو با دیجی کالا شروع می کردند.

یادمه با یکی از دوستانم که در مورد همکاری در فروش با دیجی کالا صحبت می کردم می گفت سود خوبی نداره و همکاری با دیجی کالا وقت تلف کردن هست. بهش گفتم چرا؟ از اونجایی که ارتباطات زیادی با مدیران سایت های بزرگ داشت گفت سایت زومیت با اون عظمت و اون حجم ترافیک در روز پورسانت ماهانه اش به 10 میلیون تومان هم نمی رسه.

سریع رفتم سایت زومیت رو بررسی کردم دیدم زومیت از طریق درج بنرهای تبلیغاتی تو سایتش اومده با دیجی کالا همکاری در فروش کرده که پیش خودم گفتم این بدترین روش برای همکاری در فروشه چون این روزها کمتر کسی روی تبلیغات بنری کلیک می کنه!

این موضوع خیلی برام جدی شد. به این فکر می کردم که چطور من هم می تونم با دیجی کالا همکاری در فروش داشته باشم با اینکه سایت همیار وب هیچ ربطی به دیجی کالا و محصولاتش نداره!

رفتم تو صفحه افیلیت دیجی کالا و لیست بازاریابان برتر ماه رو دیدم. سایت هایی مثل ترب، ایمالز، تخفیفان و موپن رو دیدم. کنجاو شدم که این سایت ها چطور دارند با دیجی کالا همکاری در فروش می کنن؟!

از همه جالب تر سایت موپن بود که سایت ارائه کد تخفیف بود! رفتم سایت موپن رو بالا و پایین کردم و متوجه این شدم که موپن از طریق ارجاع بازدیدکنندگان به سایت دیجی کالا داره باهاش همکاری در فروش می کنه. به این شکل که کدهای تخفیف دیجی کالا رو به کاربرانش ارائه میده و روی یک دکمه که نوشته بود "استفاده از کد تخفیف" لینک همکاری در فروش خودش رو گذاشته بود.

ایده خیلی جالب و بکری بود. هیچ کسی هم متوجه نمیشد که داره رو لینک همکاری در فروش موپن کلیک می کنه. چون افراد عادی فکر می کردن برای استفاده از این کد تخفیف باید حتما رو دکمه کلیک کنند. کد تخفیف رو بر می داشتن و روی استفاده از کد تخفیف کلیک می کردند. خیلی ذهنم مشغول شد و داشتم به این فکر می کردم که من چطور میتونم از این روش برای همکاری در فروش با دیجی کالا استفاده کنم؟

یه شب که داشتم می خوابیدم گفتم منم پیام تو همیار وب یه صفحه بسازم و دقیقا کار موپن رو انجام بدم. اما خب چطوری؟ ایده ای که باز هم برای اولین بار به ذهنم رسید و الان خیلی ها ازش کپی کردن این بود که پیام راهنمای دریافت جدیدترین کدهای تخفیف دیجی کالا رو بنویسم.

تو به مقاله کامل و مفصل برای اولین بار اومدم در مورد پیدا کردن جدیدترین کدهای تخفیف دیجی کالا نوشتم. مثلا نوشتم با عضویت تو خبرنامه دیجی کالا می تونید همیشه از تخفیف های جدیدش با خبر بشید. یا مثلا با نصب اپلیکیشن ایرانسل من و مراجعه به بخش تکان شگفت انگیز می تونید هر روز از دیجی کالا کد تخفیف بگیرید. یا اینکه برید تو سایت تخفیفان جدیدترین کدهای تخفیف جدید دیجی کالا رو پیدا کنید و ازش استفاده کنید.

من این مقاله رو نوشتم و پایین مقاله هم به سری کد تخفیف جدید دیجی کالا گذاشتم و لینک های همکاری در فروشم با دیجی کالا را هم گذاشتم.

راستش اولش امید نداشتم که تو کلمه کد تخفیف دیجی کالا که خیلی هم سخت بود پیام بالا چون سایتهم هیچ ربطی به کد تخفیف دیجی کالا نداشت و از طرفی سایت های تخفیف گروهی و کد تخفیف مثل موپن چندتایی بودن.

یه سری عملیات سئو روی اون صفحه انجام دادم و بعد از دو ماه که عید شد تو تعطیلات نوروز سال 98 یه سری به پنل افیلیت مارکتینگ دیجی کالا زدیم. دیدم یه سری کلیک ثبت شده و سفارش هایی هم اومده. اون موقع خیلی خوشحال و هیجان زده شدم.

نکته جالب توجه این بود که هر کسی که دنبال کد تخفیف دیجی کالا بود قصد خرید محصولات بیشتری را داشت. معمولا در سفارش هایی که از لینک همکاری در فروش من ثبت شده بود بیش از 5 کالا در هر سفارش دیده می شد. این یعنی هر کسی ممکن بود کالاهای زیادی را در سبد خریدش اضافه

کند و پورسانت من هم بیشتر می شد. چون همه اون اجناس توسط یک نفر که روی لینک من کلیک کرده بود از دیجی کالا خریداری شده بود.

سوالی که ذهنم رو خیلی به خودش مشغول کرد این بود که صفحه من تو چه کلماتی رتبه داره که این قدر سفارش اومده؟ من که هر روز دارم عبارت "کد تخفیف دیجی کالا" رو تو گوگل سرچ میکنم ولی سایت من اصلا صفحه دوم هم نیست. بعد از یکم بررسی بیشتر متوجه شدم تو کلمات کلیدی مرتبط و طولانی تر مثل جدیدترین کدهای تخفیف دیجی کالا رتبه خوبی تو صفحه اول دارم.

همین قضیه باعث شد که از اعتبار سایت های دیگه هم برای کسب رتبه تو این کلمه استفاده کنم. مثلا توی ویرگول مطلبی در مورد "چگونه جدیدترین کدهای تخفیف دیجی کالا را پیدا کنیم؟" نوشتم و تونستم اون صفحه رو هم به صفحه اول گوگل برسونم.

کم کم تعداد سفارش ها و جمع پورسانت های ماهیانه من داشت بیشتر می شد اما از یک جایی بیشتر نمی شد. دقیقا داشتم به این فکر می کردم چطور می تونم همکاری رو با دیجی کالا بیشتر کنم و پورسانت بیشتری ازش بگیرم. چند ماهی گذشت و همین روال ادامه دار بود. جمع پورسانت ماهیانه من بیشتر از سه میلیون تومان نمی شد تا اینکه یک ایده ای به ذهنم رسید.

ایده این بود که مستقیما برای هر محصولی که در دیجی کالا هست همکاری در فروش کنم که این کار واقعا در سایت همیار وب شدنی نبود! اتفاق جالبی که برام پیش افتاد این بود که یکی از مشتریانم بهم پیشنهاد همکاری داد. گفت

بیا به سایت محتوایی در زمینه راهنمای خرید بزنیم و با دیجی کالا همکاری در فروش کنیم. یادم میاد اون موقع سایتی نبود که تخصصی تو این حوزه کار کنه. قرار شد همکارم کار تولید محتوای سایت رو بر عهده بگیره و من هم سئو سایت رو انجام بدم.

چند روزی به پیشنهادش فکر کردم و پیش خودم گفتم من دست تنها نمی تونم یک سایت دیگه رو راه اندازی کنم. نه وقتش رو دارم و نه توان تولید محتوایش رو! با خودم گفتم این بهترین فرصته تا بتونم به هدفم یعنی همکاری در فروش با دیجی کالا برسم. چون با سایت همیار وب تقریبا این کار غیر ممکن بود و همین باعث شد که من قبول کنم و سایت چی بخرید رو با هم راه اندازیش کردیم.

چرا دیجی کالا رو برای همکاری در فروش انتخاب کردیم؟

ما دیجی کالا رو به این دلیل برای همکاری در فروش انتخاب کردیم که اولاً دیدیم خیلی ها (حتی کسب و کارهای بزرگ) دارن باهاش کار می کنند پس به این دلیل میتونه مطمئن باشه. و دلیل بعدی این بود که ما تو چی بخرید چون دسته بندی موضوعات گسترده ای داشتیم (تقریبا در مورد همه چیز میخواستیم تولید محتوا کنیم) فقط دیجی کالا می تونست جوابگوی کار ما باشه.

سایت چی بخريد رو چطوري راه اندازي كرديم؟

قابل توجه دوستانی که می گن بدون سرمایه همیشه کسب و کاری رو راه اندازی کرد باید بگم سایت چی بخريد رو بدون سرمایه اولیه و با چیزی حدود 300 هزار تومان راه اندازیش کردیم. سایت رو با یک دامین آی آر، یک هاست اشتراکی ارزون قیمت از میهن وب هاست و یک قالب محتوایی (پابلیشر) که رو هم رفته 300 هزار تومان هم نمی شد راه اندازیش کردیم.

بعد از راه اندازی سایت اولین کاری که کردیم ساخت صفحات مهم سایت مثل تماس با ما، درباره ما و صفحات دسته بندی ها بود. ما تصمیم مون رو گرفته بودیم که در مورد تمام دسته بندی های دیجی کالا تولید محتوا کنیم. ایده اولیه تولید محتوایمون هم نوشتن راهنمای خرید و نوشتن در مورد بهترین ها بود.

بعد از مشخص کردن دسته بندی ها شروع به تولید محتوا کردیم. کم کم محتوا تولید می کردیم و در سایت می گذاشتیم. نیروی کار دورکار هم از سایت رایامارکتینگ برای این کار گرفته بودیم و ازشون برای تولید محتوا تو سایت استفاده می کردیم.

اما یک جای کار می لنگید. ما محتوایی که تولید می کردیم تقریباً بی هدف بود. یعنی در مورد هر محصولی که تو دیجی کالا بود محتوا تولید می کردیم. اصلاً این کارو قبول نداشتیم و اولین کاری که کردم این بود که گشتم دنبال کلیدواژه های پر جست و جو مثل راهنمای خرید لپ تاپ یا خرید کنسول بازی.

با استفاده از ابزار **Alexa Pro** و **Ahrefs** یک سری از سایت های محتوایی رو بررسی کردم تا متوجه بشم بیشتر از چه کلماتی ورودی می گیرند. یا کدوم صفحات شون بیشترین بازدیدکننده رو دارند. به نتایج خوبی هم رسیدم. دیدم بیشتر روی انواع گوشی های موبایل، خرید لپ تاپ، خرید گوشی موبایل، خرید هارد اکسترنال و ... بیشترین ورودی را دارند. حتی خود دیجی کالا را هم با **Ahrefs** بررسی کردم تا ببینم محصولات پر فروشش کدوم ها هستند و مردم بیشتر چه محصولاتی را از دیجی کالا می خرند. تو سایت دیجی کالا هم رفتم و بیشتر محصولات پر فروش شون تو همین دسته بندی ها بود. دیدم تقریبا با بررسی های قبلی که داشتم یکی هستند.

خیلی مهم بود که سایت ما تو اون کلیدواژه ها رتبه بگیره. مثلا اگر در راهنمای خرید لپ تاپ رتبه می گرفتیم می تونستیم پورسانت های بالایی رو از فروش لپ تاپ های دیجی کالا بگیریم. دقیقا نشستیم و یک حساب و کتاب کلی کردیم. دیدیم اگر مثلا توی کلمه راهنمای خرید لپ تاپ لینک یک گوگل بشیم و اگر در روز یک سفارش هم از لپ تاپ ها داشته باشیم تقریبا سه میلیون تومان از همین مقاله می تونیم از دیجی کالا پورسانت بگیریم. پورسانت لپ تاپ ها تقریبا بین 100 تا 200 هزار تومان می شد. اما خب رتبه گرفتن تو این کلمه و عبارات مشابه یکم سخت بود چون سایت های قدیمی زیادی تو این نتایج جست و جو بودند.

ایده ای که به ذهنم رسید این بود که فعلا رو عبارات طولانی تر کار کنیم. مثلا راهنمای خرید لپ تاپ با هزینه کم یا راهنمای خرید لپ تاپ برای دانشجویان. همین کار باعث شد ما تو عبارت اصلی یعنی راهنمای خرید لپ تاپ هم کم کم بتونیم رتبه خوبی بگیریم و بین سه تا سایت اول بشیم.

اما خب این رو هم بگم بیشتر این محصولات پورسانت کمتری نسبت به بقیه محصولات داشتند. مثلا یک گوشی موبایل 3 میلیونی 40 هزار تومن پورسانت داشت. همین مسئله باعث شد بررسی ها رو بیشتر کنم و محصولات پورسانت بالای دیجی کالا رو هم پیدا کنم. انجام این کار خیلی راحت بود تو پنل کاربری افیلیت دیجی کالا پورسانت دسته بندی محصولات را نوشته بود. مثلا دسته بندی مد و پوشاک یکی از دسته های پورسانت بالا در دیجی کالا بود. یا ظروف و لواز آشپزخانه هم همینطور بود.

بعد که از مقدار پورسانت دسته محصولات با خبر شدم رفتم تک تک محصولات را پورسانتش رو بررسی کردم. مثلا یک سرویس آشپزخانه نالینو که تقریبا 1 میلیون تومان قیمتش بود حدود 200 هزار تومان پورسانت داشت. چون پورسانت محصولات اون دسته 20 درصد بود.

تصمیم گرفتیم تولید محتوایمون رو روی این دسته بندی محصولات ادامه بدیم. سفارش ها بیشتر نمیشد و تقریبا همون روال ادامه دار بود.

این عکس هم مربوط به تعداد سفارش ها و میزان درآمد روزانه ما از همکاری در فروش با دیجی کالا است.

مجموع	۱۳۹۹-۰۲-۲۹	۰	۴۱	۱۰	۷	۶۱	۴,۶۴۰,۳۲۰
مجموع	۱۳۹۹-۰۲-۲۸	۰	۲۰	۴	۳	۹	۵۷۲,۵۸۰
مجموع	۱۳۹۹-۰۲-۲۷	۰	۴۶	۵	۲	۱۷	۳,۳۸۵,۱۴۰
مجموع	۱۳۹۹-۰۲-۲۶	۰	۳۳	۱۱	۹	۲۴	۵,۱۰۲,۷۷۶
مجموع	۱۳۹۹-۰۲-۲۵	۰	۴۶	۸	۳	۴۲	۵۴۳,۱۲۰
مجموع	۱۳۹۹-۰۲-۲۴	۰	۶۶	۱۲	۷	۷۸	۴,۲۸۴,۶۴۸

به همین دلیل به فکر رسید ایده قبلی رو هم تو سایت چی بخیرد اجرا کردم. صفحه ای با عنوان کدهای تخفیف دیجی کالا توی سایت ساختم. رو این صفحه هم سئو کردم و کم کم به صفحه اول گوگل رسوندمش. هرکسی دنبال کد تخفیف بود و به این صفحه وارد می شد ناخودآگاه روی لینک همکاری در فروش ما کلیک می کرد.

همانطور که گفتم افرادی که از طریق کد تخفیف روی لینک بازاریابی ما کلیک می کردند محصولات زیادی رو به سبد خریدشون اضافه می کردند. عکس زیر سفارش های فقط یکی از مشتریان هست:

چگونه با همکاری در فروش به اندازه درآمد سالانه یک کارمند در یک ماه کسب درآمد کردم؟

تاریخ	کد محصول	نام	گروه	قیمت (ریال)	تعداد	درصد کمیسیون	مبلغ کمیسیون	وضعیت پرداخت	وضعیت تایید
۱۳۹۹-۰۲-۲۵	DKP-1۰۰۵۱۸۹	diamond کاور دیاموند مدل Checkered iPhone ۶ مناسب برای گوشی موبایل اپل Plus	لوازم جانبی کالای دیجیتال	۷۵,۰۰۰	۱	۲	۱,۵۰۰	پرداخت نشده	قطعی نشده
۱۳۹۹-۰۲-۲۵	DKP-۲۰۴۱۳۰۶	استند سونوگرافی طرح P1۰ کودک	خواب کودک	۱۷۵,۰۰۰	۱	۸	۱۴,۰۰۰	پرداخت نشده	قطعی نشده
۱۳۹۹-۰۲-۲۵	DKP-۱۰۶۵۵۰۶	نخ آرایشی موج مدل Fantastic	لوازم بهداشتی	۶۹,۹۰۰	۲	۸	۱۱,۱۸۴	پرداخت نشده	قطعی نشده
۱۳۹۹-۰۲-۲۵	DKP-۸۰۰۳۹۱	خاک گلدان سورین خاک سائیز بزرگ (۱۰ لیتری)	باغبانی	۱۳۸,۰۰۰	۱	۱۲	۱۶,۵۶۰	پرداخت نشده	قطعی نشده
۱۳۹۹-۰۲-۲۵	DKP-۵۷۰۷۶۴	کاور سیلیکونی مناسب برای پاور بانک شیائومی ۲۰۰۰۰ میلی آمپر ساعت ورژن ۲C	لوازم جانبی کالای دیجیتال	۹۰,۰۰۰	۱	۲	۱,۸۰۰	پرداخت نشده	قطعی نشده
۱۳۹۹-۰۲-۲۵	DKP-۲۵۶۲۵۶۶	گلدان مدل H-PL-۳	باغبانی	۱۰۶,۰۰۰	۱	۱۲	۱۲,۷۲۰	پرداخت نشده	قطعی نشده
۱۳۹۹-۰۲-۲۵	DKP-۲۵۶۲۵۶۶	گلدان مدل H-PL-۳	باغبانی	۱۰۶,۰۰۰	۱	۱۲	۱۲,۷۲۰	پرداخت نشده	قطعی نشده
۱۳۹۹-۰۲-۲۵	DKP-۴۲۲۸۴۷	ست فائیکور کبان مدل ۲۶۸	لوازم آرایشی	۵۳۰,۰۰۰	۱	۸	۴۲,۴۰۰	پرداخت نشده	قطعی نشده
۱۳۹۹-۰۲-۲۵	DKP-۴۸۱۸۱۰	مدل برق مدل ۲ به ۲	لوازم جانبی کالای دیجیتال	۷۸,۰۰۰	۱	۲	۱,۵۶۰	پرداخت نشده	قطعی نشده
۱۳۹۹-۰۲-۲۵	DKP-۶۷۱۹۹۸	تبدیل micro USB به لایتینگ مدل lightning adapter	لوازم جانبی کالای دیجیتال	۳۱,۵۰۰	۱	۲	۶۳۰	پرداخت نشده	قطعی نشده
۱۳۹۹-۰۲-۲۵	DKP-۶۱۵۸۸۱	تیرشرت ملائز مردانه الینور مدل EML۶۹	مردانه	۲۳۸,۰۰۰	۱	۲۰	۴۷,۶۰۰	پرداخت نشده	قطعی نشده
۱۳۹۹-۰۲-۲۵	DKP-۷۲۲۲۳۴	تی شرت انارچاپ طرح پاندا مدل T۰۱۰۰۸	مردانه	۳۹۹,۰۰۰	۱	۲۰	۷۹,۸۰۰	پرداخت نشده	قطعی نشده
۱۳۹۹-۰۲-۲۵	DKP-۲۲۶۱۹۰۰	ساعت مچی عقربه ای زنانه کی ام اس مدل K ۹۱۰ - RZ.۸E	زنانه	۷۱۰,۰۰۰	۱	۲۰	۱۴۲,۰۰۰	پرداخت نشده	قطعی نشده
۱۳۹۹-۰۲-۲۵	DKP-۲۲۷۶۲۵۴	میکروفون اسپیکر مدل WS-۸۵۸	صوتی و تصویری	۱,۱۱۹,۰۰۰	۱	۹	۱۰۰,۷۱۰	پرداخت نشده	قطعی نشده
۱۳۹۹-۰۲-۲۵	DKP-۲۲۷۶۲۵۴	میکروفون اسپیکر مدل WS-۸۵۸	صوتی و تصویری	۱,۱۵۷,۰۰۰	۱	۹	۱۰۴,۱۳۰	پرداخت نشده	قطعی نشده
۱۳۹۹-۰۲-۲۵	DKP-۲۵۳۲۹۵	آویز ساعت زنانه طرح درخت زندگی	زنانه	۱۰۱,۰۰۰	۱	۲۰	۲۰,۲۰۰	پرداخت نشده	قطعی نشده
۱۳۹۹-۰۲-۲۵	DKP-۱۹۱۵۷۲۲	کاور مدل مناسب برای گوشی موبایل سامسونگ Galaxy A۵۰	لوازم جانبی کالای دیجیتال	۲۴۳,۰۰۰	۱	۲	۴,۸۶۰	پرداخت نشده	قطعی نشده
۱۳۹۹-۰۲-۲۵	DKP-۲۲۷۲۴۸۴	کاور مدل SliCo-۱ مناسب برای گوشی موبایل سامسونگ Galaxy A۵۰	لوازم جانبی کالای دیجیتال	۲۸۴,۰۰۰	۱	۲	۵,۶۸۰	پرداخت نشده	قطعی نشده
۱۳۹۹-۰۲-۲۵	DKP-۷۲۵۶۲۹	کاور مدل Hiha Canvas Pattern مناسب برای گوشی موبایل آیفون ۷/۸	لوازم جانبی کالای دیجیتال	۳۸۰,۰۰۰	۱	۲	۷,۶۰۰	پرداخت نشده	قطعی نشده
۱۳۹۹-۰۲-۲۵	DKP-۸۵۳۵۳۷	کاور سیلیکونی مدل SIC مناسب برای گوشی موبایل اپل آیفون ۷/۸	لوازم جانبی کالای دیجیتال	۱۹۵,۰۰۰	۱	۲	۳,۹۰۰	پرداخت نشده	قطعی نشده
۱۳۹۹-۰۲-۲۵	DKP-۲۱۳۶۵۴۹	برس مو جادور مدل Cat-۱	لوازم آرایشی	۱۵۲,۰۰۰	۱	۸	۱۲,۱۶۰	پرداخت نشده	قطعی نشده
۱۳۹۹-۰۲-۲۵	DKP-۲۵۶۲۳۲۰	کیف هارد اکسترنال کینگ استار مدل K-BAG11۲s pro	کامپیوتر و تجهیزات جانبی	۴۰۰,۰۰۰	۱	۲	۸,۰۰۰	پرداخت نشده	قطعی نشده
۱۳۹۹-۰۲-۲۵	DKP-۱۴۱۶۱۰۴	کرم آبرسان و مرطوب کننده سوپکس مدل HYDRA PLUS حجم ۲۵۰ میلی لیتر	لوازم بهداشتی	۱۰۷,۸۰۰	۱	۸	۸,۶۲۴	پرداخت نشده	قطعی نشده
۱۳۹۹-۰۲-۲۵	DKP-۲۴۰۸۳۳۶	کرم مرطوب کننده سوپکس مدل ۲۵۳ حجم ۲۵۰ میلی لیتر	لوازم بهداشتی	۱۱۳,۲۰۰	۱	۸	۹,۰۵۶	پرداخت نشده	قطعی نشده

سفارش ها کم کم بیشتر شد و ما همچنان هر ایده ای که به ذهن مون می رسید رو تو سایت عملیش می کردیم.

به طور کلی استراتژی ما توی تولید محتوا تو سایت چی بخريد اين بود که محصولات پورسانت بالا يا پر فروش دیجی کالا رو پیدا کنیم و در موردشان راهنمای قبل از خرید بنویسیم. این کار رو داشتیم به خوبی ادامه میدادیم که توی تولید محتوا کم کم داشتیم به مشکل بر میخوردیم. نیروی کار دور کار ما بازیش گرفته بود و خوب کار نمی کرد. مجبور شدیم دنبال شخص دیگه ای برای این کار بگردیم که نیروی خوبی هم گیرمون نیامد.

به همین دلیل ما نمی تونستیم مثل قبل محتوای یونیک انجام بدیم. شخصی رو برای اینکار پیدا کردیم اما اون چیزی که ما میخواستیم نبود. داشتیم به این فکر می کردم چطور می تونیم با محتوای کپی و جمع آوری اطلاعات تولید محتوا کنیم که هم توی گوگل رتبه بگیره و هم انرژی کمتری رو از ما بگیره. یادمه اون موقع سایت هایی به تازگی تو این حوزه کارشون رو شروع کرده بودند و داشتن رقیب ما می شدند. همینطور که داشتیم محتوایشون رو بررسی می کردم دیدم اکثر محتوایشون کپی هست. دقیقا همون توضیحات محصولات دیجی کالا رو تو مطالب شون نوشته بودند و نکته جالب توجه این بود که توی گوگل رتبه هم داشتند.

با خودم فکر کردم چطور چنین چیزی ممکنه ما که این همه محتوای یونیک نوشتیم خیلی هاش اصلا رتبه ای توی گوگل نداره اما محتوای کپی اونا رتبه داره! به این نتیجه رسیدم از روش جمع اطلاعات توی تولید محتوا استفاده

کنیم. یعنی درباره یک موضوعی اطلاعات را جمع آوری کنیم و با رنگ آمیزی اطلاعات اون رو به شکل دیگری ارائه بدهیم.

یک مثال میزنم تا این مورد براتون واضح تر بشه. مثلا راهنمای خریدی با عنوان "بهترین ادکلن های مردانه در سال 2020" رو مثال میزنم. تو این راهنمای خرید اولین کاری که کردیم به عنوان مقدمه اومدیم 300 کلمه اول متن رو خودمون نوشتیم. بعد در مورد یک سری نکات که قبل از خرید ادکلن باید بدونیم نوشتیم. بعد هر مدل ادکلن مردانه که جزء پر فروش ها بود رو صفحه محصولش رو تو دیجی کالا پیدا کردیم. برای معرفی هر کدومشون از توضیحات خود اون صفحات محصول تو دیجی کالا استفاده کردیم. یعنی دقیقا کپی، پیست کردیم. بعد با استفاده از نظرات درج شده برای اون محصولات نقاط قوت و ضعفش رو در آوردیم و توی هر قسمت از راهنمای خریدمون نوشتیم.

نکته مهم تو این روش اینه که ما محتوایی ارائه میدیم که از جمع آوری و دسته بندی اطلاعات بوده و ما فقط یکم رنگ آمیزیش کردیم. به همین دلیل گوگل متوجه این میشه که مطلب ما صرفا کپی نیست و برای کاربران ارزش داره چون ما ارزش افزوده ای بهش دادیم. به جای اینکه کاربر به دنبال تک تک ادکلن های خوب بگرده ما یکجا در یک راهنمای خرید اونا رو بهش معرفی کردیم.

توجه داشته باشید تو این مدل از تولید محتوا به هیچ وجه نباید همه مطالب را کپی پیست کنید. باید ابتدا و انتهای محتوا را خودتان بنویسید تا معلوم شود صاحب اصلی محتوا شما هستید.

چطور درآدمون رو تو همکاری در فروش بیشتر کردیم؟

خب تا اینجا فهمیدید که چطور میشه یه سایتی رو بدون سرمایه راه اندازی کرد و فقط با تولید محتوا اون رو به درآمد رسوند. حالا میخوام در مورد افزایش درآمدمون تو همکاری در فروش صحبت کنم. درآمدمون به جایی رسیده بود که تا یک حدی بیشتر نمی شد. البته توی تولید محتوا و سئو یکم کند کار می کردیم و خب این کاملا طبیعی بود.

به فکر تبلیغات بودیم اما نمی دونستیم چطور از درآمدهایی که تا الان کسب کردیم برای افزایش درآمدمون از طریق تبلیغات استفاده کنیم. فقط می دونستیم بهترین روش تبلیغات گوگل ادز هست اما نمی دونستیم رو چه محصولاتی تبلیغ کنیم. با خیلی از شرکت ها در این خصوص مشورت گرفتیم که اکثرا می گفتند باید تست کنید و تعدادی شون هم می گفتند شاید این کار برای شما اصلا جواب نده!

ایده ای که به ذهنم رسید تبلیغ گوگل ادز روی عبارت "کد تخفیف دیجی کالا" بود که سرچ بالایی هم داشت. خب به نظرتون چرا این کلمه رو برای تبلیغ کلیک گوگل انتخاب کردیم؟ چون همانطور که قبلا هم گفتم هر کسی که دنبال کد تخفیف دیجی کالا می گرده احتمالا قصد خرید چندین محصول رو داره. ما هم خوشبینانه به این قضیه نگاه کردیم و یک حساب سر انگشتی کردیم گفتیم اگر هر کسی که رو لینک ما کلیک کنه و بیاد تو صفحه کدهای تخفیف دیجی کالا و از لینک ما بره تو دیجی کالا حدودی اگر 3 محصول رو به سبد خریدش اضافه کند و خریدش رو به اتمام برسونه تقریبا از هر کلیک می تونیم حدود 30 تا 100 تومن پورسانت بگیریم.

چگونه با همکاری در فروش به اندازه درآمد سالانه یک کارمند در یک ماه کسب درآمد کردم؟

البته انقدر هم خوشبینانه نبود! این یه تست ساده بود ولی بازخورد خوبی برامون داشت. تونستیم درآمدمون رو دو برابر کنیم.

راستی این قسمتی از درآمد ما از افیلیت دیجی کالا است:



پرداختها

لیست تمامی درخواستها و پرداختهای شما در این قسمت نشان داده می‌شود. تمامی مبالغ به ریال می باشد..

نمایش ۱۰ رکورد

کاربر	تاریخ درخواست	مبلغ	ارزش افزوده	وضعیت	بروز شده در	تاریخ پرداخت	توضیحات	پیش فاکتور	فاکتور
hamyareweb	۱۳۹۹-۰۲-۱۵	۶۳,۳۸۰,۱۶۸	۰	درخواست واریز	۱۳۹۹-۰۲-۱۵				
hamyareweb	۱۳۹۹-۰۱-۱۴	۱۱۰,۳۹۳,۷۱۶	۰	پذیرفته شده	۱۳۹۹-۰۲-۰۲				
hamyareweb	۱۳۹۸-۱۲-۱۴	۱۰۴,۱۹۰,۸۱۴	۰	پرداخت شده	۱۳۹۸-۱۲-۲۵	۱۳۹۹-۰۱-۲۶			
hamyareweb	۱۳۹۸-۱۱-۱۴	۸۹,۱۴۳,۲۸۸	۰	پرداخت شده	۱۳۹۸-۱۱-۱۹	۱۳۹۸-۱۲-۲۴			
hamyareweb	۱۳۹۸-۱۰-۱۶	۷۴,۰۰۲,۶۹۶	۰	پرداخت شده	۱۳۹۸-۱۱-۰۱	۱۳۹۸-۱۲-۲۱			

شما چطور می تونید از همکاری در فروش کسب درآمد کنید؟

خب حالا با این تفاسیر شما چطور می تونید از همکاری در فروش با کسب و کارهای دیگر کسب درآمد داشته باشید؟ چطوری و از کجا باید شروع کنید؟

احتمالا در حال حاضر یا کسب و کاری دارید یا اینکه ندارید و تازه میخواین کسب و کار اینترنتی تون رو راه اندازی کنید.

اول اینو بگم که همکاری در فروش میتونه یک کسب و کار فوق العاده و آینده دار براتون باشه و میشه به عنوان شغل اصلی تون بهش نگاه کنید. چون همین حالا سایت هایی تو دنیا و ایران خودمون هستن که فقط با تولید محتوا و همکاری در فروش دارند کسب درآمد می کنند. حتی سایت هایی رو میشناسم که درآمدشون از همکاری در فروش، بالاتر از درآمد اکثر فروشگاه های اینترنتی هست! پس خیالتون از این بابت راحت باشه.

اگر همین حالا سایت دارید و در واقع کسب و کار اینترنتی برای خودتون راه اندازی کردید پیشنهادم اینه که توی موضوعاتی فعالیت کنید که مرتبط با کارتون هست و بگردید کسب و کارهایی رو پیدا کنید که مرتبط با کار شما هستند و می تونید باهاشون همکاری در فروش کنید. از صفحات پر ترافیک سایت تون هم غافل نشوید! اگر محصول یا خدماتی مرتبط با آن ها وجود داشته باشه می تونید توی اون صفحات هم همکاری در فروش داشته باشید.

به عنوان مثال ممکن است مقاله ای درباره ردياب خودرو نوشته باشید و هم اکنون هم ورودی های خوبی از گوگل داره. در این شرایط خیلی راحت می

تونید ردياب هايي که در ديجي کالا موجود هست را در آن مقاله معرفی کنید و با ديجي کالا همکاری در فروش داشته باشید.

کافي است مقالات پربازديد سايت خود را که از قبل نوشته ايد را پيدا و بررسی کنید و بهترين روش برای استفاده از آن ها در همکاری در فروش را پيدا کنید.

اگر کسب و کار نداريد و قصد داريد همکاری در فروش را شروع کنید!

اما اگر به عنوان ورود به دنياي کسب و کارهاي اينترنتي ميخواهيد همکاری در فروش را انتخاب کنید دو نکته خيلي مهم وجود داره که حتما بايد بهش توجه داشته باشید. قبل از هر چيز بايد توليد محتوا را چه در قالب مقاله و يا چه در قالب ويديو ياد بگيريد. فرقی نمی کنه اون ديگه بستگی به خودتون داره. کم کم بايد شروع کنید و ياد بگيريد. برای اينکه بتوانيد توليد محتوا را ياد بگيريد اصلا نياز نيست که نويسنده اي حرفه اي باشيد! نگران نباشيد با تمرين کردن می توانيد ياد بگيريد. فقط بايد شروع کنید.

خب نکته اول اينه که بايد در حوزه اي وارد شويد که اولاً بهش علاقه داريد و دوماً طرفدار بالايي داشته باشه. مثلاً شايد شما به حوزه سلامت يا زيبايي علاقه مند باشيد. خب مسلماً حوزه اي پر طرفدار هست. به نظرتان اگر بخواهيد در اين حوزه فعاليت کنید و همکاری در فروش داشته باشيد چطور می توانيد؟ به عنوان مثال با توليد محتوا در رابطه با جراحی هاي زيبايي و نکات قبل از عمل می توانيد با پزشکان مختلفی همکاری داشته باشيد. يا با توليد محتوا در رابطه با آموزش ميكاپ می توانيد محصولات آرايشي را معرفی

کنید و با برندهای فعال در این حوزه همکاری در فروش داشته باشید. درست مثل صدف بیوتی در اینستاگرام، اما شما می توانید توی وب سایت تان هم این کار رو با نوشتن مقالات مرتبط انجام بدهید. مثلا میتوانید محصولات دسته آرایشی و زیبایی در دیجی کالا را معرفی کنید.

چرا افیلیت مارکتینگ دیجی کالا؟

دلیل اینکه همیشه دیجی کالا رو برای همکاری در فروش مثال میزنم اینه که اولاً معتبر و معروف هست و همه ازش خرید می کنن و دوماً همه چیز توش پیدا می شه. از موبایل و هارد اکسترنال گرفته تا دزدگیر و قفل فرمون تو دیجی کالا موجوده! شما تو هر حوزه ای بخواهید فعالیت کنید مطمئن باشید محصولاتی مرتبط با اون موضوع تو دیجی کالا موجود هست که بتونید باهاش همکاری در فروش کنید.

اما خب برای همکاری در فروش دست شما باز هست و با هر کسب و کار دیگری می تونید همکاری در فروش داشته باشید. همکاری در فروش فقط به دیجی کالا ختم نمیشه و سایت های زیادی در موضوعات مختلف وجود دارند که می تونید باهاشون همکاری در فروش داشته باشید. مثل سایت های خدمات اینستاگرامی یا پزشکان جراحی زیبایی که قبلاً براتون مثال زدم که این دو حوزه کاملاً از هم متفاوت است.

حرف آخرم

خب امیدوارم از این داستان واقعی لذت برده باشید. من تو این میکرو کتاب همه چیز رو گفتم و چیزی رو پنهان نکردم. همه ایده هایی که توی همکاری در فروش ازشون برای افزایش درآمد استفاده کردم رو بهتون گفتم. اگر میخواین از همکاری در فروش درآمد خوبی داشته باشید پیشنهاد می کنم به نکاتی که تو این کتاب بهش اشاره کردم توجه ویژه ای کنید.

برای شروع کار اول تولید محتوا رو یاد بگیرید. چون همانطور که متوجه شدید توی همکاری در فروش باید توانایی تولید محتوای عالی رو داشته باشید و محتوای شماست که حرف اول را می زند. از همین حالا شروع کنید و به هیچ وجه فکر نکنید کار سختیه! فقط باید تمرین داشته باشید. پیشنهاد می کنم حوزه ای که بهش علاقه دارید رو انتخاب کنید و مراحلی که توی این کتاب بهش اشاره کردم را از اول تا آخر طی کنید.

حرف آخر اصلیم اینه که اگر این کتاب براتون مفید بود و به اطلاعاتتون اضافه شد ازتون میخوام که این کتاب رایگان رو برای دوستاتون هم بفرستید تا اونا هم با همکاری در فروش آشنا بشن و بدونن که بدون سرمایه هم میشه کسب و کاری راه اندازی کرد که ماهانه چندین میلیون تومان براشون درآمد داشته باشه.

چیزی که تو این کتاب بهتون گفتم اصل مطلب بود. اگر زرنگ باشید خیلی چیزها باید دستگیرتون شده باشه. اما اگر واقعا میخواین همکاری در فروش رو اصولی یاد بگیرید پیشنهاد می کنم در دوره "کسب درآمد از همکاری در فروش" که یک دوره کامل و جامع در مورد همکاری در فروش هست و برای اولین بار توسط من ساخته شده شرکت کنید. تو این دوره تجربیات چند ساله من در همکاری در فروش در قالب یک دوره آموزشی ویدیویی در اختیار شما قرار خواهد گرفت.

پایان