

سیستم همکاری در فروش عطر و ادکلن

«سیستم همکاری در فروش عطر و ادکلن» یکی از سیستم های بسیار سودآور افیلیت مارکتینگ است که مزایای پرشماری دارد. در این مقاله قصد داریم تا به معرفی این سیستم و بیان ویژگی ها و مزایای آن بپردازیم. با ما همراه باشید تا با این نوع از **همکاری در فروش** بیشتر آشنا شوید.

آشنایی با سیستم همکاری در فروش عطر و ادکلن



پیش از آشنایی با سیستم همکاری در فروش عطر و ادکلن، لازم است تا اطلاعاتی در خصوص ویژگی ها، ماهیت همکاری در فروش و **انواع همکاری در فروش** داده شود. پس بریم اول ببینیم **همکاری در فروش چیست**.

افیلیت مارکتینگ (Affiliate marketing) که در ایران با نام های دیگر همچون همکاری در فروش یا بازاریابی وابسته شناخته می شود، نوعی روش درآمدزایی اینترنتی جدید است که در آن هر شخص می تواند از طریق معرفی محصولات در رسانه خود، درآمد داشته باشد.

در افیلیت مارکتینگ، شخص متقاضی باید ابتدا در سامانه همکاری در فروش شرکت مورد نظر ثبت نام کند و سپس محصولات مورد نظر را از طریق پیج **اینستاگرام**، کانال تلگرام، وب سایت و... به مخاطبین خود معرفی کند. به ازای فروش هر محصول، درصدی به عنوان پورسانت به شخص داده می شود.

در حال حاضر در ایران شرکت های معتبری در حوزه افیلیت مارکتینگ فعال هستند که از معروف ترین آن ها می توان به دیجی کالا و دایان افیلیت اشاره کرد. همکاری در فروش می تواند برای کالاهای مختلفی مثل پوشاک، بدلیجات، اکسسوری و یا حتی خدماتی مثل معرفی سرویس های VOD (تماشای فیلم و سریال آنلاین) انجام بگیرد.

همکاری در فروش عطر و ادکلن، یکی از جذاب ترین زیرمجموعه های افیلیت مارکتینگ است، زیرا مردان و زنان خوش پوش همواره به خوش بویی و استفاده از ادکلن های با کیفیت اهمیت می دهند و پول زیادی را هم خرج آن می کنند.

الزامات افیلیت مارکتینگ عطر و ادکلن

موفقیت در «همکاری در فروش عطر و ادکلن»، منوط به وجود تنوع بالا در محصولات است. خانم ها و آقایان سلیق مختلفی در انتخاب عطر دارند. عده ای از آن ها عطر های با رایحه گرم را می پسندند؛ در حالی که بعضی دیگر به رایحه های سرد علاقه دارند.

یکی دیگر از الزامات اصلی همکاری در فروش عطر و ادکلن، وجود تنوع بالا در قیمت است. عطر و ادکلن های موجود در بازار، قیمت های مختلفی دارند و این قیمت ها براساس برند و کیفیت آن ها تعیین می شود. البته معمولاً مردم برای خوش بو بودن و جذابیت تیپ و ظاهر خود، ترسی از پول خرج کردن ندارند.

مزایا همکاری در فروش عطر و ادکلن



کسب درآمد با مشارکت در فروش بخاطر مزایا زیادی که دارد بسیار پر طرفدار شده است. برخی از مهم ترین مزیت ها و ویژگی های افیلیت مارکتینگ عطر و ادکلن عبارتند از:

- وجود تقاضای بالا از سوی مردم
- امکان فروش مناسب در فصول مختلف سال
- عدم افت بازار فروش به دلیل محبوبیت زیاد
- تنوع بالا در کالا
- امکان زیاد مانور برای تبلیغات و جلب نظر مردم برای خرید

- امکان فروش محصولات باکیفیت و جلب رضایت مشتریان
- افزایش اعتبار برای معرفی کننده
- امکان همکاری با شرکت ها و برندهای معتبر ارائه دهنده عطر و ادکلن

شروع به کار در همکاری در فروش عطر و ادکلن



در حال حاضر شرکت ها و حتی برندهای مختلف خدمات همکاری در فروش عطر و ادکلن را ارائه می دهند که می توانید با ثبت نام در سیستم آن ها، کار خود را آغاز کنید. پس از ثبت نام و تکمیل فرم های مربوطه، باید محصولات مورد نظر را شناسایی کرده و آن ها را معرفی کنید. در معرفی محصولات اصل صداقت را رعایت نمایید تا اعتبارتان نزد مخاطبین حفظ شود. برای جلب نظر مشتریان می توانید از روش هایی همچون دادن هدیه یا اشناتیون استفاده کنید.

گام های زیر را برای شروع کار در سیستم افیلیت مارکتینگ در فروش عطر و ادکلن طی کنید:

- انتخاب سایت معتبر در زمینه افیلیت مارکتینگ مانند دایان افیلیت
- ثبت نام در پنل کاربری و پر کردن اطلاعات موردنیاز
- ورود به حساب کاربری
- ایجاد سایت جهت فروش محصول
- جمع آوری اطلاعات لازم برای فروش محصول (اطلاعاتی از جمله مزایا این محصول نسبت به رقبا، کیفیت، قیمت و ...)
- دریافت لینک خرید محصول
- قرار دادن آن در سایت شخصی، صفحه اینستاگرام یا کانال تلگرام
- دریافت مبلغ کمیسیون در کمتر از 24 ساعت

جمع بندی

در این مقاله اطلاعات کاملی در خصوص سیستم همکاری در فروش عطر و ادکلن بیان گردید. توجه داشته باشید که برای ورود به این سیستم، لازم است تا اطلاعات مناسبی در خصوص ادکلن های مختلف و برندهای معتبر به دست آورید تا بتوانید آن ها را به مخاطبین خود منتقل کنید. در این صورت احتمال افزایش فروش محصولات و دریافت کمیسیون بیشتر، بالا خواهد رفت.