

קונים מודעות בגוגל, ביאהו ובפייסבוק, מקימים אתרים מיוחדים או מיני-אתרים כדי לקדם תכנים. כיום יש כבר סוג של סטנדרט בכלוגים: נותנים שני קישורים למוצר – אחד שמחובר לתוכנית שותפים ואחד שמפנה ישירות אל האתר. אם הגולש מרוצה מהאתר שהפנה אותו הוא ילחץ על הקישור הממומן, כדי לתגמל את בעל האתר, ואם לא, הוא יכול 'להעניש' אותו ולמנוע ממנו עמלה".

לדברי השניים, בישראל התחום מצליח בעיקר בהפניית לקוחות פוטנציאליים, ולא במכירת שירותים או מוצרים. "אתר כמו זאפ למשל, זה בדיוק המודל של תוכנית שותפים", מסביר לשנו. "מציגים מוצרים מחנויות שונות ומקבלים כסף עבור כל גולש שלחץ על קישור והגיע אל אתר החנות".

## ענשיו עוברים לסלולר

באופן דומה אפשר למצוא ברשת אתרים שמשווים בין חברות ביטוח, חבילות חיבור לאינטרנט, בגדים ועוד. "אין דבר שאי אפשר למכור באינטרנט", אומר לשנו. "בי-eBay מוכרים בגדים בלי שמודרים אותם; אני מוכר עשרות מיליוני נעליים בשנה

ברשת בלי שנגעו בהן לפני כן. אפשר למכור גם יאכטות, טרקטורים ומטוסים – זו רק שאלה של יצירתיות". פז מסביר, כי הטכנולוגיה מתקדמת ואפשר כיום לעשות הרמיה: "יש אתרים שמציעים אפשרות להעלות תמונה ואז מציגים המחשה של הבגדים עליך".

גם השינויים בהרגלי הגלישה מחייבים יצירתיות: "כשהתחלתי, פייסבוק לא הייתה קיימת", מספר לשנו. "והיא מביאה אתה תחום חדש לגמרי שצריך ללמוד אותו, אני צריך ממש להתחיל מחדש". ויסקרשן מסביר, כי זאת דווקא הזדמנות להתרחב: "זאת עוד אפשרות להפוך להיכנס לתוכנית שותפים, המחסומים יורדים". ויסקרשן, פז ולשנו מסבירים כי גם ברשתות החברתיות הפעילות היא בתחום הפרסום, ולא דרך פרופילים קטביים.

חיפוש פשוט באינטרנט יגלה אין-סוף תכנים לגבי תוכניות שותפים – מרייכים, תוכניות קיימות, סדנאות. האם בכלל יש עוד אפשרות להיכנס לתחום או שהוא כבר מיצה את עצמו? "אני שומע את השאלה הזאת כבר עשר שנים", צוחק לשנו ופז אומרים, כי התחום נמצא רק בתחילת הדרך. ויסקרשן מעריך כי בשנים הבאות צריך להתאים את קידום הכירות לסלולר: "הגלישה עוברת לשם והרכישות יתבצעו משם". ■

itai-sm@yediath.co.il



צילום: שאטרסטוק

**פליקס לשנו: "אני הפסדתי הרבה כסף בתחילת הדרך עד שלמדתי את התחום. אני מתייחס לזה בתור שלב הכרוי. כיום יש המון קורסים ומדריכים וחייבים קודם כל לשבת וללמוד"**



ויסקרשן (במרכז) עם פז (מימין) ולשנו: "הישראלים מאוד יצירתיים" צילום: סל שחר

פידבק, מדברים על התוכניות – ממש כמו עבודה בחברה. אבל אנחנו פרילאנסרים, שמקבלים תשלום רק על הצלחה".

פז ולשנו מסבירים, כי הבלוגים והפורומים הם רק חלק קטן מאוד מהפעילות של תוכניות השותפים. "אנחנו

שתתף בתוכנית שותפים הוא איש שיווק היצוני של החברות איתן הוא עובד. "זאת לא סתם עבודה מהבית בפייג'מה", הם מרגישים. "אנחנו נוסעים לכנסים בתחום, נפגשים עם חברות. יש חברות שנפגשים איתן באופן מסודר אחת לחודש, מקבלים