

برای همکاری در فروش دیجی کالا شما باید یک سری مراحل را طی کنید و با نحوه فعالیت در این فروشگاه آشنایی داشته باشید. همان گونه که می دانید سیستم همکاری در فروش یا افیلیت مارکتینگ یکی از مدل های فروش می باشد که در آن شخص ثالث با ایجاد ترافیک بیشتر، شرایط فروش محصول و خدمات را فراهم می کند.

همکاری در فروش دیجی کالا یکی از راه های کسب درآمد در ایران می باشد و از آنجا که این شرکت در حال حاضر سهم بزرگی از بازار فروش آنلاین را به خود اختصاص داده است، تاکنون بسیاری از افراد در این سیستم شروع به فعالیت کرده و موفقیت های زیادی داشته اند. بهره مندی از این سیستم فروش مزایایی دارد که یکی از این موارد کاهش هزینه های مربوط به انبارداری می باشد. از آنجا که بسیاری از افراد مایلند صفر تا صد همکاری در فروش دیجی کالا را بدانند، در به ارائه نکاتی در خصوص خواهیم پرداخت ادامه مقاله از [دی ام پار](#)

همکاری در فروش چیست؟

همکاری در فروش قبل از راه اندازی فضای وب نیز وجود داشته داشته است و در آن زمان متخصصان بازاریابی با صاحبان کسب و کارهای کوچک تهاتر داشتند و روش بازاریابی افیلیت مارکتینگ یا همکاری در فروش ایجاد کردند. همکاری در فروش ابتدا از طریق شرکت آمازون ایجاد شد و از آن به بعد با گسترش اینترنت، محبوبیت سیستم همکاری در فروش بیشتر شد، چرا که بسیاری از فروشگاه ها می توانند با حداقل سرمایه، منابع کسب درآمد بهتری برای مشاغل دیگر باشند.

این نوع از فروش مهمترین شیوه کسب درآمد می باشد و افراد به راحتی از طریق شبکه های اجتماعی اینستاگرام و تلگرام، کانالی برای کسب درآمد آنلاین خود ایجاد خواهند کرد و فروش را افزایش می دهند. همکاری در فروش در ایران نیز در سال های اخیر با استقبال زیادی روبرو شده است و هم اکنون سیستم همکاری در فروش دیجی کالا یکی از پیشروترین سیستم های این نوع بازار فروش در کشور می باشد. بسیاری از افراد با شیوه همکاری در فروش دیجی کالا آشنایی کافی ندارند. از این رو در ادامه به توضیحاتی در این خصوص خواهیم پرداخت

و چه ارتباطی با همکاری فروش دارد؟ کفایت برای اطلاع روی لینک کلیک کنید [دیجیتال مارکتینگ چیست؟](#)

همکاری در فروش دیجی کالا چگونه است؟

حال حاضر ایران به شمار می رود و بهترین سیستم market place همانگونه که اشاره شد سایت دیجی کالا بزرگترین افیلیت مارکتینگ را دارد و هم اکنون هزاران کسب و کار به فروش محصولات و کالاهای خود مشغول هستند. سیستم همکاری در فروش دیجی کالا از سال ۱۳۹۶ ایجاد شده است و افرادی که در این سیستم کار می کنند، ماهانه از 2 تا 200 میلیون درآمد خواهند داشت

سیستم همکاری در فروش دیجی کالا به این شکل است که اگر شما در سایت فروشگاه خود به کسی یک محصول را پیشنهاد کنید و مشتریان آن را از طریق لینک ارائه شده خریداری کنند، درصدی از فروش به شما تعلق خواهد گرفت. سیستم همکاری در فروش می تواند چندین وب سایت و لیست ایمیل بزرگ از دیجی کالا باشد. هرچه سیستم ها دارای وبسایت و لیست ایمیل بیشتری باشند، شبکه وسیع تری شکل خواهد گرفت و کالاهای بیشتری در بستر تجارت الکترونیک را به شبکه خود ارتباط خواهید داد و آن را تبلیغ خواهید کرد.



سیستم همکاری در فروش تبلیغات مذکور را با استفاده از تبلیغات بنری، تبلیغات متنی و لینک ها در چندین وبسایت متعلق به خود از طریق ارسال ایمیل به مشتری انجام خواهد داد. حتی فردی ممکن است کالای مورد نظر خود را نقد و بررسی کند و لینک خود را در آن قرار دارد و محصولات را به فروش برساند.

هدف از ایجاد سیستم مشارکت در فروش دیجی کالا، بالا بردن میزان فروش با حداقل صرف کردن هزینه جهت تبلیغات، پشتیبانی و ... می باشد. کسب درآمد از همکاری در فروش دیجی کالا یکی از راه های میانبر برای زمانی است که بودجه کافی برای ارتقای محصولات خود را ندارید. از این طریق شما یک روش سریع و ارزان برای کسب درآمد بدون در دسرهایی مانند تامین کالا، انبارداری و ارسال خواهید داشت. کسانی که می خواهند درآمد خود را با کمترین سرمایه افزایش دهند، همکاری در فروش یک روش بسیار سودآور خواهد بود. اما در ادامه به مراحل ثبت نام در شروع کار در این سیستم های پرداخت

چگونه می توان در همکاری فروش استفاده کرد؟ از [بازاریابی محتوا](#)

مراحل شروع فعالیت در سیستم همکاری در فروش دیجی کالا

اگر می خواهید فعالیت خود را برای همکاری در فروش دیجی کالا شروع کنید، چهار مرحله زیر را به ترتیب انجام دهید و فرایند درآمدزایی خود را آغاز کنید:

- **مرحله ثبت نام**

در مرحله اول شما باید مراحل ثبت نام خود را انجام دهید. ابتدا باید وارد حساب کاربری خود در سیستم همکاری در فروش دیجی کالا شده و وارد پنل شخصی شوید. برای انجام این کار، ابتدا باید به نشانی اینترنتی فروشگاه مجازی دیجی کالا وارد شوید و از طریق قسمت های مربوطه فرم ثبت نام را تکمیل نمایید.

- **کامل کردن پروفایل**

پس از کامل کردن اطلاعات ثبت نام و فعال سازی حساب کاربری خود، باید پروفایل شخصی خود را تکمیل کنید. برای دسترسی به این بخش، پس از اینکه وارد قسمت ورود شدید، در قسمت بالا سمت راست چرخ دنده را انتخاب کنید و اطلاعات لازم برای تکمیل پروفایل خود ثبت کنید. اطلاعاتی که وارد میکنید شامل اطلاعات بانکی از واریز ماهیانه، شماره شبا و شماره کارت بانکی می باشد. اطلاعات هویتی نیز شامل نام و نام خانوادگی، شهر، استان و آدرس محل سکونت به همراه کد پستی می باشد. در پایان تصویر کد ملی و صفحه اول شناسنامه خود را در قسمت هایی که درج شده است، آپلود نمایید.



DMyar

digikala

**مراحل شروع فعالیت در سیستم
همکاری در فروش دیجی کالا**

dmyar.com

- **ثبت کردن رسانه**

پس از اینکه پروفایل خود را تکمیل کردید، رسانه مورد نظر خود را جهت آغاز همکاری در فروش دیجی کالا ثبت کنید و پس از بررسی و تایید رسانه به عنوان سایت یا پیج اینستاگرام یا کانال تلگرام، همکاری خود را آغاز کنید. برای دسترسی داشتن به این قسمت پس از ورود به حساب کاربری از منوی سمت راست گزینه مدیریت رسانه را انتخاب کنید و رسانه خود را ثبت نمایید. جهت ثبت رسانه می توانید نام رسانه را به عنوان دلخواه انتخاب کنید. اما در گزارشات فروش و سفارشات از این نام به عنوان معرفی رسانه استفاده خواهد شد.

- ایجاد کردن لینک

پس از تایید رسانه شما باید لینک هایی که مخصوص هر رسانه می باشد را تولید کنید و آنها را اشتراک گذاری کنید. برای این کار از منوی سمت راست بر روی گزینه "مدیریت لینک" کلیک نمایید. در این بخش، صفحه اختصاصی خود را بسازید و آن را به اشتراک بگذارید. در آغاز فروشگاه آنلاین خود را به عنوان دیجی استایل ثبت کنید و بعد از کامل کردن اطلاعات، گزینه "ثبت رسانه" را انتخاب نمایید.

و کاربرد آن در همکاری فروش روی لینک مربوطه کلیک کنید برای آشنایی با [قیف بازاریابی](#)

مزایای استفاده از سیستم همکاری در فروش دیجی کالا

همانطور که گفته شد، همکاری در فروش دیجی کالا به عنوان مارکت پلیس اول ایران، برای افراد مزایای گوناگونی که یکی از این موارد ایجاد کسب و کار آنلاین با کمترین میزان سرمایه و فروش کالاها در بستر آنلاین می باشد. از مزایای دیگر این روش درآمدزایی می توان به موارد زیر اشاره کرد:

- فروش کالا و محصولات در سراسر کشور
- فروش کالا در فروشگاه شخصی در ساعات مختلف شبانه روز
 - بهره مندی از آموزش رایگان فروش آنلاین
 - داشتن بیش از 4 میلیون بازدید به صورت روزانه
 - تحویل سفارش به مشتریان توسط فروشگاه دیجی کالا
 - انجام مراحل ثبت نام و تایید آن در 24 ساعت
 - کاهش میزان هزینه های جانبی فروش محصولات



معایب همکاری در فروش دیجی کالا

تا اینجای مقاله به سیستم همکاری در فروش دیجی کالا و مزایای آن اشاره کردیم. اما بد نیست بدانید همکاری در فروش دیجی کالا نیز معایبی دارد که نمی توان آنها را نادیده گرفت. این معایب را می توان در موارد زیر خلاصه کرد:

- امکان بازاریابی برای فروشگاه شخصی شما در دیجی کالا وجود ندارد.
- عدم حمایت و پشتیبانی مناسب و صحیح از فروشندگان در جریان اختلافات
- هزینه های هنگفت فروش در دیجی کالا از جمله هزینه های مربوط به لیبل و بسته بندی
- دریافت کارمزدهای غیر منطقی از برخی از محصولات
- دریافت هزینه پردازش 7 درصدی که می توان آن را نوعی دریافت کارمزد مجدد نیز تلقی کرد.

چه تاثیری در همکاری فروش دارد؟ [بازاریابی شبکه های اجتماعی](#)

خلاصه مطالب

در این مقاله شرایط همکاری در فروش دیجی کالا را بررسی کردیم. همکاری در فروش یکی از بهترین سیستم های درآمدزایی حال حاضر دنیا می باشد که بسیاری برای کاهش هزینه های خود اعم از انبارداری و تامین کالا از این روش برای فروش و کسب درآمد استفاده می کنند. افراد می توانند از طریق روش های مختلف، کانالی را برای کسب درآمد خود در سیستم همکاری در فروش دیجی کالا ایجاد کنند و فرایند کسب درآمد اینترنتی خود را آغاز نمایند.

در این مطلب به طور دقیق به بررسی نحوه همکاری در فروش دیجی کالا و مراحل ایجاد فروشگاه شخصی در آن اشاره شد. چنانچه نیاز به دریافت اطلاعات بیشتر در ارتباط با شیوه همکاری در فروش دیجی کالا دارید، می توانید با کارشناسان ما در دی ام یار تماس بگیرید تا شما را به بهترین شکل یاری کنند و خدمات مورد نیاز را در اختیار شما قرار دهند.