

همکاری در فروش کفش در اینستاگرام (بهترین سیستم برای افیلیت مارکتینگ)

کفش یکی از مهم ترین اکسسوری ها در استایل آقایان و خانم ها محسوب می شود و تنوع زیادی هم از آن وجود دارد. برای درآمدزایی از این اکسسوری جذاب، لازم نیست حتما تعداد بالایی از مدل های مختلف آن را خریداری نمایید و در ویتترین مغازه خود قرار دهید. استفاده از شیوه ای مثل همکاری در فروش کفش به دلیل داشتن ارتباط همکاری با تولیدی کفش، امکان کسب سود بدون تهیه کالا را فراهم می کند. اگر قصد ساخت صفحه اینستاگرام یا سایت همکاری در فروش کفش را دارید، حتما تا پایان این مقاله همراه ما باشید تا با جدیدترین روش های **همکاری در فروش** آشنا شوید.

پی دی اف این مقاله را برای شما آماده کرده ایم (PDF)

آشنایی با مفهوم همکاری در فروش کفش

به نظر شما استفاده از ترفندهایی مثل همکاری در فروش کفش با **همکاری در فروش اینستاگرام**، تا چه حد می تواند برای افراد درآمدزا باشد؟ چه عواملی به افزایش درآمد از این طریق کمک می کند؟ **ترفندهای همکاری در فروش** چه هستند؟

پیش از پاسخ به این سوال ها، باید در وهله اول با مفهوم «افیلیت مارکتینگ» بیشتر آشنا شوید.

همکاری در فروش چیست؟



Affiliate marketing که با نام های دیگری همچون **بازاریابی وابسته** یا **واسطه ای** و همکاری در فروش نیز شناخته می شود، یکی از روش های مهم در بازاریابی کسب و کارهای مجازی است. در این روش شما تولید کننده یا صاحب محصول نیستید؛ اما با معرفی ویژگی ها و کاربردهای کالا، مشتریان را نسبت به خرید آن ترغیب می کنید.

همکاری در فروش یا افیلیت مارکتینگ، نوعی کسب و کار خانگی و آسان است که نیازی به سرمایه گذاری کلان ندارد. در این نوع کسب و کار شما به ازای هر فروش، مقداری پورسانت دریافت می کنید؛ بدون آنکه در تولید، انبار یا ارسال محصول نقشی داشته باشید.

بهترین و مناسب ترین بستر برای اجرای روش همکاری در فروش، اینترنت است. با گسترش شبکه های اجتماعی مثل تلگرام و اینستاگرام، از آن ها نیز می توان برای درآمدزایی و تبلیغات محصولات مختلف استفاده کرد .

با توجه به گسترش **راه اندازی فروشگاه اینترنتی در اینستاگرام**، افراد باهوش و دوراندیش به دنبال روش های جدید برای درآمدزایی هستند که افیلیت مارکتینگ جزو همین روش ها محسوب می گردد.

چرا اینستاگرام برای همکاری در فروش کفش؟

اینستاگرام به عنوان یکی از بزرگ ترین و محبوب ترین شبکه های اجتماعی در سرتاسر جهان، فرصت پیشرفت و راه اندازی کسب و کارهای مختلف را به صورت مجانی در اختیار مردم دنیا قرار داده است.

در روش بازاریابی واسطه ای، صاحب پیج برای داشتن **پیج موفق در اینستاگرام**، نقش واسطه را میان خریدار و تولید کننده بازی می کند. به عبارتی دیگر، شخص تصاویر محصولات را در پیج خود قرار می دهد و بابت هر فروش، پورسانت و سود می گیرد. سود حاصل از این روش را می توان با بهره گیری از استراتژی های **افزایش فروش اینستاگرام**، افزایش داد.

بازاریابی وابسته یک استراتژی محبوب برای درآمدزایی اینفلوئنسرهای اینستاگرام است. آن ها معمولاً از روش هایی مثل ارائه کد تخفیف برای ترغیب مردم به خرید محصولات استفاده می کنند.

مثالی برای همکاری در فروش کفش

فرض کنید شما قصد استفاده از بازاریابی وابسته برای فروش کفش را دارید و می خواهید یک صفحه در اینستاگرام در این خصوص راه اندازی کنید. فروشگاه های متعددی وجود دارند که می توانند تصاویر محصولات خود را در اختیار شما قرار دهند.

پس از بارگذاری این تصاویر در پیج اینستاگرام، افراد مختلفی از آن ها بازدید می کنند و شما در ازای فروش هر کفش، مقداری پورسانت دریافت می کنید. در این حالت، شما هیچ هزینه ای برای تولید و خرید کفش یا ساخت برند مخصوص خود نکرده اید و تنها با استفاده از استراتژی افیلیت مارکتینگ، توانسته اید سود بدست آورید.

الزامات همکاری در فروش کفش



اگر قصد راه اندازی پیج یا سایت همکاری در فروش کفش دارید، بایستی ابتدا چند نکته و اصل ضروری را مد نظر قرار دهید. این اصول تأثیر مطلوبی بر بهبود درآمدزایی شما خواهند داشت که در ادامه به بیان آن ها می پردازیم.

تعیین استراتژی صحیح

افیلیت مارکتینگ در خصوص هر کالایی از جمله کفش شاید در دیدگاه اول فرایند ساده ای به نظر برسد اما در حقیقت چنین نیست. برای بهبود درآمدزایی در این روش، باید در وهله اول استراتژی مناسبی تعیین کرد. در ادامه، برنامه ریزی و تلاش نیز براساس همین استراتژی تعیین شده انجام خواهد شد.

در تعیین استراتژی، به کیفیت کالایی که در فروش آن همکاری می کنید، توجه داشته باشید. همیشه به سراغ محصولات با کیفیت بروید، زیرا شما براساس کیفیت محصولی که می فروشید، توسط مشتریان داوری می شوید. این موضوع در **همکاری در فروش لباس** و سایر کالاها نیز صادق است و اهمیت بسیار بالایی هم دارد.

تمرکز بر روی محصول اصلی

اگر قصد دارید تا در حوزه بازاریابی وابسته کفش فعالیت کنید، ترجیحاً باید ذهن خود را صرفاً بر روی این کالا متمرکز کنید. در این حالت شما به تدریج مهارت های مورد نیاز برای بهبود تبلیغات و افزایش فروش محصول را کسب خواهید کرد.

انتخاب مناسب کالا

تنوع در طرح و مدل کفش های موجود در بازار، بسیار زیاد است و شما باید بهترین کالاها را متناسب با شرایط انتخاب کنید. به طور مثال در فصل زمستان، نیم بوت ها محبوبیت بالایی در میان مردم دارند و به همین دلیل باید این نوع کفش را در اولویت فروش قرار دهید.

در انتخاب نیم بوت هم تنها به یک یا دو مدل بسنده نکنید، زیرا سلیقه و علایق مردم متفاوت است. با این حال برخی از مدل ها مثل چلسی، کویر یا چوکاس و کار (work) در بین انواع مختلف نیم بوت، بیش از سایر مدل ها مورد توجه خریداران هستند.

انتخاب گزینه های مناسب برای همکاری با تولیدی کفش

فروشگاه های مختلفی در حوزه افیلیت مارکتینگ فعالیت دارند که براساس کیفیت خدمات، میزان پورسانت، اعتبار و کیفیت کالاها، می توانید بهترین گزینه را انتخاب کنید. دایان شاپ نیز از جمله معتبرترین فروشگاه های فعال در حوزه همکاری در فروش کفش و لباس محسوب می شود که با استفاده از خدمات آن می توانید برای خود درآمدزایی داشته باشید.

برندسازی

با گذشت زمان و با افزایش فروش و میزان پورسانت دریافتی، می توانید به تدریج برند تبلیغاتی خود را به وجود آورید. در این حالت با به کار گیری روش های تبلیغاتی موثر، خود را از دیگران متمایز خواهید کرد.

نکات بهبود همکاری در فروش کفش جهت کسب درآمد بهتر

کسب درآمد به کمک سیستم همکاری در فروش کفش



- آشنایی کامل با اصول مارکتینگ در **اینستاگرام** برای بهبود همکاری در فروش کفش در اینستاگرام به طور مثال باید کاملاً حرفه ای تولید محتوا کنید و ارتباط خوبی با مشتریان خود داشته باشید. برای تولید محتوا، همیشه پیج های موفق را الگو قرار دهید و سعی کنید استوری و پست های آن را با الهام از آن ها بسازید.
 - انجام تجزیه و تحلیل های رقابتی از مهم ترین موارد استراتژی اینستاگرام مارکتینگ 2021 طبیعتاً در حوزه بازاریابی افیلیت، افراد زیادی فعالیت دارند. اگر قصد ورود به این حوزه را دارید، باید به خوبی در خصوص رقیبان خود تحقیق کنید و نقاط ضعف و قوت آن ها را شناسایی نمایید. هشتگ های مورد استفاده رقیبان خود را یادداشت کنید زیرا بعداً به کارتان خواهد آمد. کسب این اطلاعات تأثیر به سزایی در تسهیل موفقیت شما خواهد داشت.
 - کوچ کردن بسیاری کسب و کارها از تلگرام به اینستاگرام به دلیل فیلترینگ با گذشت زمان، برخی از کسب و کارها تصمیم گرفتند تا در هر دو شبکه فعال باشند. در حال حاضر تعداد کانال های همکاری در فروش در تلگرام، بسیار زیاد است. لذا می توانید از طریق این شبکه ها و حتی شبکه های داخلی مثل روبیکا برای خود کسب درآمد کنید.
 - برخی از مردم نسبت به خرید اینترنتی محصولات مختلف مثل پوشاک و اکسسوری، بدبین هستند. این موضوع به عدم اطلاع رسانی مناسب در خصوص محصولات بر می گردد که بعضی از فروشندگان نسبت به آن توجهی ندارند.
 - گسترش دیجیتال مارکتینگ موجب شده تا Affiliate marketing به یک صنعت با گردش مالی چند میلیارد دلاری در جهان تبدیل شود.
- این شیوه جذب مشتری، بر روی فروش هر کالایی می تواند موثر باشد و بلاگرهای اینستاگرامی نیز زیاد از آن استفاده می کنند. کفش نیز این قاعده مستثنی نیست و می توانید با سرمایه اندک و انتخاب شیوه تجارت مناسب، به سودهای خوبی برسید.

جمع بندی همکاری در فروش کفش

راه اندازی صفحه یا سایت همکاری در فروش کفش اصول و قوانین مربوط به خودش را دارد که در این مقاله تلاش شد تا به طور کامل به آن پرداخته شود. در سیستم افیلیت مارکتینگ شما مستقیماً همکاری با تولیدی کفش دارید. لذا می توانید اجناس را با قیمت منصفانه ای به مشتری عرضه نمایید تا هم کمیسیون مناسبی دریافت کنید و هم مشتری از خرید خود راضی باشد.