

کلیک کنید

برای ورود به سایت آراتیس و مطالعه سایر مقالات تحلیلی و آموزشی

راهنمای کسب درآمد با سیستم همکاری در فروش پایگان (می مارکت)

۱- ابتدا باید عضو سیستم پایگان شوید. برای این منظور روی تصویر زیر کلیک کنید:



بعد از تکمیل فرم و عضویت، اطلاعات شما بررسی شده و نتیجه از طریق ایمیل برای شما ارسال می شود تا بتوانید از این سیستم استفاده کنید.

۲- بعد از ورود به سیستم، به شما کد بازاریابی داده می شود و می توانید فروشگاه اینترنتی اختصاصی برای خود ایجاد کنید. همچنین می توانید محصولات مورد نظر را از طریق فروشگاه خود انتخاب کرده و لینک آن را به اشتراک بگذارید.

۳- اگر صاحب سایت یا وبلاگ هستید می توانید از کدهای تبلیغات موجود در پایگان استفاده کرده و این کدهای هوشمند را درون سایت خود قرار دهید. بدین ترتیب هر خریدی که توسط این بنرها و کدهای تبلیغاتی انجام شود به شما پورسانت تعلق خواهد گرفت.

۴- در بخش محصولات می توانید محصولات پرفروش، محصولات محبوب و محصولات با بیشترین پورسانت را مشاهده کرده و طبق آن، تصمیم بگیرید که کدام محصولات را برای فروش به کاربران معرفی کنید.

۵- هر گونه مشکلی در استفاده از سیستم داشتید حتماً با پشتیبانهای پایگان تماس بگیرید تا شما را به طور کامل و دقیق راهنمایی نمایند. همچنین می توانید توضیحات ارائه شده در بخش پشتیبانی پنل تان را به دقت مطالعه کنید تا در مورد نحوه کار با سیستم به خوبی آشنا شوید.

روش تبلیغ محصولات برای فروش :

الف (استفاده از کدهای تبلیغاتی

اگر سایت یا وبلاگ دارید می توانید انواع بنرها و کدهای هوشمند را در جایگاه مناسب در سایت خود قرار دهید. قطعاً استفاده از بنر و کدهای هوشمند که محصولات پرفروش و یا محصولات تصادفی را به نمایش می گذارند شانس بیشتری برای فروش دارند.

اما اگر خودتان سایت یا وبلاگ ندارید می توانید با پرداخت هزینه به سایر سایتها، بنرهای تبلیغاتی محصولاتتان را در سایت آنها قرار دهید.

ب (فروش در اینستاگرام



اگر پیج شما در اینستاگرام فالورهای زیادی دارد می توانید هر روز حداکثر ۲ الی ۳ بار، محصولات محبوب، پرفروش و جذاب را در اینستاگرام خود معرفی کنید. برای این کار، ابتدا عکس محصول را ذخیره کرده و سپس خلاصه ای از مشخصات محصول نظیر امکانات، ویژگیها و قیمت را به عنوان توضیح عکس منتشر کنید. برای جذب سفارش از دو روش می توانید اقدام کنی :

- ۱- شماره تماس یا شماره تلگرام خود را در بیوگرافی اینستای خود و در زیر عکس محصولات قرار داده تا مشتریان به شما سفارش دهند. سپس شما از فروشگاه خودتان، محصول مورد نظر را به آدرس مشتری ارسال کنید. (می توانید ابتدا از مشتری پول را دریافت کنید و خودتان در زمان ثبت سفارش آنلاین پرداخت کنید و یا گزینه پرداخت در محل را در ثبت سفارش انتخاب کنید).
 - ۲- هر بار که می خواهید محصولی را تبلیغ کنید ابتدا مشخصات و لینک صفحه محصول را در بخش بیو (Bio) پیج خود قرار داده و زمانی که عکس محصول را پست می کنید به کاربران اطلاع دهید که برای خرید، روی لینک بیو کلیک کنند.
- حال اگر پیج اینستاگرام شما فالور زیادی ندارد می توانید با پرداخت هزینه ای مختصر (حدود ۲۰ الی ۵۰ هزار تومان) به پیج های پرتعداد، از آنها بخواهید که محصول شما را تبلیغ کنند. در این حالت باید سه نکته را رعایت کنید :
- ۱- قبل از شروع کار با پشتیبانی تماس بگیرید و از آنها بخواهید شما را راهنمایی کنند که کدام محصولات شانس بیشتری برای فروش در اینستاگرام دارند.
 - ۲- محصولات را متناسب با نوع پیج انتخاب کنید. مثلاً اگر محصولی در زمینه کالای آشپزخانه پرفروش است آنها در پیج هایی با فالور خانم نظیر پیج های آرایشگری، آشپزی، مد لباس و ... تبلیغ کنید.
 - ۳- اگر از این روش استفاده می کنید حتما در متن معرفی محصول، اطلاعات تماس خود و آدرس فروشگاه اینترنتی خود را ذکر کنید.

پ (فروش در تلگرام

فروش در تلگرام شانس بالاتری نسبت به اینستاگرام دارد. زیرا کاربران بیشتری در تلگرام بوده و امکان منتشر کردن لینک خرید هم وجود دارد. لذا برای این روش، دو راه پیش روی شماست:

- ۱- خودتان کانال بسازید و سعی کنید ابتدا با انتشار مطالب جذاب، تعداد اعضای کانال را افزایش دهید (حتی می توان هم زمان چند کانال با موضوعات مختلف بسازید). زمانیکه تعداد اعضا بیش از چند صد نفر و یا بیش از هزار نفر شد به تدریج تبلیغات خود را آغاز کنید. مثلاً روزی حداکثر ۲ بار محصولات را در بین مطالب جذاب کانال تبلیغ کنید. توجه داشته باشید که در تبلیغ محصولات زیاده روی نکنید چرا که سبب خواهد شد کاربران، کانال شما را ترک کنند.
- ۲- همچون اینستاگرام، با پرداخت مبلغی مختصر (حداکثر ۲۰ هزار تومان) به ادمین کانالها، از آنها بخواهید که تبلیغ محصول شما را منتشر کنند.

یادتان باشد در این روش، شما هم لینک خرید محصول را منتشر کنید و هم اطلاعات تماس خود را قید کنید تا برای مشاوره به شما پیام دهند. (به زودی، آموزش کامل بازاریابی و فروش در تلگرام (تلگرام مارکتینگ) را برای شما عزیزان ارائه خواهیم داد)

توجه : تلگرام و مخصوصاً کانالهای تلگرام پتانسیل بسیار بالایی برای کسب درآمد و فروش محصولات دارند. برای این منظور کفایت یک کانال تلگرام با موضوعات جذاب و همه پسند مثل طنز، جوک، نوشته های زیبا و عاشقانه و ... ایجاد کرده و تعداد کاربران کانال را افزایش دهید. سپس متناسب با محتوای کانال، محصولات پایگان را تبلیغ نمایید (مثلاً اگر محتوای کانال شما عاشقانه بوده و یا موضوع آن مربوط به خانمها و دختران می باشد محصولاتی مرتبط با خانم ها مثل لوازم آرایشی، زیورآلات، محصولات فانتزی زیبا و ... با استقبال بیشتری مواجه خواهد شد)

