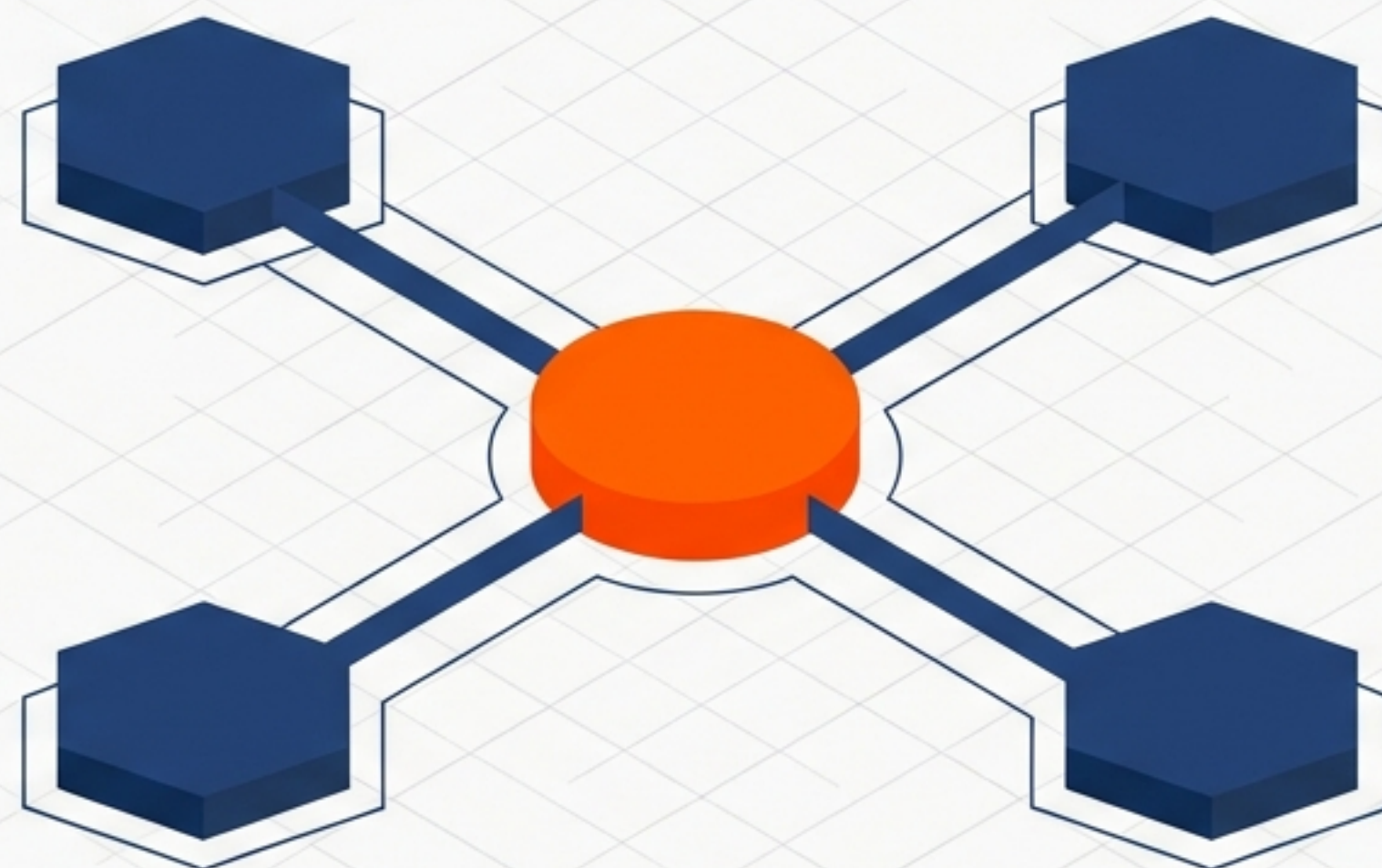


کسب درآمد مستمر از بازار قطعات خودرو؛ بدون بدون نیاز به سرمایه و انبار

نقشه راه همکاری در فروش عمده نیکران یدک



تبدیل ارتباطات به دارایی در بازار لوازم یدکی

اگر در بازار لوازم یدکی فعالیت می‌کنید یا خریداران عمده قطعات خودرو را می‌شناسید، می‌توانید بدون درگیری با خرید و نگهداری کالا، از این ارتباطات درآمد کسب کنید. مدل نیکران یدک بر پایه یک اصل ساده استوار است: معرفی خریدار عمده.



چه کسانی در شبکه ارتباطی شما هستند؟

نیازی به داشتن مغازه یا سابقه طولانی نیست. هر فردی که به خریداران عمده دسترسی دارد، می‌تواند یک نقطه اتصال سودآور باشد.

شما

مغازه‌داران لوازم یدکی

فروشنده‌گانی که به صورت مستمر به دنبال تأمین‌کننده مطمئن هستند.

تازه‌واردان بازار

افرادی که قصد راه‌اندازی فروشگاه لوازم یدکی جدید دارند.

توزیع‌کنندگان محلی

عمده‌فروشان و پخش‌کنندگان قطعات در سطح شهر یا استان.

تعمیرکاران و مکانیک‌ها

افرادی که برای کسب‌وکار خود نیازمند خرید عمده و باکیفیت هستند.

نیکران یدک؛ بازوی اجرایی و لجستیک شما

تمرکز شما تنها بر روی معرفی است. ما سفارش مشتری را آماده آماده می‌کنیم، کالا را انبار کنیم و به مقصد می‌رسانیم.



مرحله ۱: اتصال (بدون اسطکا)

معرفی از طریق لینک، کد معرف یا حضوری.

مرحله ۲: پردازش (توسط نیکران)

خریدار عمده سفارش خود را آنلاین ثبت می‌کند. نیکران انبارداری و ارسال را انجام می‌دهد.

مرحله ۳: سودآوری (مستقیم به شما)

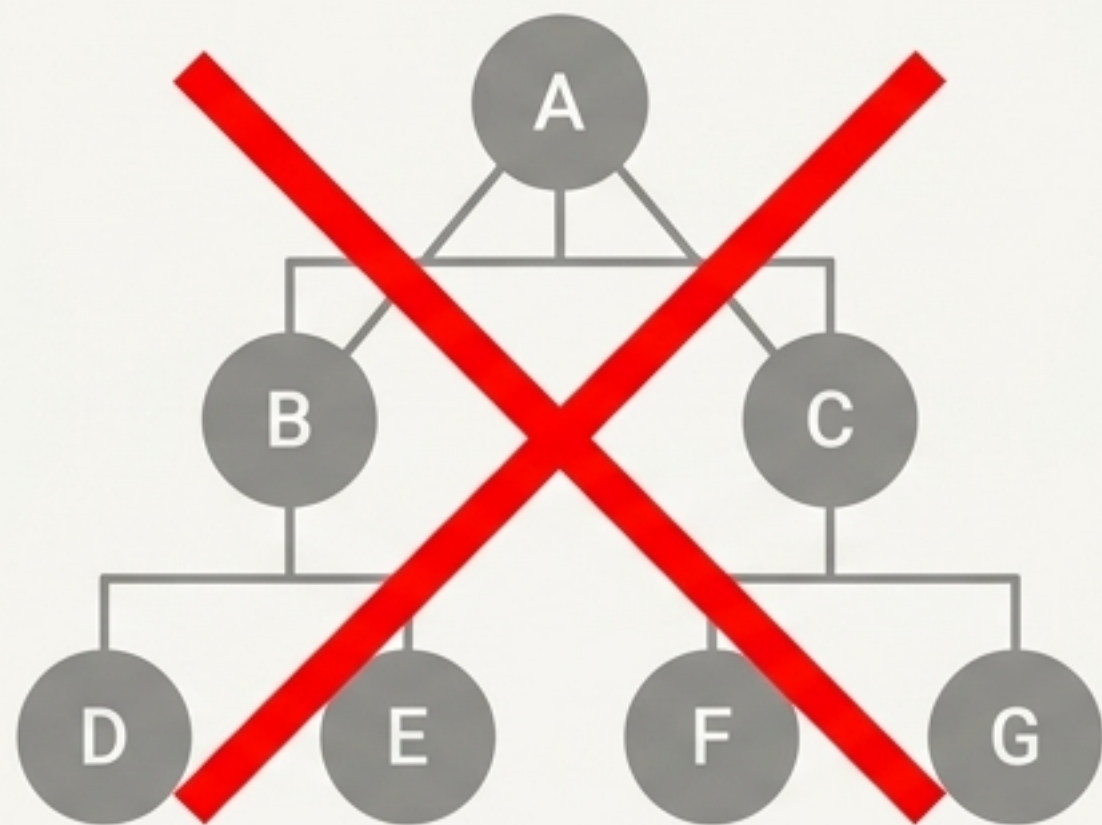
پورسانت شما پس از تایید خرید، محاسبه و پرداخت می‌شود.

مقایسه مدل‌های کسب‌وکار: چرا این مدل متفاوت است؟

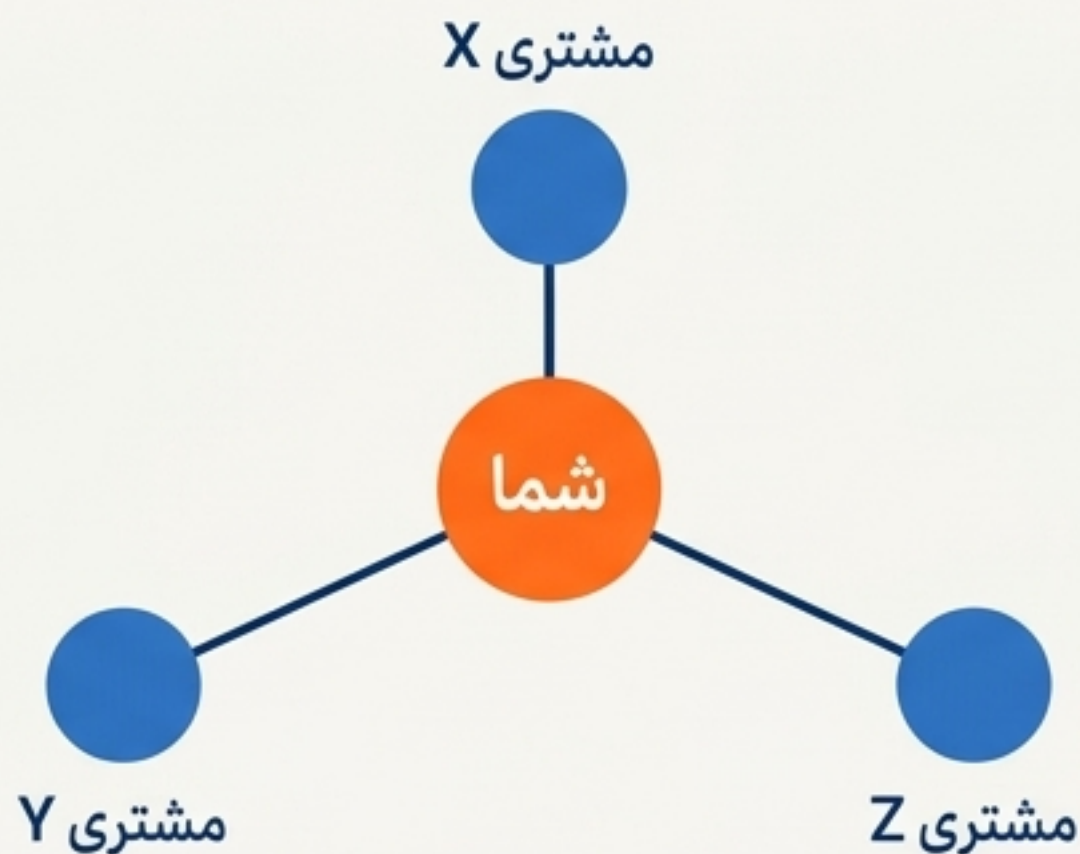
همکاری در فروش عمده نیکران	بازاریابی هرمی	تکفروشی سنتی	
بدون نیاز به سرمایه	نیاز به خرید پکیج اولیه	نیاز به سرمایه بالا	سرمایه اولیه
بدون نیاز به زیرساخت فیزیکی	متغیر	الزامی است	نیاز به انبار/مغازه
خریداران عمده (B2B)	زیرمجموعه‌های جدید	مصرف‌کننده نهایی	مشتری هدف
پورسانت از معرفی و خریدهای مکرر کالا	پورسانت از عضوگیری	حاشیه سود فروش	منبع درآمد
مستقیم و شفاف	چندلایه و پیچیده	تک سطحی	ساختار شبکه‌ای

ساختار مستقیم و شفاف؛ بدون سیستم هرمی

این طرح بر پایه معرفی مستقیم خریدار عمده و خرید واقعی شکل گرفته است. هیچگونه پورسانت خوشه‌ای، چندلایه‌ای یا زیرمجموعه-گیری وجود ندارد.



بازاریابی چندسطحی (MLM) - پورسانت از فعالیت دیگران

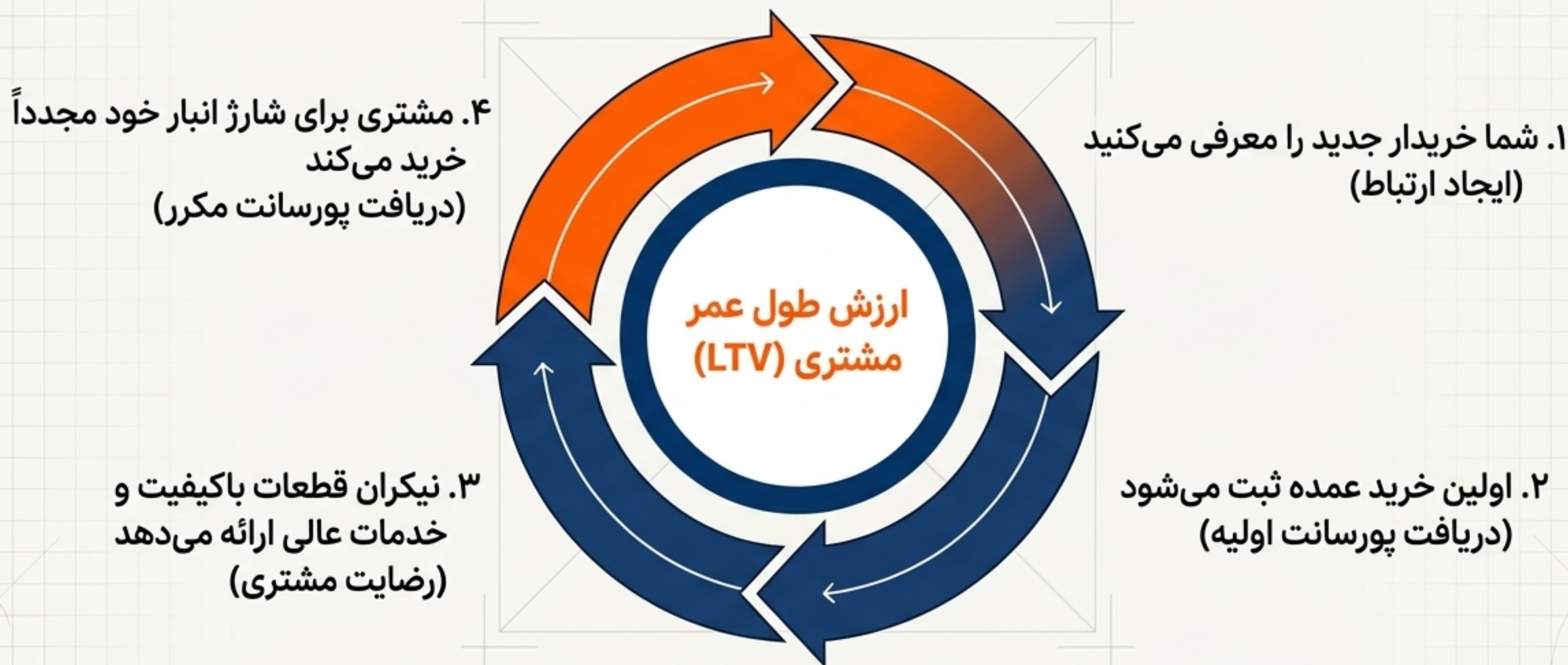


مدل نیکران: ارتباط مستقیم و فلت - پورسانت صرفاً از خریدهای مستقیم

اگر مشتری X فرد دیگری را معرفی کند، پورسانتی برای شما ایجاد نمی‌شود.

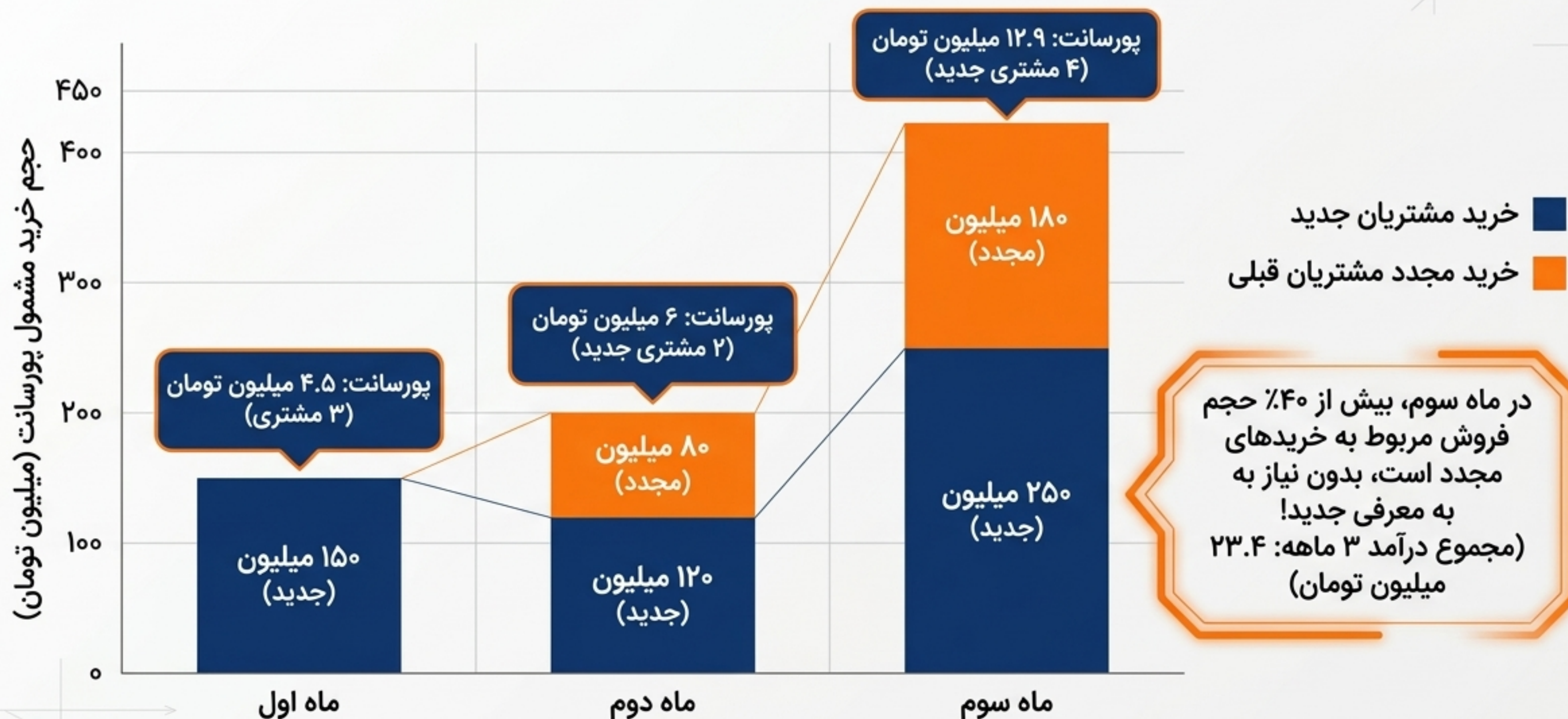
چرخ‌دنده رشد: پورسانت مستمر از خریدهای تکرارشونده

درآمد شما به یک خرید محدود نمی‌شود. خریداران عمده (مانند مغازه‌داران) برای تأمین موجودی خود دائماً نیازمند خرید هستند. با ایجاد یک ارتباط پایدار، خریدهای بعدی آن‌ها نیز برای شما درآمدزایی خواهد کرد.



ریاضیات سود مرکب در خریدهای عمده (پیش‌بینی ۳ ماهه)

فرض کنید در طول ۳ ماه، ۹ مشتری جدید (فروشگاه یا خریدار عمده) معرفی کرده‌اید. با فرض تعرفه پورسانت ۳٪ از مبلغ خرید عمده، ترکیب خریدهای جدید و مجدد چگونه درآمد شما را مقیاس‌پذیر می‌کند؟



کالبدشکافی سبد مشتریان مستقیم شما

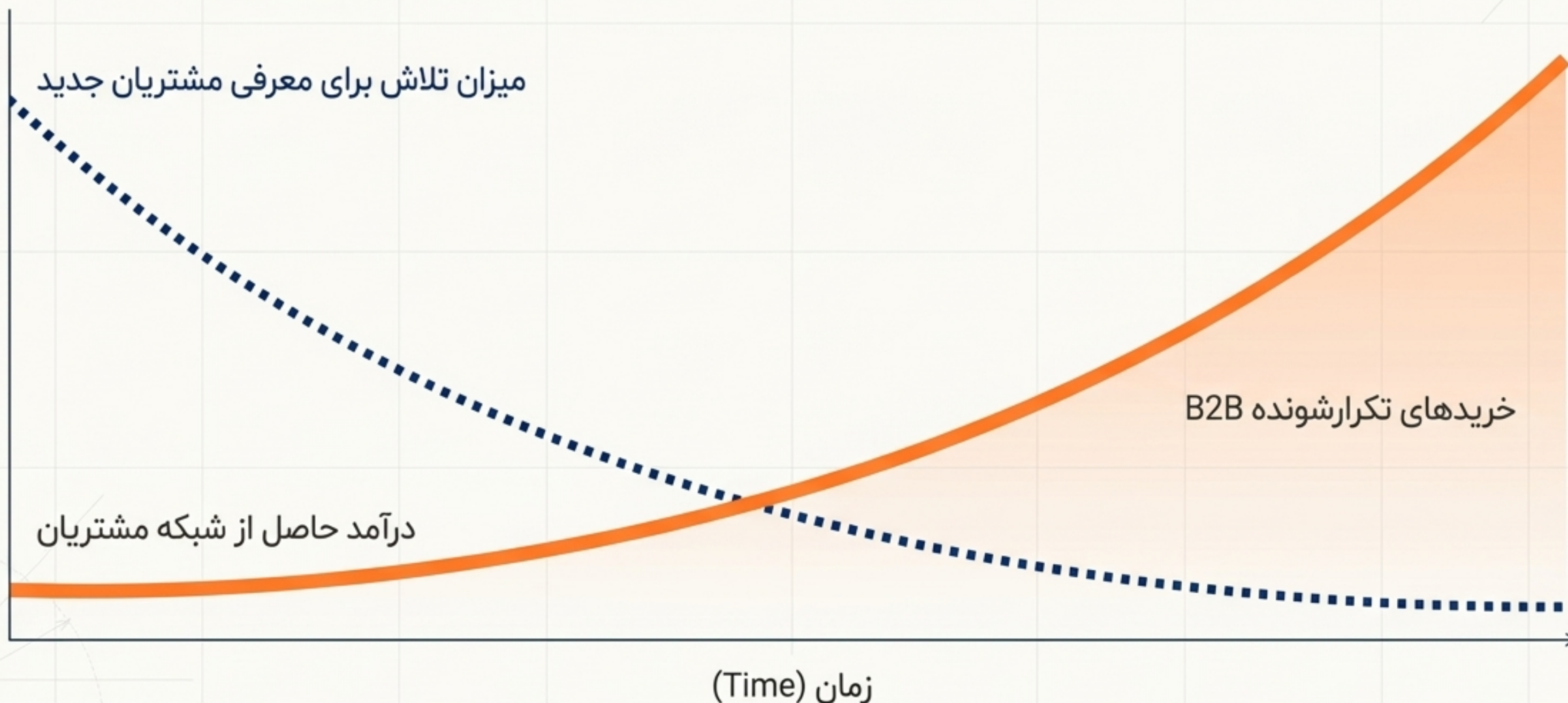
ردیابی رفتار خریداران نشان می‌دهد که چگونه یک معرفی موفق در ماه اول، جریان نقدی ماه‌های بعد را تضمین می‌کند.

مشتری	ماه اول	ماه دوم	ماه سوم	مجموع خرید
مشتری X	۵۰M	۳۰M	۴۰M	۱۲۰M
مشتری Y	۴۰M	—	۵۰M	۹۰M
مشتری Z	۶۰M	۲۰M	—	۸۰M
مشتری A	—	۷۰M	۶۰M	۱۳۰M
مشتری B	—	۲۰M	۳۰M	۵۰M
مشتریان C, D, E, F	—	—	۱۹۰M	۱۹۰M

اعداد به میلیون تومان. رنگ نارنجی نشان‌دهنده خریدهای تکرارشونده (بدون نیاز به تلاش مجدد برای بازاریابی) است.

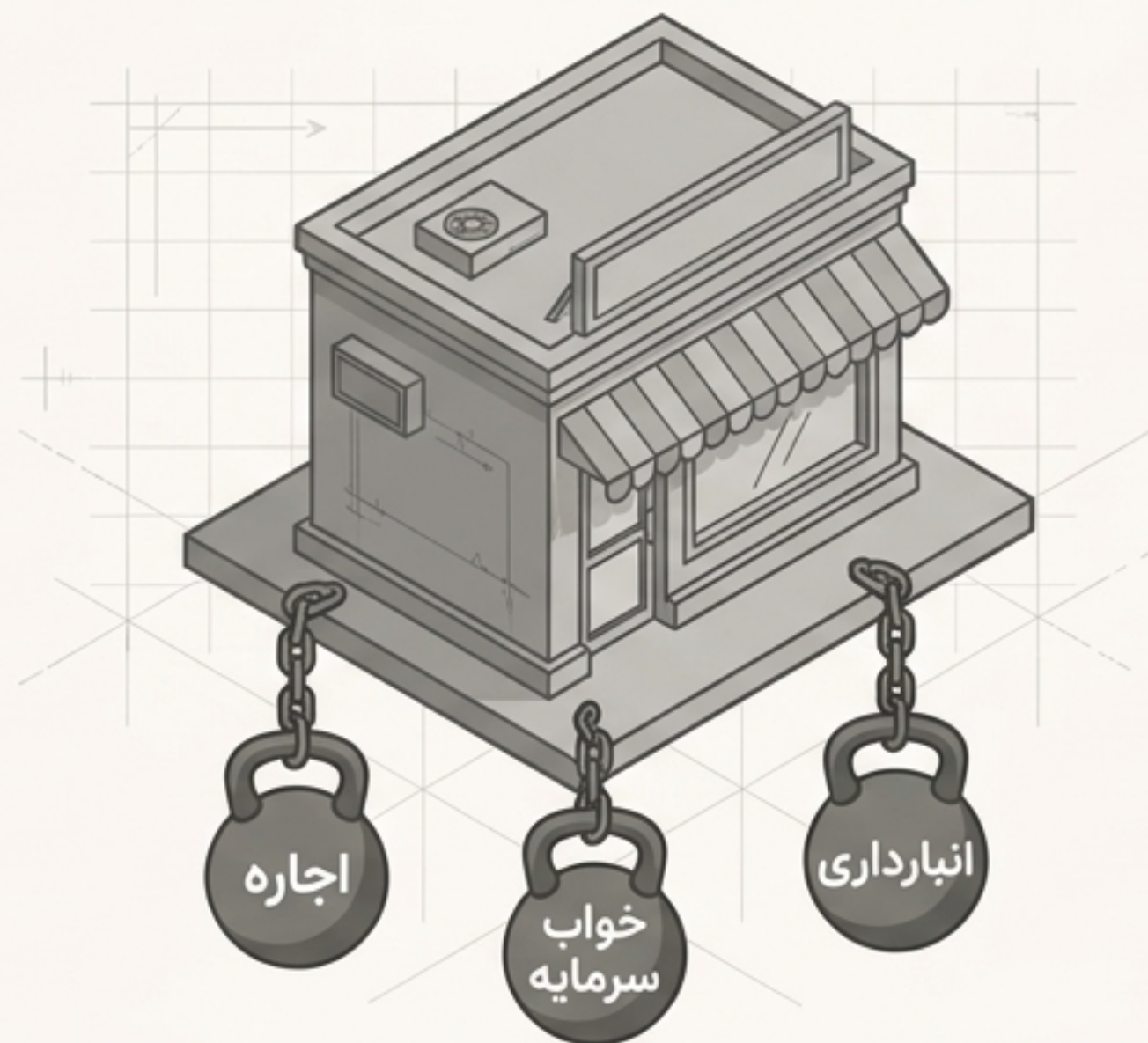
منحنی رشد گلوله برفی: کاهش تلاش، افزایش درآمد

در مدل تکفروشی، درآمد همیشه مساوی است با تلاش روزانه شما. در مدل همکاری عمده نیکران، تلاش اولیه شما شما برای ایجاد ارتباط، در طول زمان به یک جریان درآمدی پایدار تبدیل می‌شود.



ساخت دارایی دیجیتال، بدون سرمایه فیزیکی

با معرفی هر خریدار عمده، شما در واقع درصدی از زنجیره تأمین آن فروشگاه را بدون پرداخت هزینه انبارداری یا لجستیک، به یک «دارایی دیجیتال» برای خود تبدیل می‌کنید.



گذر از فروش فعال (Active Sales) به مدیریت منفعل سبد مشتریان (Passive Portfolio Management)

مسیر ورود بدون اصطکاک؛ همین امروز شروع کنید

پیوستن به شبکه همکاران فروش نیکران یدک ساده، سریع و رایگان است.



ثبت درخواست

پر کردن فرم همکاری از طریق وب
سایت، تلگرام، بله، ایتا یا روبیکا.

دریافت ابزارها

دریافت لینک اختصاصی و کد
معرف از تیم پشتیبانی نیکران.

آغاز معرفی

اشتراک‌گذاری با شبکه ارتباطی
خود و شروع درآمدزایی.

جهت بررسی شرایط و ثبت‌نام، فرم همکاری نیکران یدک را تکمیل کنید
و یا با شماره ۰۲۴۹۱۰۰۴۵۵۶ تماس بگیرید.