

## مدل کسب و کار وابسته چیست؟

مدل‌های کسب و کار مبتنی بر کمیسیون از مدت‌ها قبل از ظهور اینترنت وجود داشته‌اند و افراد از قدیم الایام از تخصص خود برای تأثیرگذاری بر افراد برای خرید یک محصول از شرکت شریک، استفاده کرده و در ازای آن، کمیسیون دریافت می‌کرده‌اند. با ظهور اینترنت، این مدل‌های کسب و کار نام جدیدی تحت عنوان بازاریابی وابسته به خود گرفته‌اند و افرادی که بازاریابی وابسته را انجام می‌دهند به‌عنوان بازاریاب‌های وابسته شناخته می‌شوند.

اگر مدل بازاریابی وابسته برای شما واژه جدیدی است و می‌خواهید بدانید که این مدل کسب و کار چگونه کار می‌کند و چطور می‌توانید از آن کسب درآمد کنید، پیشنهاد میکنیم این مقاله را انتها بخوانید. ما در اینجا راهنمای کاملی برای آشنایی با مدل کسب و کار بازاریابی وابسته و مدل‌های درآمدی مختلف آن ارائه کرده ایم.

## بازاریابی وابسته چیست؟

بازاریابی وابسته یک استراتژی کسب درآمد از طریق تبلیغ محصولات سایر شرکت‌ها و دریافت حق‌الزحمه (کمیسیون) برای هر تعداد فروشی است که شما ایجاد می‌کنید.

تا پیش از این بازاریابی وابسته به‌عنوان یک منبع درآمد غیرفعال دنبال می‌شد به‌گونه‌ای که سال‌ها پیش، بازاریاب‌های وابسته از کانال‌هایی مانند وبلاگ‌ها، ویدئوها و حتی پروفایل‌های شبکه‌های اجتماعی برای تبلیغ محصولات شرکا استفاده می‌کردند. با این حال، با افزایش تعداد افراد و شرکت‌هایی که این استراتژی کسب درآمد را انتخاب می‌کنند، بازاریابی وابسته به‌صورت یک مدل کامل کسب و کار آنلاین درآمده است که در آن کل کسب و کار برای تبلیغ و کسب درآمد از طریق خرید و فروش محصولات شرکتی دیگر توسعه داده شده است.

## مدل کسب و کار بازاریابی وابسته

اگر تا به حال مجله‌ها و مطالب مربوط به گوشی‌های هوشمند را قبل از تصمیم‌گیری برای خرید جستجو کرده باشید، در اصل شما به یک کسب و کار بازاریابی وابسته مراجعه کرده‌اید. این کسب و کارها مخاطب را با ارسال نظرات، آموزش، رتبه‌بندی، پیشنهادات و ارائه لینک به کاربران برای خرید از وبسایت شریک جذب می‌کنند. هر زمان که یک کاربر یک خرید را پس از کلیک بر روی آن لینک کامل می‌کند، آن کسب و کار کمیسونی را دریافت خواهد کرد.

این مدل‌های کسب و کار، بسته به نوع همکاری شرکت وابسته و شرکت صاحب محصول، معمولاً شامل تعامل ۳ یا ۴ عامل با یکدیگر می‌باشند که این عوامل عبارت‌اند از:

## وابسته (ناشر)

به عاملی گفته می‌شود که زمان و منابع خود را به تبلیغ محصولی از شرکت ثالث برای مخاطبان هدف آن، در ازای دریافت حق‌الزحمه به ازای هر فروش موفق، تخصیص می‌دهد. شرکت وابسته شامل وبلاگ نویسان، فیلم‌سازان و افراد سرشناس شبکه‌های اجتماعی می‌باشد.

## بازرگان (انتشاردهنده)

فروشنده واقعی محصول می‌باشد. این شرکت با وابستگان خود برای افزایش فروش محصولات خود همکاری می‌کند.

## شبکه

اغلب اوقات، یک واسطه وجود دارد که بازرگان و وابسته را به هم متصل می‌کند و همچنین از پرداخت‌ها و تحویل محصول بازرگان اطمینان حاصل می‌کند. در چنین مواردی، وابسته مستقیماً با شبکه و نه با بازرگان، در ارتباط است.

## مشتری

مشتری یک فرد واقعی است که پس از آنکه از طریق وابسته مورد هدف قرار گرفت، محصول را خریداری می‌کند. او ممکن است حتی در مورد شراکت بین این شرکت و بازرگانان خبر نداشته باشد.

## نحوه عملکرد مدل بازاریابی وابسته

همان طور که قبلاً هم بحث کردیم، مدل‌های کسب و کار وابسته روی اصل کمیسیون کار می‌کند. بازرگانان محصولات خود را از طریق وبسایت‌های شریک و سایر واسطه‌ها، تبلیغ می‌کنند و می‌فروشند، اما معمولاً چیزی برای قرار گرفتن تبلیغات و لینک‌ها پرداخت نمی‌کنند بلکه آن‌ها به ازای تعداد فروش واقعی و یا موفقیت‌های قابل‌اندازه‌گیری مثل هدایت مشتریان به سایت‌هایشان، پول پرداخت خواهند کرد.

روشی که بازاریابی وابسته با آن کار می‌کند، بسیار آسان و قابل فهم است. این یک مدل پرداخت هزینه به ازای عملکرد است. یک لینک منحصر به فرد که شامل کد هویت مخصوص می‌باشد، برای وابسته فراهم می‌گردد. هر کلیک، هدایت، و فروش از طریق این لینک توسط بازرگان یا شبکه پیگیری می‌گردد و وابسته‌ها طبق قرارداد (به ازای هر بازدیدکننده یا به ازای هر مشتری و یا حتی به ازای هر فروش) حق‌الزحمه دریافت می‌کنند.

این مدل یک موقعیت برد - برد است که در آن وابسته‌ها، به نسبت چیزی که به بازرگانان کمک کرده‌اند، سود دریافت خواهند کرد. برخی از بازرگانان نیز هر بار که یک مشتری جذب شده توسط یک وابسته، حق عضویتش را تمدید می‌کند و یا محصولی را مجدداً خریداری می‌نماید، به وابسته‌ها، حق‌الزحمه پرداخت خواهند کرد که به آن اصطلاحاً Rebill می‌گویند.

## چگونه یک کسب و کار بازاریابی وابسته را راه‌اندازی کنیم؟

راه‌اندازی یک کسب و کار بازاریابی وابسته به سادگی راه‌اندازی یک وب‌سایت و به‌سختی فروش محصول خودتان است. می‌توان گفت سرمایه‌گذاری روی این نوع کسب و کارها کاملاً متفاوت با آن چیزی است که فکر می‌کنید.

شما باید اعتماد مخاطبین خود را به‌عنوان یک برند بی‌طرف جذب کنید و استراتژی‌هایی برای قانع کردن مخاطبان به خرید محصولاتی که به آن‌ها اشاره می‌کنید، ارائه نمایید. در ادامه به صورت دقیق‌تر، فرآیند بازاریابی وابسته را توضیح می‌دهیم و به شما برای قرار گرفتن در مسیر درست، کمک می‌کنیم.

### یک کسب و کار مناسب را انتخاب کنید

این کسب و کار مناسب، پایه و اساس کسب و کار وابسته می‌باشد. در حالی که بیشتر مردم تمایل به کسب و کارهای مربوط به تکنولوژی یا موقعیت‌های مشابه دارند، بازاریابی وابسته فقط به محصولات و خدمات تکنولوژیکی محدود نمی‌شود.

کسب‌وکاری را انتخاب کنید که به آن علاقه داشته باشید. بازاریابی وابسته یک بازی صبر است و لذا اگر آدم به کاری که در این نوع بازاریابی انجام می‌دهد، علاقه نداشته باشد، به‌سرعت از آن کار خسته می‌شود. برای تقریباً هر کسب و کاری که فکرش را بکنید، یک فرصت بازاریابی وابسته وجود دارد. مثل دکوراسیون منزل، که در آن طراحان، یک برنامه بازاریابی وابسته را ارائه می‌نمایند، یا اگر به طور مثال به زمینه آرایشی و بهداشتی علاقه دارید، شرکت‌هایی وجود دارند که به شما پیشنهاد فروش محصولاتشان را می‌دهند.

علاوه بر این کسب و کاری را انتخاب کنید که سودآور باشد. اگر یک کسب و کار سودآور پیدا کنید که در مورد آن شور و اشتیاق نیز دارید، کسی نخواهد توانست شما را متوقف کند. کسب و کاری را انتخاب کنید که در آن یا تقاضا برای محصولات بالا باشد و یا محصولات با قیمتی که شما به ازای آن، کمیسیون خوبی به دست می‌آورید، فروخته شوند. شما می‌توانید صفحه پرفروش‌های آمازون، Pinterest ، Google Trends ، Reddit و ... را بررسی کنید تا بفهمید چه محصولاتی به خوبی فروش میکنند.

کسب و کاری را انتخاب کنید که در آن فضای خوبی برای بازاریابی وجود دارد. کسب و کارهای در حوزه تلفن‌های هوشمند، لپ‌تاپ‌ها، و غیره آن‌قدر رقابتی هستند که بازاریابان وابسته جدید شانس کمتری برای موفقیت در آن‌ها دارند.

## ایجاد و فروش یک کانال

زمانی که همه چیز آماده شد یک کانال ایجاد کنید. شروع به ساخت کانال خود کنید. این کانال می‌تواند یک وبسایت، یک کانال یوتیوب، یا یک شبکه اجتماعی باشد.

## تبلیغ محصولات وابسته

بهتر است که از همان ابتدا با تبلیغ محصول شروع نکنید. ابتدا یک اعتبار ایجاد کنید. محتوای باکیفیت تولید کنید و از طریق تعامل با بازدیدکنندگان و پاسخ دادن به سؤالاتشان برای خودتان اعتبار به دست آورید. زمانی که اعتماد ایجاد شود، می‌توانید از طریق استراتژی‌های طراحی‌شده، درآمد کسب کنید.

## تکرار کردن

محصولات بیشتر و محتوای باکیفیت‌تری را هرروز به کانال خود اضافه نمایید.

## نمونه‌هایی از مدل بازاریابی وابسته

درحالی‌که کسب و کارهای بازاریابی وابسته بی‌شماری وجود دارند، در اینجا به سه نمونه برجسته از وبسایت‌های بازاریابی وابسته پرسود اشاره خواهد شد.

### LifeWire

LifeWire یکی از بهترین وبسایت‌های بازاریابی وابسته تکنولوژی است. این وبسایت دارای محتوای مرتبط با تکنولوژی از قبیل راهنماهای خرید و راهنماهای تعمیر برای ایجاد نفوذ و اعتماد و سرمایه‌گذاری در جهت فروش محصولات وابسته مانند کنسول‌های بازی، صفحه‌کلیدهای بلوتوثی و غیره است.

### WireCutter

WireCutter یک وبسایت بازاریابی وابسته چند کسب و کاره است که با ارسال نظرات و پیشنهادهای در مورد محصولات، اعتماد خود را در بین مشتریان ایجاد کرده است. این تیم متشکل از متخصصان کسب و کار است که قبل از ارسال هر چیزی درباره محصولات، ابتدا خودشان آن را امتحان می‌کنند. این تضمین، اعتماد میان خریداران را افزایش داده است که تمایل به انتخاب محصولاتی دارند که WireCutter به آن‌ها ارجاع می‌دهد.

ShoutMeLoud

Agrawal Harsh یک مربی وبلاگ نویسی است که توسط هزاران وبلاگ نویس دیگر دنبال می‌شود. او بر این اعتماد تکیه کرده تا ابزارهای بلاگ نویسی (محصولات وابسته) را به پیروانش و سایر بازدیدکنندگان وبسایت پیشنهاد دهد.

ECCOMOTIVE