

افیلیت مارکتینگ

بازاریابی وابسته یا مشارکتی

۱۲ مرحله برای تجارت بازاریابی وابسته در سال ۲۰۲۱

انتشارات SMM

تألیف و ترجمه:

علیرضا زهرایی

علی دادوران

عنوان و نام پدیدآور	افیلیت مارکتینگ: بازاریابی وابسته یا مشارکتی: ۱۲ مرحله برای تجارت بازاریابی وابسته در سال (۲۰۲۱) انتشارات SMM اس. ام. ام. تالیف و ترجمه [اصحیح: ترجمه] علیرضا زهرایی، علی دادوران و ویراستار نیلوفر یگانگی.
مشخصات نشر	مشهد: دیده‌بان قلم فرناک، ۱۴۰۰.
مشخصات ظاهری	[۲۳۱] ص: مصور (رنگی)، نمودار (رنگی)، ۵/۱۴ × ۵/۲۱ سم.
شابک	۹۷۸-۶۲۲-۷۹۰۸-۳۸-۱ ریال: ۷۵۰۰۰۰
وضعیت فهرست نویسی	فیبا
یادداشت	عنوان اصلی: Affiliate marketing for beginners, 2020.
عنوان دیگر	بازاریابی وابسته یا مشارکتی.
عنوان دیگر	۱۲ مرحله برای تجارت بازاریابی وابسته در سال ۲۰۲۱.
موضوع	بازاریابی چندسطحی Multilevel marketing بازاریابی اینترنتی Internet marketing رسانه‌های اجتماعی -- بازاریابی Social media -- Marketing
شناسه افزوده	زهرایی، علیرضا، ۱۳۶۲ - مترجم
شناسه افزوده	دادوران، علی، ۱۳۶۷ - مترجم
شناسه افزوده	انتشارات اس. ام. ام.
شناسه افزوده	SMM Publishing
رده بندی کنگره	HF۵۴۱۵/۱۲۶
رده بندی دیویی	۶۵۸/۸۷۲
شماره کتابشناسی ملی	۸۷۰۳۳۴۳
اطلاعات رکورد کتابشناسی	فیبا

نام کتاب: افیلیت مارکتینگ (بازاریابی وابسته یا مشارکتی: ۱۲ مرحله برای تجارت بازاریابی وابسته در

سال ۲۰۲۱)

انتشارات SMM

مؤلفین و مترجمین: علیرضا زهرایی - علی دادوران

ناشر: دیده‌بان قلم فرناک

طراح جلد: فاطمه وحدتی

ویراستار: نیلوفر یگانگی

صفحه‌آرا: حامده حاجی ابراهیمی

قطع: رقعی

تعداد صفحه: ۲۳۱ صفحه

نوبت چاپ: اول / زمستان ۱۴۰۰

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۹۰۸-۳۸-۱

بها: ۷۵۰۰۰۰ ریال

سخن مترجم:

کتاب حاضر بر اساس کمبود منابعی که در زمینه‌ی سیستم همکاری در فروش که در چند سال اخیر منبع درآمد خوبی برای افراد زیادی در سراسر دنیا شده است به رشته تحریر و ترجمه درآمده است تا کمکی باشد به تمام افرادی که به دنبال کسب درآمد از فضای مجازی هستند در این کتاب علاوه بر آموزش گام به گام این مدل از کسب‌وکار در انتها یک برنامه‌ی بازاریابی برای افزایش اثربخشی این کسب‌وکار ارائه گردیده است که امیدواریم مورد استفاده‌ی شما قرار گیرد.

www.ketab.ir

فهرست مطالب

معرفی.....	۹
فصل اول: بازاریابی برخط	۱۳
فصل دوم: بازاریابی وابسته چیست؟.....	۳۱
فصل سوم: تاریخچه‌ی بازاریابی وابسته.....	۴۵
فصل چهارم: مزایای بازاریابی وابسته	۵۱
فصل پنجم: شما به عنوان یک بازاریاب وابسته باید چه کاری انجام دهید؟	۶۱
فصل ششم: سؤالانی که می‌خواهید به عنوان یک بازاریاب وابسته برسید	۶۹
فصل هفتم: چگونه می‌توان طرح صحیح را انتخاب کرد؟.....	۷۹
فصل هشتم: چگونه می‌توان یک طاقچه‌ی سودآور بازاریابی را انتخاب کرد؟.....	۸۹
فصل نهم: چگونه اعتماد را به عنوان یک بازاریاب وابسته ایجاد کنیم؟.....	۱۰۳
فصل دهم: روش درست استفاده از رسانه‌های اجتماعی برای بازاریابی وابسته	۱۳۱
فصل یازدهم: تحقیق کلیدواژه در بازاریابی وابسته	۱۴۱
فصل دوازدهم: اشتباهاتی که شما هرگز نباید به عنوان یک عامل بازاریاب وابسته	۱۴۹
مرتکب شوید	۱۴۹
فصل سیزدهم: چگونه می‌توان بازاریابی وابسته را ارتقاء داد؟.....	۱۶۷
نتیجه	۱۷۳
مرور رازهای اینفلوئنسرها: چگونه می‌توان رسانه‌های اجتماعی خود را	۱۷۵
سریع ساخت؟	۱۷۷
فصل اول: بیان با شور و شوق	۱۷۷

معرفی

چرا شما باید در مورد سیستم همکاری در فروش و چگونگی شروع به کسب درآمد از آن بدانید؟

آیا از اصطلاح بازاریابی وابسته چیزی شنیده‌اید؟ ممکن است شما با اصطلاح «بازاریابی وابسته» آشنا، اما کاملاً از معنای واقعی آن بی‌خبر باشید؛ بنابراین بسیاری از افراد معمولاً تصور می‌کنند که سیستم همکاری در فروش نوعی طرح هرمی است، خوب باید بدانید که در ابتدا هر تجارت آنلاین این‌گونه به نظر می‌رسد. ظهور فناوری و اینترنت، واقعاً بسیاری از مسائل غیرممکن را ممکن کرده است. چه کسی فکر می‌کرد که مردم بتوانند هزاران دلار از طریق اینترنت کسب درآمد کنند بدون اینکه مجبور به ترک خانه‌های راحت خود شوند؟ این «روزی روزگاری» که غیرممکن می‌نمود، در طول سال‌ها و از طریق ظهور اینترنت امکان‌پذیر شده است. در واقع افراد بدون خروج از خانه‌های خود به صورت آنلاین وجه نقدی پرداخت می‌کنند.

یکی از این راه‌های کسب درآمد عالی بدون نیاز به ترک خانه، از طریق بازاریابی وابسته است. با سیستم همکاری در فروش، بدون داشتن محصول، خود در واقع می‌توانید به یک فروشنده تبدیل شوید، لازم نیست در مورد چگونگی تحویل محصولات به مشتریان اذیت شوید و در مورد نحوه‌ی تولید یا به روزرسانی محصول زحمت بکشید. اصولاً تمام کاری که شما باید انجام

دهید این است که کالایی را بفروشید و کمیسیون فروش را به دست آورید. خبر خوب این است که این شغل، حتی مانع انجام کارهای دیگر نمی‌شود، شما می‌توانید در هر جای دنیا درآمد داشته باشید.

بازاریابی وابسته دقیقاً چیست؟ اساساً، سیستم همکاری در فروش به یافتن فردی بانفوذ و یک پایگاه پیرو بزرگ مربوط می‌شود که می‌تواند یک لینک سفارشی برای فروش محصولات خاص در کمیسیون خاص دریافت کند. هر بازاریاب وابسته، لینک خاصی دارد که در صورت خرید هر کسی با استفاده از این لینک، ویژه است، بازاریاب هر بار کارمزد دریافت می‌کند.

با گذشت سال‌ها تجارت آنلاین شهرت و محبوبیت بیشتری پیدا کرده است. برای فروش محصول خود به مخاطبان مناسب، استفاده از روش سنتی تبلیغات اغلب اوقات مؤثر نیست زیرا روش سنتی تبلیغات تنها، اتلاف پول است و به جای هدف قرار دادن مخاطب مناسب، عموم مردم را هدف قرار می‌دهد. دقیقاً به همین دلیل است که بازاریابی وابسته توسط آمازون در سال ۱۹۹۶ به منظور کمک به شما در رسیدن به مخاطب مناسب و همچنین فروش صحیح محصول خود معرفی شد. چیزهای زیادی برای یادگیری در مورد سیستم همکاری در فروش، نحوه‌ی عملکرد و تمام جزئیات آن وجود دارد. آیا می‌خواهید به لیست افرادی که از بازاریابی وابسته پول نقد خوبی می‌گیرند، بپیوندید؟ آیا جامعه‌ای از افرادی را دارید که به شما اعتماد کنند و به توصیه‌ها و پیشنهادات شما ایمان داشته باشند؟ با من همراه شوید، زیرا من به شما نشان می‌دهم که چگونه از همه‌ی این‌ها به عنوان بازاریاب وابسته کسب درآمد کنید، در مورد بازاریابی

وابسته بایدها و نبایدهایی وجود دارد، شما باید این کتاب الکترونیکی را بخوانید تا هم نکات منفی و هم مزایای بازاریابی وابسته را بررسی کنید.

www.ketab.ir