شراکت با افراد مؤثر، یک استراتژی عالی برای رشد برند

چه چیزی بهتر از این‌که برندتان را بهبود داده و در نتیجه فروشتان را افزایش دهید؟ از طریق دیگران بازارتان را بزرگ کرده و فروش ایجاد کنید. داشتن عضو وابسته‌ای که محصول یا سرویس شما را به مشتریان و جامعه خود تبلیغ کند یکی از سریع‌ترین راه‌های رشد کسب‌وکار و برندتان است.

عضو وابسته، شخصی است که محصول یا سرویس شما را در قبال دریافت حق‌العمل تبلیغ می‌کند. بیشتر مردم به این‌که عضو وابسته‌ی چه چیزی هستند آگاه اند. آن‌ها با همان مشتریان شما سروکار دارند اما چیز دیگری را ارائه می‌کنند.

تنظیم کردن و شراکت با افراد مؤثر، یک استراتژی عالی برای رشد برند است. اگر کلاه ورزشی می‌فروشید معنی ندارد که شخصی که پیراهن یا گرم‌کن می‌فروشد به عنوان وابسته شما نباشد. پس چگونه عضوگیری نماییم تا آنان را در تبلیغمان به کار گیریم؟ در واقع آسان‌تر از چیزی است که فکرش را می‌کنید.

اعضای خیلی از مشتریان شما متفاوت نیستند. شما می‌بایست در ابتدا و مهم‌تر از همه با آن‌ها ارتباط برقرار کنید. دوم، باید شرایطی فراهم کنید تا بدانید چه چیزی عایدشان می‌شود. مطمئناً شما مبلغی به آن‌ها پرداخت می‌کنید که می‌تواند بیشتر از آن باشد. آنان همچنین می‌خواهند بدانند که مشتریان آن‌ها از محصول و خدمات شما بهره‌مند خواهند شد و می‌خواهند بدانند که مشتریان آن‌ها از محصول و خدمات شما بهره‌مند خواهند شد و می‌خواهند بدانند که مشتریانشان از این‌که آنان را به استفاده از محصولشان ترغیب کردید، از آنان سپاس‌گزاری خواهند کرد؟

برای تثبیت روابط با آنان زمان بگذارید. بار اول که ملاقاتشان می‌کنید، از آن‌ها برای تبلیغ محصولاتتان درخواست نکنید که مانند خواستگاری در قرار اول است. از آنان سؤال کنید که چگونه می‌توانید به آن‌ها کمک کنید. درباره رابطه صادق باشید و انتظار چیزی از آن‌ها در عوض آن نباشید. به بیان دیگر، با کسی فقط به دلیل این‌که جنس شما را تبلیغ کند دوست نشوید. همه آن‌ها این کار را نخواهند کرد و مشکلی نیست.

اعضای بالقوه همه‌جا هستند و شما نیازی نیست که خیلی بالا و پایین را به دنبال آن‌ها بگردید. برخی از بهترین مکان‌ها برای دیدن اعضای بالقوه، رویدادهای صنعتی است. درست است، در مورد تعامل چهره به چهره‌ی قدیمی صحبت می‌کنیم. بعضی مواقع خوب است که از کامپیوتر فاصله گرفته و چیزهایی را غیرمستقیم انجام دهید. کنفرانس‌ها، حاوی افرادی در صنعت مشابه با شما هستند که حداقل شور و اشتیاق مثل شما را دارند.

یک راه قدرتمند برای یافتن اعضا، مسی که با اشتیاق شما را تبلیغ کند، بازگشت به مشتریان راضی‌تان است. آنان محصول و خدمات شما را استفاده کرده و آن را دوست داشتند. عاقلانه به نظر می‌رسد که به آن‌ها در قبال کمکشان به شما در انتشار سخنی، پاداش دهید.

اکوموتیو

زمانی که دوستی یا رابطه با کسی دارید، عاقلانه است که همدیگر را حمایت کنید. در حقیقت، یکی از راه‌های به دست آوردن اعضا برای خود این است که خود شما اول آن‌ها را به بینندگان و مشتریان خود معرفی نمایید و دوباره، آن را به دلیل امیدواری در عوض گرفتن کارتان انجام ندهید، زیرا هیچ اجباری به این کار ندارند.

زیرا بازاریابی اعضا، شامل کار شما برای تبلیغ سرویس و خدمات شخص دیگری می‌شود، مجبورم از شما درخواست کنم که در انتخاب فرد برای تبلیغ مراقب باشید. هر عضوی بر روی برند و اعتبار شما تأثیرگذار است. اجازه ندهید که فردی با شخصیت مشکوک با برند شما سازگار گردد. شما عضوی نمی‌خواهید که ایمیل‌های ناخواسته به مردم بفرستد؛ زیرا انعکاس بدی برای شما دارد.

همچنین، تبلیغات اعضا را بر گلوی مشتری قرار ندهید. بله به دست آوردن پول برای فروش یک محصولی که خودتان ایجاد نکردید بسیار حیرت‌آور است اما به این معنی نیست که مشتریان مایل به دیدن پیشنهادات جدید در هر روز هفته باشند.

به دست آوردن اعضا و راضی نگه داشتن آنان برای تبلیغ شما پیوسته در رابطه است. همانند انجام تجارت با کسانی که می‌شناسیم، دوست داریم و اعتماد می‌کنیم. ما همچنین افرادی را که می‌شناسیم، دوست داریم و اعتماد داریم را تبلیغ می‌کنیم. با اعضا به خوبی مشتریتان رفتار کنید. با آن‌ها در ارتباط باشید و دوستی ایجاد کنید که ارتقای عظیم برای برند و تجارت شما ایجاد خواهند کرد.

اکوموتیو