



SPIRAL TEAM

A new Perspective
of Creative Art

افیلیت مارکتینگ یا همکاری در فروش
چیست؟



در افیلیت مارکتینگ، تبلیغ خرید یا معرفی محصول بر روی پلتفرم خاص (معمولاً وبسایت یا بلاگ) قرار می‌گیرد و اگر این تبلیغات باعث فروش محصول شود، مبلغی از طرف صاحب محصول به تبلیغ‌کننده پرداخت می‌شود.

این سایت‌های وابسته باعث ایجاد سیل بازدیدکننده به فروشگاه‌های اینترنتی می‌شوند و آگاهی از برند و دسترسی به آن را نیز افزایش می‌دهند. از آنجایی که این شرکت‌های پذیرنده تبلیغ سهمی از درآمد شما را به دست می‌آورند، به موفقیت شما علاقه دارند و به طرف‌داران وفادار برند شما تبدیل می‌شوند.

مدل مبتنی بر عملکرد افیلیت مارکتینگ، تنها برای سودآوری و بازگشت سرمایه ساخته شده است. برخلاف دیگر روش‌های تبلیغ پرهزینه، کسب و کارها برای خریداران بالقوه‌ای که شاید خرید کنند هزینه نمی‌کنند. بلکه تنها برای فروش و سود هزینه می‌کنند.

ما در این مقاله، علاوه بر بررسی دقیق مزایای این روش بازاریابی، سه نوع اصلی آن که شامل غیرمرتبط، مرتبط و ماورای مرتبط است را بررسی کرده ایم و نحوه راه‌اندازی وبسایت پذیرنده افیلیت را نیز مورد موشکافی قرار داده ایم. هر بازاریاب ارجاعی، رویکرد و هدف متفاوتی دارد. ایده‌های زیادی وجود دارد که می‌توانید بر اساس اهداف مختلف از بین آنها انتخاب کنید. پیشنهاد می‌کنیم با مطالعه کامل این مقاله، رویکرد منحصربه‌فرد خود را در بازاریابی افیلیت انتخاب کنید.

[لینک اصلی مقاله](#)