

دليلك المختصر للعمل كمسوق بالعمولة



رياض سامر

دليلك المختصر للعمل كمسوق بالعمولة

تأليف:

رياض سامر

رياض سامر



رياض سامر من فلسطين، أعمل كمستقل ومدرّب في مجال العمل عبر الإنترنت ومختص في مجال الـ Inbound Marketing.

شغفي في تعلم وممارسة كل ما هو جديد في علم النشر الإلكتروني والعمل المستقل بما تتيحه شبكة الإنترنت من فرص عظيمة لكل الطموحين.

مؤمن بأن التسويق بالعمولة كأحد أشكال العمل المستقل عبر الإنترنت سيشكل فارقًا كبيرًا في دخل المسوّقين القادرين على التأثير في أكبر قدر ممكن من الجماهير المتخصصة والمستهدفة على الإنترنت.

إهداء وشكر

أهدي هذا الكتاب لكل شاب وفتاة طموحين مستقلين في أعمالهم أو في طريقهم نحو ذلك، حيث ستفتح لهما آفاق جديدة في العمل عبر الإنترنت.

وأقدم بالشكر والعرفان لشركة **حسوب** التي رعت نشر هذا الكتاب الموجز عن التسويق بالعمولة.

الفهرس

٧ تقديم

١٠ التسويق بالعمولة! ما هو؟

- ١١ ١. أطراف عملية التسويق بالعمولة.
- ١٢ ٢. أنواع عروض التسويق بالعمولة.
- ١٤ ٣. لماذا التسويق بالعمولة؟
- ١٦ ٤. فوائد التسويق بالعمولة للمسوقين/الناشرين.
- ١٧ ٥. التسويق بالعمولة وتسويق شبكي؟
- ١٨ ٦. تلميحات لتصبح مسوقاً مميّزاً!

٦١ مرحلة الإعداد للتسويق

- ٢٢ ١. التسجيل في شبكة التسويق بالعمولة.
- ٢٨ ٢. دراسة العروض.
- ٣٢ ٣. أساليب التسويق المتاحة.
- ٣٩ ٤. تكملة دراسة العروض.
- ٤١ ٥. طريقة مبتكرة للتسويق.
- ٤٣ ٦. أسلحة المسوق بالعمولة.

٦١ مرحلة جذب الزوار المستهدفين

- ٦٢ ١. تحديد شخصيات الزوار الهدف، العملاء.
- ٦٤ ٢. أشهر الطرق المجانية لجذب الزوار.
- ٧٠ ٣. أشهر الطرق المدفوعة لجذب الزوار.
- ٧٧ ٤. تحسين محركات البحث.

٨٠ مرحلة تحليل النتائج

- ٨٢ ١. صلاحية روابطك.
- ٨٢ ٢. اختصار الروابط وتتبع النقرات.

٨٥ مرحلة التطوير

- ٨٦ ١. تحسين الأدوات والحملات الإعلانية.
- ٨٨ ٢. التنويهات الثمانية!

٩٠ الخلاصة

تقديم

مرّت علي حتى كتابة هذه السطور ٢٠١٥/١ ثلاث سنوات كاملة في العمل المستقل من البيت، جربت خلال هذه الفترة العديد من الأفكار والمشاريع التي أخفق كثير منها ونجح بعضها نجاحًا نسبيًا، فيما ما زلت رغم تحديات العمل من البيت اشعر بمتعة الاستقلالية واتخاذ القرارات والتألق أكثر في عالم الأعمال أونلاين الذي أتعلم منه الكثير كل يوم.

كنت وما زلت أستخدم مهاراتي الفنية في العمل كمستقل عبر الإنترنت فأصبح مصدر رزق بالنسبة لي وعملا أساسيًا أعتد عليه، تطلب مني هذا العمل أن أقوم بتطوير نفسي بشكل مستمر وسريع، وأن أفرد بنهم كل ما تقع عليه عيناى من مقالات علمية في مجال التسويق والمبيع فبالإضافة إلى تقديمي لخدمات متخصصة كالتصميم والكتابة التسويقية وخدمات التسويق الإلكتروني لعملائي.

وصممت من خلال عدد من المستقلين الآخرين منتجات رقمية عربية وأجنبية كسبت من خلالها مبالغ جيدة حققت لي شعورًا لم أحظى به في بيع الخدمات.

إضافة إلى ذلك، عملت في التسويق بالعمولة والذي سأحدث عنه في الصفحات القادمة بالتفصيل، وأضحى مصدر دخل إضافي مميز، وإن كانت هناك نصيحة يمكن أن أسديها لك عزيزي القارئ، فهي أن تسعى جاهدًا لاغتنام فرص العمل المستقل الكثيرة عبر الأنترنت.

لكي تتحرر من الوظيفة المملة التي غالبًا لا تقدم لك الكثير مما تطمح إليه، فالتسويق بالعمولة والنشر الإلكتروني وبيع الخدمات كلها تشكل إضافة مادية رائعة لك، ستقدم لك أكثر مما يمكنك أن تحصل عليه في وظيفة عادية.

بينما يعمل يعمل عبر الأنترنت في الولايات المتحدة الأمريكية وحدها أكثر من ٥٥ مليون شاب وفتاة، يقف الشباب العربي الطامح من خريجي وخريجات، مخضرمين ومخضرمات منتظرين "الفرج" ومصطفين في طوابير التوظيف خلف أبواب الشركات لانتزاع لقمة العيش من بين أنيابها الطاحنة!

يخاطب أحد الذين يعملون عبر الأنترنت هؤلاء الشباب ناصحًا إياهم بأن يبدؤوا في تغيير واقعهم وقناعاتهم والتوجه إلى عالم رحب يدعي العمل "عبر الأنترنت" من أجل تحقيق دخل رديف لما يحصلون عليه من الوظيفة.

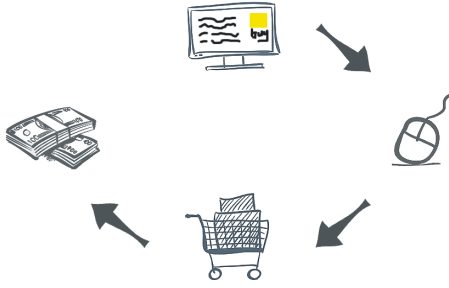
فيرد عليه أحدهم: العمل عبر الأنترنت كله كذب ونصب وخداع، ويعقب صديقه ذو اللباس المنمق: حتى تكسب من الإنترنت يجب أن يكون لديك رأس مال لا يقل عن ٢٠ ألف وتنشئ شركة بموظفين وموقعا إلكترونيا يكلف كذا ألف دولار!! ونحن كشباب لا نملك كل هذه الإمكانيات ولسنا مستعدين للمغامرة، ثم يأتي شخص من بعيد للتو سمع جزء من الكلام عن العمل أونلاين ليتحفنا بالقول: أصلاً الربح من الأنترنت حرام!

وتدوم حلقة الجدل المفرغة لمدة ساعة من المد وجزر بين المقتنع بحقيقة العمل أونلاين وإمكانية البيع على الإنترنت وتحقيق مكاسب حقيقية وحلال ١٠٠%... وبين كل هؤلاء الشباب الذين وقعوا ضحية الثقافة المجتمعية التي تجعل أقصى طموح لهم بعد التخرج هو "وظيفة"، تحت تسلط "مدير" وبين فريق عمل "منقسم الأحزاب" يجيد بعضه فن تعكير الأعمال... إلخ.

وما إن تنتهي حلقة النقاش العقيم حتى تصل صاحبنا رسالة على بريده الإلكتروني تفيد به بأن حسابه في PayPal قد استلم للتو دفعة مالية جديدة من أرباح التي حصل عليها بالتسويق بالعمولة عبر الأنترنت، يمكنه سحبها من بطاقته الائتمانية من أي ATM قريب منه.

التسويق بالعمولة! ما هو؟





ببساطة ... هو عملية تسويق منتجات جهة ما مقابل الحصول على عمولات. يعبر عن "التسويق بالعمولة" بالانجليزية بـ Affiliate Marketing، ويحصل المسوّقون من خلاله على عائدات مادية مقابل إجراءات تتم من خلالهم كبيع منتج، أو تحقيق فعل Action كتحميل برنامج.

1. أطراف عملية التسويق بالعمولة.

- **المسوّق/الناشر Affiliater Marketer/Publisher:** وهو الجهة التي ستقوم بالتسويق لمنتجات وعروض المعلن مقابل عمولة.
- **المعلن/التاجر Merchant/Advertiser:** وهو الجهة التي تدفع المال كعمولات مقابل منتجاتها وعروضها.
- **العميل/المتابع Customer/Leads:** وهو الجهة "الهدف" التي أتمت الإجراء الذي دفع المعلن/التاجر المال للمسوّق مقابل، ك شراء سلعة أو تحميل برنامج ... إلخ
- **الشبكة الإعلانية Affiliate Network:** وهي الجهة التي تنظم وتضبط عملية التسويق للمعلنين وتسديد العمولات للمسوّقين/الناشرين.

ملاحظة: هناك الكثير من الشركات توفر برامج تسويق بالعمولة بشكل مستقل لمنتجاتها في مواقعها الخاصة دون أن يكون هناك شبكة إعلانية تدير لها عملية التسويق وتسليم التحويلات ومتابعة المسوّقين والدفع لهم.

٢. أنواع عروض التسويق بالعمولة.



أولاً: العروض التي تطلب الدفع للحصول عليها من قبل العميل **Paid Offers**.

تسمى هذه العروض (عروض مقابل PPS Pay Sale)، أو CPS Cost Per Sale، وتأتي

أشكالها على صورة (أمثلة لا للحصر) :

- شراء منتج رقمي قابل للتحميل Digital أو منتج ملموس Tangible.
- الاشتراك الدوري في موقع تعليمي/تدريب.

وتحصل على عمولتك حال تسويقك لهذه العروض وإتمام الغرض المطلوب وهو: البيع كنسبة

من قيمة المدفوع، ولا حد لهذه النسبة التي قد تصل إلى ٧٥% أو أكثر، بل أحياناً قد تحصل على أكثر

من قيمة المبلغ المدفوع، وذلك ضمن خطة استراتيجية تسويقية عميقة لدى الشركة التي تسوق لها

تستهدف عملاء دائمين سيشترون منها منتجات أكثر مما سوقت له، بالإضافة إلى إمكانية تجديد

المشتري اشتراكه مرات عديدة لن تحصل علي عمولات جراءها حال التجديد ... إلخ.

ثانيًا: العروض التي لا تتطلب الدفع للحصول عليها **Free Offers**.

تسمى هذه العروض بعروض (الدفع مقابل الفعل أو الإجراء PPA Pay Per Action)،

أو CPA Cost Per Action وذلك نسبة للتكلفة، وتأتي إشكالية على صورة (أمثلة لا للحصر):

- تسجيل البيانات الشخصية كالاسم والبريد واسم الدولة ورقم الهاتف المحمول، جميعها أو بعضها أو أكثر منها وتدعى عروض "الدفع على كل تسجيل Pay Per Lead".
- تحميل ملف رقمي مثل: كتاب إلكتروني، تطبيق هاتف محمول. وتدعى عروض "الدفع على التحميل Pay Per Download".
- تنصيب برنامج على جهازك. وتدعى عروض "الدفع على التحميل والتنصيب Pay Per Install".

و تحصل على عمولتك حال تسويقك لهذه العروض بعد إتمام الزائر المستهدف الإجراء

Action المطلوب، كأن يدفع لك \$1 مقابل كل تحويل. اقرأ في ويكيبيديا أكثر عن

Compensation methods التي هي النظرية الأم للتسويق بالعمولة.

٣. لماذا التسويق بالعمولة؟



ما هي الفوائد التي يحققها التسويق بالعمولة

للمعلنين/التجاري؟ حتى نستوضح أبرز الفوائد التي يحققها

التسويق بالعمولة للمعلنين التجار لنأخذ هذا المثال:

شركة مطورة لبرنامج تشغيل وسائط (فيديو/صوت) تسعى للتعريف بمنتجاتها الجديد لمئات

الآف المستخدمين، فتقوم بالدفع بالعمولة مثلاً \$٠.٢ (٢٠ سنت أمريكي) مقابل كل عملية تحميل

صحيحة للبرنامج بنسخته المجانية التجريبية التي تنتهي صلاحيتها بعد ٣٠ يومًا.

النتيجة: أتاحت الشركة لعدد ضخم من المستخدمين للبرامج تجربته والاستفادة منه دون

دفع أي مبلغ، لفترة معقولة قبل حسم قرار شراء النسخة الكاملة من البرنامج والتي تبلغ \$١٩.٩٥

في المقابل هناك شركة منافسة قامت بالتسويق المباشر لمنتجاتها بالدفع مقابل النقرة CPC

Cost Per Click فتكبدت الكثير من المال فظهر منتجها أمام عدد ضخم من المستخدمين مقابل

عدد تحميلات أقل.

بحساب الفرق بين تكاليف حملات الشركتين نجد انهما متقاربتين إلا أن الأولي حققت عدد

تحميلات اكبر ووصلت لجمهورها الحقيقي الذي تحول جزء لا بأس منه إلى عملاء اشتروا

النسخة المدفوعة من المنتج، على الرغم من أن حملة الأولي أظهرت المنتج لعدد مرات أقل من

الثانية التي دفعت مقابل النقرات CPC.

الخلاصة:

- يساهم التسويق بالعمولة في وفير النفقات الإعلانية للمعلن (التاجر) لإشهار منتجاته وزيادة مبيعاته، حيث يدفع المال مقابل الإجراء الصحيح Action، والذي سيعود عليه بمنافع مادية ومعنوية.
- يسهم المسوّقون بالعمولة في استخدام قنواتهم التسويقية الخاصة والفريدة للترويج لعروض المعلن، الأمر الذي يحقق للمعلن الوصول لشريحته الهدف بحجم أكبر وفريد. كأن يسوق صاحب صفحة خاصة على فيسبوك عن "الألعاب أونلاين" موجهه لذات الشريحة المستهدفة في عرض المعلن.
- ينوع المسوّقون بالعمولة في طرقهم وأدواتهم التسويقية لتحقيق عمولات أكبر، ويتفننون في اكتشاف المزيد منها كل يوم، وهو عادة ما لا تقوم به الشركات التي تدفع مقابل الظهور والنقرات، وكامل جهد التسويق سيكون من حظ المسوّقين فقط.
- المخاطرة أقل: في مثالنا السابق دفعت الشركة الأولي مقابل كل مستخدم فريد حصل على النسخة التجريبية من البرنامج وكان هذا الهدف، بينما ظلت الشركة الثانية تدفع مقابل أن تظهر إعلاناتها أكثر عسي أن تحقق عدد تحميلات الهدف، وهو ما لم تحققه في الغالب مقارنة بنظيرتها، بالطبع ما حققته الشركتان لا يعتبر قاعدة مطردة ذات وقع ثابت بحيث نستمر بالقياس عليها دوما.
- الأرباح أكبر: يحقق المعلن عبر الشركات التسويق بالعمولة أرباح أكثر كلما خفض نفقاته الإعلانية ووصل إلى جمهوره الفعلي بوقت وكلفة أقل، وقد تحول جزء كبير من الجمهور المستهدف إلى عملاء حقيقيين يثقون بعلامته التجارية ومنتجاته.

٤. فوائد التسويق بالعمولة للمسوّقين/الناشرين.

الفوائد الرئيسية للمسوّقين والناشرين وهم غالبًا أصحاب المواقع/المدونات/الحسابات في

الشبكات الاجتماعية):

- يشكل التسويق بالعمولة لأصحاب المواقع المتخصصة ذات الزيارات العالية دخلًا بلا حد قد يصل للآلاف دون جهد كبير منهم بمجرد أن يقوموا بوضع "بانر" إعلاني مميز تسويقيًا لمنهج، يحصلون مقابل كل عملية بيع له على عمولة جيدة، أو مقابل كل تسجيل جديد لبيانات زوار الموقع المحالين كمستخدمين فريدين في موقع المعلن.
- يشكل التسويق بالعمولة دخلًا مميّزًا لأولئك المسوّقين الذين ينشطون في الشبكات الاجتماعية كفيسبوك و"تويتر" و"لينكد إن" وغيرها ولديهم قدرة الوصول والتأثير على جمهور كبير متابع ومهتم بالعروض التي يسوقون لها.
- يوجد الكثير من شبكات التسويق بالعمولة العربية والأجنبية، وآلاف العروض التي تبحث عن مسوّقين، ما يعني أن هناك فرصًا كبيرة لا حد لها في تنويع مصادر الدخل من التسويق بالعمولة.

معادلة النجاح:

- بناء/استهداف "جمهور مستهدف متابع Targeted Audience".
- اختيار العروض التسويقية المناسبة لاهتمام الجمهور المستهدف.
- تحفيز الجمهور المستهدف للتفاعل مع العروض المختلفة المناسبة لاهتمامه.
- التركيز على العروض ذات نسبة تحويل عال High CR.

5. التسويق بالعمولة وتسويق شبكي؟

من الطبيعي أن يتبادر إلى ذهنك سؤال كهذا في ظل السمعة السيئة التي يتمتع بها "التسويق الشبكي" أو "الهرمي" أو سمه ما شئت فكلاهما سيان، على الرغم من أن كل مفهوم لا يتقاطع مع الآخر في شيء عدا كلمة "تسويق".

فالتسويق بالعمولة هو نشاط تسويقي لمنتجات تملكها شركة ولها وجودها على الأنترنت وأنت تكسب عمولتك مقابل كل عملية بيع لمنتج سيحقق قيمته ككتاب إلكتروني أو إجراء معنوي للشركة كتصيب برنامج، ولا يشترط عليك أن تشتري المنتجات لتتمكن من تسويقها كما يحدث في شركات التسويق الشبكي والهرمي، ولا تكسب عادة في حالة التسويق بالعمولة بشكل هرمي شجري من كل تحيله لذات الشركة ليصبح مثلك مسؤولاً.

إلا في بعض الشركات فإنها تدفع لك نصيباً إضافياً مقابل كل مسوّق يجلب لها مبيعات إضافية من غير أن تنقص عمولاته، تمتد لفترات محدودة، أحياناً قد لا تتجاوز ثلاثة شهور، بشرط أن تدفع لك مقابل فرد واحد في مستوى واحد أدني منك ليست على صورة هرم، هذا بحسب ما لديّ من معلومات في هذا المجال.

أما في حالة المسوّق الهرمي فإن أكبر همه أن يجمع أكبر قدر ممكن من المسوّقين تحته، وسيطلب منه ومنهم أن يقوموا بشراء منتجات الشركة ذاتها بمبالغ أغلبها كبير لا تستحقها بحسب من أعرفهم شخصياً قد وقعوا في هذا الشرك، وهنا تكبر أرباح الشركة على أكتاف مسوّقيها بالوهم، ويصبح المسوّقون يسوقون لمجرد التسويق وبناء سلسلة شجريه أسفل منهم لتحقيق عمولات من نفس المسوّقين المستغفلين الذين بدورهم سيقومون بالأمر نفسه مع مستغفلين آخرين بكل أسف.

هذا ولم أظنك للغش والخداع والنصب الذي انبت عليه هكذا شركات وقد ذاع صيتها السيئ في كثير من الدول الغربية قبل العربية.

7. تلميحات لتصبح مسوّقًا مميزًا!

التسويق الإلكتروني كعلم وفن يحتاج منك عزيبي إلى مهارات نفسية وفنية، وأدوات تسويق عديدة لتمكنك من تحقيق أفضل النتائج، سأحاول في السطور التالية أن أرشدك لبعض أهم ما تحتاجه، بالطبع قراءة تكامل الكتاب ستعطيك معرفة أكبر بالتسويق بالعمولة، ولا يجب أن تكون هذه القراءة هي الأخيرة لك في هذا المجال بأي حال من الأحوال، فهذا العالم الواسع دائم التطور، يحتاج منك مواكبة واطلاغًا مستمرًا على أحدث المستجدات والمتغيرات فيه.

أ. تعلم فن التسويق الإلكتروني.

ستحتاج كمسوّق مبتدئ لتتعرف على طرق التسويق الإلكتروني عبر الشبكات الاجتماعية، وكيفية كتابة أفضل المنشورات المؤثرة، وكيفية إعداد وإدارة حملات مدفوعة على محركات البحث والشبكات الاجتماعية والإعلانية، وأفضل طرق التواصل والتفاعل مع المتابعين والعملاء المحتملين ... إلخ تعرف أكثر من خلال هذه **الدورة التدريبية**.

ب. أنت تسوق نفسك.

عليك أن تتعلم في البداية مهارات تسويق نفسك قبل تسويق أي منتج! كلمة السرّ هنا أن تسأل نفسك دومًا: هل طريقة العرض التسويقية للمنتج مؤثرة وكافية لشد انتباهي شخصيًا؟ ولماذا أريد هذا المنتج بالضبط؟

ج. فن الرسالة التسويقية.

تمرن على كتابة رسائل تسويقية وإعلانات واعرضها على خبراء في المجال، ثم اعرضها على عملاء محتملين أو مهتمين بما تقدمه، ومن الجيد أن يكونوا قريبين منك بحيث يقدمون لك النصح بعيدًا عن المجاملة، أدعوك هنا لاقتناء كتاب مميز في المجال يسمى: "أسرار الصياغة الإبداعية التسويقية" لمؤلفة محمد صبحي آق بيق فهو جيد.

د. الإخراج الجذاب.

اعرض أفضل ما يمكنك عمله على موقعك الإلكتروني، كالتصميم المنسق، الألوان المتجانسة، الصور المعبرة الواضحة، اترك مساحات من الفراغ لراحة العين، اكتب نصوصك بدون أخطاء لغوية أو إملائية وبأحجام مريحة للقراءة، قسم فقرات النصوص إلى قطع غير مملة، اختر عنوانًا جذابًا وواضحًا ومحددًا للإعلان، ابق بسيطًا وكن صادقًا في الوصف ولا تكثر من الكلام المنمق والموزون ... إلخ.

هـ. جعلهم يحبونك.

إذا كنت تسعى للنجاح على المدى البعيد، فخطط لبناء قوائم بريدية ومتابعين نشطين وابن معهم علاقة حميمة إضافية إلى الزوار المهتمين موقعك أو في أي قناة تسويقية على المدى البعيد، قدم لهم المعلومات والملفات المجانية المفيدة لهم، ولا تكثر من الإعلانات المباشرة لهم بشكل يومي، حتى لا يشعرون أنك تستغلهم لكسب المال.

هدفي من السطور أعلاه، على بساطتها، أن ازرع بذور الحسّ التسويقي فيك كمستقل يسعى لتحويل زوار موقعه إلى مصدر مهم للرزق ... لن تغنيك بأي حال عن تثقّفك الشخصي في مجال التسويق الإلكتروني.

و. سحر الألوان.

اختر ألوانك، تعلم طبيعة الألوان المؤثرة في تحفيز قرارات الشراء والتفاعل لدى الجمهور المستهدف، فاللون الأحمر على سبيل المثال يحفز تنفيذ الإجراء Action فاستخدمه في أزرار Call to action، والأخضر يبعث على الطمأنينة والصدق، والأزرق لون العمل والطاقة ... لاحظ هذه القائمة.

دليل استعمال الألوان في التسويق

تؤكد أبحاث التسويق أن اللون له تأثير كبير جدا على قرار الشراء لدى العملاء، فهذا القرار يعتمد بنسبة تتراوح ما بين 62% إلى 90% فقط على اللون، بينما 85% من المشترين يضعون اللون كسبب أساس لشراء أي منتج. اللون وحده يزيد من قدرة الناس على التعرف على العلامات التجارية الشهيرة بنسبة 80%.

حين ترى منتجاً جديداً، يصدر عنك الانواعي حكمه عليه خلال 90 ثانية

اشتريني	اشتريني	اشتريني	اشتريني	اشتريني	اشتريني	اشتريني	اشتريني
أسود	أرجواني	وردي	برتقالي	أخضر	أزرق	أحمر	أصفر
قوي ومتميز تستخدمه مع المنتجات الفاخرة والكمالية.	مريح للأعصاب، تستعمله مع منتجات التجميل ومقاومة عوامل السن.	عاطفي وحريمي تستخدمه حين تسوق للسيدات والشابات الصغيرات.	محفز لاتخاذ قرار بالشراء أو البيع أو الاشتراك.	يدل على الثراء والغنى، أسهل لون يمكن للعين ترجمته، ويستعمل ليضهر العملاء بالراحة.	الثقة والأمان ولذا تستخدمه عادة البنوك والشركات التي يتطلب التعامل معها الثقة.	الطاقة والحيوية يشعر بضرورة اتخاذ قرار سريع ويستخدم في التخفيضات.	شبابي ومفانئ يستخدم عادة لجذب الانتباه في نوافذ العرض.

أي لون تستعمله مع أي شريحة عملاء

استعملها مع المشترين التقليديين لمحلات بيع الملابس	للمشترين المحدودين بميزانية للبنوك والمحلات الكبيرة	للمشترين العفويين، الذين يقررون الشراء في لحظة للمحلات الصغيرة والتخفيضات والمطاعم السريعة
---	--	---

المصادر: موقع colormatters.com من إعداد وإخراج: رموف شيايك @
للمزيد زر مدونة شيايك blog.shabayk.com يمكن إعادة توزيع هذا الملف كما هو بدون تعديل.

مرحلة الإعداد للتسويق



١. التسجيل في شبكة التسويق بالعمولة.

قبل البدء بتوضيح طريقة التسجيل في الشبكة لا بد من استعراض الفرق بين العمل كمسوق مع شبكة التسويق بالعمولة والعمل مع برنامج للتسويق بالعمولة لإحدى الشركات التي تتيحه على موقعها لتسويق منتجاتها.

فبالرغم من أن عمولات التسويق لمنتجات هذه الشركات عالية قد تصل لأكثر من \$١٠٠ مقابل كل عميل جديد محال (كما في عروض العديد من شركات الاستضافة)، إلا أن الكثير من الشركات وللأسف تماطل في تسديد أرباح المسوقين لأشهر طويلة مما يجعل العمل معهم مخاطرة استنزافاً، فضلاً عن كون بعض الشركات تتنصل من الدفع تمهيداً لعملية نصب أنا وأنت ضحيتها!!

في حين أن التعامل المباشر مع شبكات التسويق بالعمولة يوفر علينا كل هذا العناء في استلام الأرباح، حيث يمكن استلامها عادة شهرياً أو كل أسبوعين، فضلاً عن تعدد طرق الدفع، بالإضافة إلى عامل دقة الإحصائيات والأمان والضمان الذي توفره الشبكة لتسديد مستحقاتي، لأنها عادة تحصل على كامل المستحقات الإعلانية للعروض مسبقاً لضمان حقوقها وحقوق مسوقها.

لا تعتقد أنني أحاول أن أثنيك عن التعامل المباشر مع الشركات صاحبة المنتجات ولكننا تجربة مريرة مررت بها وآخرون كثيرون غيري.

ورغم سلبيات التعامل مع المعلن المباشر إلا أنها لا تخلو من الإيجابيات إذا يوفر هذا التعامل للمسوق أدوات ترويجية متنوعة وممتازة، ككوبونات الخصم الترويجية، أو تخصيص الروابط Deep linking أو التواصل المباشر مع الدعم الفني.

و الآن دعنا نبدأ الخطوة الأولى من خطوات التسويق بالعمولة وهي التسجيل، وسنختار شبكة إعلانات **حسوب** للتسويق بالعمولة، لتتوجه إلى الرابط التالي:

<https://ads.hsoub.com/affiliate#ar>

ثم نختار الضغط على خيار (المسوقون) الذي يظهر أسفل الشاشة كما في الصورة:



المسوقون

باستطاعتك تحقيق أرباح باستغلال خبرتك بالتسويق الإلكتروني والجمهور الذي لديك باضمامك اليوم لشبكة إعلانات حسوب للتسويق بالعمولة، عملنا بجد لبناء شبكة تسويق بالعمولة تلبى احتياجاتك وجعلناها عملية وسهلة الاستخدام، ثم جلدنا أفضل العروض المتوفرة في السوق من أكبر الشركات وفورناها لك لمساعدتك على تحقيق أرباح أكثر. هل ذكرنا أيضاً أننا ندفع لشركائنا في كل شهر؟ دائماً!

ابدأ بتحقيق الأرباح اليوم!

المعلنون

إذا كان لديك مشروع تجاري رائع، تبحث عن مزيد من العملاء وتستهدف منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، شبكة إعلانات حسوب للتسويق بالعمولة هي ما تحتاجه! لدينا جيشاً من الناشرين والمسوقين الإلكترونيين يستخدموا أحدث التقنيات في مجال التسويق الإلكتروني بالإضافة لسنوات من الخبرة في مجال الإعلان بالأداء و فريق عمل يركز على النتائج يسعى لمساعدتك على النمو.

احصل على مزيد من الربائ

ثم نكمل بيانات التسجيل كما في الصورة التالية التي ستظهر لك على الرابط التالي:

<https://ads.hsoub.com/register/publisher#ar>

انضم الى ناشرى إعلانات حساب

اربح من موقعك ✓
رکز على تطوير موقعك ومحتواه واترك جذب المعلنين لنا.

اربح باستخدام خبرتك بالتسويق الإلكتروني ✓
سوق للعروض في شبكة التسويق بالعمولة وحقق عمولة عالية.

شبكة إعلانية نظيفة تركّز على الجودة ✓
أكبر العلامات التجارية تستخدم إعلانات حساب للوصول لمزيد من العملاء.

تقنيات حديثة يمكن الاعتماد عليها ✓
طوّرتنا أنظمتنا على مدار السنوات لتلبي جميع احتياجاتك.

نرسل أرباحك كل شهر، دائماً ✓
احصل على الأرباح التي حققتها من خلال باي بال والجولات البنكية.

نحن موجودون للمساعدة عندما تحتاجنا ✓
فريق الدعم الفني متوفر على مدار اليوم لخدمتك.

تسجيل حساب معلن

تسجيل حساب ناشر

اسم الشركة: *
ناشر / مسوّق إلكتروني *

الاسم: *
اسم العائلة: *

البريد الإلكتروني: *
الموقع الإلكتروني:

رقم الجوال أو الهاتف: *
الدولة: *
Jordan

كود التحقق: *
تصغيراً وتداولاً

قرأت ووافق على شروط استخدام إعلانات حساب *

سجل

الآن بعد أن أتممت التسجيل كمسوّق في شبكة إعلانات حساب للتسويق بالعمولة ستواجهك

هذه الصفحة التي تهنئك بنجاح تسجيلك :

تم التسجيل بنجاح

تهانينا!

تم تسجيلك بنجاح. أرسلنا لبريدك الإلكتروني *@gmail.com معلومات تسجيل الدخول لحسابك.

شكراً لإختيارك إعلانات حساب.

متابعة »

والآن توجه من فضلك إلى بريدك الإلكتروني الذي قمت بالتسجيل فيه، لتجد تهنئة من إعلانات حساب لتسجيلك للتو فيها، حيق تجد كلمة مرور خاصة بك تم إعدادها بشكل آلي لحسابك، (لا تنس تغييرها من داخل لوحة تحكم حسابك في إعلانات حساب).

البريد الوارد x



أهلاً بك في إعلانات حساب

11:22 م (قبل 8 دقائق)

Hsoub Ads

Riyad

عزيزي Riyad

مرحباً بك في إعلانات حساب!

فيما يلي معلومات تسجيل الدخول إلى حسابك:

البريد الإلكتروني: @gmail.com

كلمة المرور: 7ba64

رجاءً، قم بتغيير كلمة المرور بعد تسجيل الدخول إلى حسابك.

للبدء باستخدام إعلانات حساب كنشر أو معن، يرجى الاطلاع على دليل بدء الاستخدام: <https://ads.hsoub.com/help/start>

الآن يمكنك بدء التسويق للعروض من خلال الضغط على الخيار المتاح أمامك بعنوان (ابدأ

الآن) كما في الصورة:

ابدأ تسويق العروض

ابدأ بتحقيق الأرباح باستخدام شبكة إعلانات حساب للتسويق بالعمولة

- 1 اضغط "ابدأ الآن" وأجب على بعض الأسئلة لتفعيل حسابك
- 2 تمعح العروض العظورة واختر العرض الذي تستطيع تسويقها
- 3 سؤك للعرض التي اخترتها واحلب نتائج حقيفة
- 4 حقن أرباحاً، اسحب الربيد الذي حقفته واستمتع!

ابدأ الآن

ولكن قبل أن تتمكن من البدء التسويق أمامك اختبار به عدد من الأسئلة التي ينبغي أن

تجيب عليها بشكل صحيح كي تتمكن من الانتقال إلى صفحة العروض.

طالع الصورة التالية وتأمل الإجابات الموضحة بالسهم، ستجدها كلها تصب لصالح كناشر، ولصالح المعلن والشبكة الوسيطة "إعلانات حساب" فأنت كناشر ومسوق ستتجنب الطرق المخالفة لتسويق العروض وتجتهد في المسموحة حتى تحصل على عمولتك كاملة، وتكون بذلك حققت مراد المعلنين من حملاتهم الإعلانية:

الرجاء التأكد من مراجعة [مركز المساعدة والدعم الفني](#) وصفحة [الأسئلة الشائعة](#) قبل الإجابة على الأسئلة التالية أو استخدام إعلانات حساب.

كمسوق إلكتروني مهتمك هي تسويق العروض الى:

- أي شخص تعرفه
- فقط الأشخاص الذين قد يكونوا مهتمين بالعرض الذي تسوق له
- جميع المستخدمين في المواقع والشبكات الاجتماعية

متى تحصل على عمولة عند استخدام شبكات التسويق بالعمولة؟

- عندما يضغط زائر على رابط التسويق الخاص بك
- عندما يضغط زائر على رابط التسويق الخاص بك ويكمل الهدف المحدد

أي من وسائل التسويق التالي غير مسموح استخدامها؟

- السبام بجميع أنواعه
- الفتحاح الاجبارية والنوافذ المنبثقة
- حقن أكواد iframe
- استخدام محتوى مضلل أو غير ملائم للعرض
- استخدام برامج bots أو التسجيل بالعرض بنفسك
- جميع ما ذكر بالأعلى

أي من العبارات التالية تعتبر محتوى مضلل؟

- "سجل الآن واحصل على \$100"
- "إذا سجلت الآن ستحصل على هدية مجانية"
- "ادعمني وسجّل بهذا الموقع من خلالي"
- جميع العبارات السابقة والمماثلة

ماذا سيحصل لحسابك اذا خدعت الزوار للتسجيل من خلالك؟

اغلاق فوري ونهائي

لن يحصل شيء

سيتم اغلاق حسابك بشكل فوري ونهائي اذا:

اذا لم تتبع الشروط الموضحة لكل عرض

اذا استخدمت محتوى مضلل أو غير ملائم للتسويق للعرض

اذا طلبت من أصدقائك أو أفراد عائلتك التسجيل بالموقع من خلالك

جميع ما ذكر بالأعلى

ماذا يعني اذا كان هناك شرط في أحد العروض يمنع استخدام إعلانات PPC تستخدم العلامة التجارية؟

لا يسمح باستخدام إعلانات PPC اطلاقاً

يسمح باستخدام إعلانات PPC دون العلامة التجارية في الكلمات المفتاحية

يسمح باستخدام إعلانات PPC واستخدام العلامة التجارية أيضاً

نشر العرض بشكل عشوائي في المواقع والشبكات الاجتماعية:

مسموح

يعتبر سيام وغير مسموح به

مسموح اذا كان النشر على موقعك الخاص فقط

[أرسل الأجابة](#)

بعد أن تجيب على الأسئلة بشكل صحيح، تهانينا تم تفعيل حسابك ويمكنك الآن التسويق

للعروض وكسب العمولات لقاء ذلك.

الآن بدأ العمل!

أبشرك عزيزي بأنك الآن قد اقتربت أكثر من جهاز ATM القريب من بيتكم! فبعد أن قمنا بالتسجيل في شبكة إعلانات حسوب للتسويق بالعمولة نتوجه لمطالعة العروض المتوفرة فيها وأخذ فكرة عامة عن طبيعة المطلوب من كل عرض لتحقيق العمولة الخاصة به.

٢. دراسة العروض.

دعنا عزيزي القارئ ندخل لحسابنا الذي أنشأناه للتو في شبكة إعلانات حسوب للتسويق بالعمولة من خلال الرابط التالي:

<https://ads.hsub.com/affiliate/#!/offers>

لنتوجه الآن لدراسة هذه العروض عرضًا عرضًا بالضغط على اسم كل عرض ولنقرأ تفاصيله، بما أن العروض في طبيعتها قابلة للتغيير والحذف والإضافة والتجديد فإنني هنا سأخذ عرضًا من العروض وأطبق عليه طريقتي في دراسة العروض التي يمكن أن تفيدك بشكل جيد لتفهم العروض وطبيعة المطلوب فيها وكيف تجد المزيد من المهتمين بها.

سأتحدث عن عرض موقع خمسات [Khamsat.com](https://www.khamsat.com) وقد اخترته لأنه متميز وله ديمومة في الشبكة -بحسب تقديري- لأن حسوب وهي المالك لموقع خمسات للخدمات المصغرة، وبلا شك تريد له الانتشار والاشتهار.

الآن أمامنا طريقتان لاختيار العروض والبدء في التسويق:

- **الطريقة الأولى:** أننا سنعتمد على الأصول التي نمتلكها مثل: قوائم بريدية متخصصة، مواقع ومدونات متخصصة، صفحات وحسابات اجتماعية متخصصة ... المهم أن يكون هناك جماهير متخصصة في مجال معين نعد لها عروضًا للتسويق بالعمولة سنوجهها لها.

- **الطريقة الثانية:** اختيار العروض يتم نظرًا لقدرتي كمسوق لجلب زيارات مستهدفة، بشتي الطرق المسموح بها (كالحملات المدفوعة) وتعطي معدل تحويلات عال.

لنفترض الآن أننا انتهينا من اختيار العرض الأنسب لنا (وهو عرض خمسات البيعي) لنبدأ بمطالعة وقراءة فاحصة لكل تفاصيله كما تظهر في الحساب، ولا بد من استيعابها كاملة، وهي تحوي بالترتيب على التالي:

أ. وصف المنتج.

هو الشرح الموجز عن طبيعة العرض ومميزاته وفوائده، وفي حالتنا هنا فإن عرض موقع خمسات يصف منتج كالتالي:

(خمسات هو موقع خدمي يجمع ما بين الشباب العربي المستعد لتقديم الخدمات المصغرة، وبين فئة المشترين المستعدين لشراء هذه الخدمات.

يهدف خمسات لمساعدة الشباب العربي على الكسب إلكترونيًا من خلال أعمالهم، وكذلك رواد الأعمال والشركات الناشئة ستجد في خمسات المكان المناسب للحصول على الكثير من الخدمات التي تجدها وبسعر اقتصادي حيث يوفر موقع خمسات ضمان ١٠٠% لكل من البائع والمشتري.)

ب. مثال لصفحة الهبوط Landing Page.

وهي الصفحة التي سيتم توجيه الزوار إليها من قبل المسوقين وفيها الرسالة التسويقية وبعض صور المنتج أو العرض وماهيته، وخيار اتخاذ الإجراء Call-to-Action.

ج. رابط التسويق الخاص بك.

وهو رابط Link فريد تم توليده بشكل حصري لك بحيث كل من يضغط عليه ويقوم بالإجراء المطلوب في العرض يتم احتساب عمولتك الخاصة، أي لولا هذا الرابط الفريد الخاص بك لما أمكن الترويج وتحقيق العمولات ولا حتى تتبع Tracking عدد النقرات والتسجيلات والتحويلات التي تمت من خلاله.

د. نوع التحويل Conversions وكم سيدفع لنا مقابل كل تحويل.

وهو تماما ما نقصده باتخاذ الإجراء Call-to-Action، كأن يكون الإجراء المطلوب في صفحة الهبوط: التسجيل في قائمة بريدية أو شراء المنتج أو كليهما معًا، أو إجراءات أخرى سبق وتحدثنا عنها في بداية الكتاب.

وفي عرضنا الذي نتحدث عنه (موقع خمسات) يدفع لنا مقابل كل مسجل Email Submit ٠.١٥ جنيه استرليني، ويدفع لنا عرض آخر لنفس الموقع ٥ جنيهات استرلينية مقابل كل مسجل جديد يشتري خدمة من الموقع أي Pay Per New User makes First Purchasing.

أما فيما يتعلق بالعائد مقابل كل تحويل فهذا العائد يختلف من عرض لآخر بحسب اتفاق المعلنين مع الشبكة الإعلانية، ويتنوع كذلك بحسب طبيعة الإجراء المطلوب لإجراءات التسجيل فقط تأخذ عادة عائدًا أقل مقابل تسويقها، أما في حال كان الإجراء المطلوب (التسجيل والشراء معًا) فهنا تكون العمولة مجزية أكثر، لأنك حققت للمعلن (التاجر) مبيعات فعلية تستحق مقابلها عمولة مشجعة.

هـ. الدول المستهدفة.

كل عرض يستهدف عادة دول بعينها ويستثني دول أخرى، وهنا مهمتك كمسوق أن تقوم بجلب الزوار المهتمين من دول بعينها لتحصل على عمولة كاملة لقاء كل تحويل صحيح.

ما يتم شرحه عن عروض خمسات هنا في هذا المثال إنما هو نموذج قابل للتغيير والتبديل وحتى الحذف من قبل صاحب العرض، وبالتالي قد تطرأ تغييرات على العرض داخل شبكة إعلانات حسوب للتسويق بالعمولة.



يوفر موقع خمسات بشكل مستقل عن شبكة إعلانات حسوب للتسويق بالعمولة برنامجًا للتسويق بالعمولة له، بحيث يدفع لك مقابل جلب كل مستخدم جديد يوم بشراء إحدى الخدمات في الموقع لتحصل مقابل هذا التحويل على \$1 يضاف إلى رصيد حسابك في الموقع.

رابط برنامج التسويق بالعمولة في خمسات:

<https://khamzat.com/affiliates>



٣. أساليب التسويق المتاحة.



أولاً: الطرق المسموح التسويق بها.

أ. إعلانات PPC تستخدم كلمات تحوي العلامة التجارية.

وهي الإعلانات التي تنشئها كمسوّق في الشبكات الإعلانية (إعلانات الظهور والدفع على النقرة PPC Pay Per Click) وتستخدم فيها -في حالة عرضنا الذي نتحدث عنه وهو خمسات- اسم لعلامة التجارية لموقع خمسات.

مثال نص إعلانك: (سجل في موقع خمسات لبيع وشراء الخدمات المصغرة).
 إتاحة هذا الخيار يعني أنك مسوّق تستطيع استخدام بنرات فيها العلامة التجارية لموقع المعلن "خمسات" مثلاً، أو استخدام كلمة "خمسات" في إعلانات مدفوعة عبر شبكات إعلانية للظهور مثل جوجل أدوردز وشبكة الظهور في إعلانات حسوب.

ب. إعلانات PPC لا تحوي على كلمات تستخدم العلامة التجارية.

وهي إعلانات Pay Per Click ذاتها ولكن هنا لا تستخدم في نص إعلانك اسم العلام التجارية لموقع خمسات.

مثال نص إعلانك: (سجل الآن وابدأ العمل عبر الأنترنت).

بعض العروض لا تسمح باستخدام حملات PPC وذلك لأسباب مختلفة: إما لأن الجهة المعلنة تدير حملات إعلانية بالفعل على محرك البحث جوجل مثلاً، مستهدفة كلمات بعينها ولا تريد للمسوّقين أن يزاوموها ويزيدوا المنافسة على هذه الكلمات، أو أنها تري أن استخدام المسوّقين لعلامتها التجارية ربما يضر بعلامتها التجارية بسبب بعض التصرفات التسويقية المسيئة والرسائل التسويقية غير الجيدة، لهذا يمنع المعلنين المسوّقين منافستهم في حملاتهم وأن يتجهوا إلى القنوات التسويقية الأخرى التي يجيدون العمل من خلالها).

ج. مواقع المحتوى Content والمراجعات Reviews.

وهي المواقع التي تقدم محتوى متنوعاً يغلب عليه الطابع النصي كالمدونات (Blogger و Wordpresser) وغيرهما، وبعض هذه المدونات والمواقع تتخصص في تقديم مراجعات reviews عن العديد من المنتجات والخدمات ليسهل على الباحثين عن مثل هذه المنتجات والخدمات واتخاذ قرار الشراء من عدمه بعد مطالعة مثل هذه المراجعات.

د. استخدام بانرات وتصاميم غير المرفقة مع هذه الحملة.

عادة ستجد مجموعة من البانرات والتصاميم الجذابة مرفقة مع كل عرض، يمكنك استخدامها في الترويج للعروض، لكن لاحظ أن بعض العروض لا تسمح باستحداث تصاميم جديدة، برغبة مسبقة من المعلن).

هـ. النشر والقوائم البريدية.

هذه الطريقة من أقوى طرق التسويق الإلكتروني وتسمى بالتسويق عبر البريد الإلكتروني Email Marketing، وتقوم على مبدأ مراسلة القوائم البريدية التي تملك صلاحيات مراسلتها بشكل مستمر وإعلاني بدون إزعاج، وذلك بالعديد من العروض.

شخصياً أستخدم هذه الطريقة والكثير من المسوّقين غيري وحتى أصحاب المشاريع الخاصة على الأنترنت لتحقيق ليس فقط عمولات من العروض وإنما كذلك بيع منتجاتنا الخاصة والتي ربحت من خلالها شخصياً أكثر من \$٥٠٠٠.

"هاني حسن" صديق يعمل مدرباً في مجال التسويق والربح عبر الأنترنت، إحدى قوائمه البريدية المهمة بمجال ما (لا تزيد عن ٩٠٠٠ متابع) يحقق من خلالها شهرياً ما لا يقل عن \$١٠٠٠٠ (نعم ١٠ آلاف دولار).

الشاب "ناثان باري" خبير في مجال البيع ولتسويق على الأنترنت، يؤكد الحقيقة التي لا يجب أن نغفل عنها في كون القائمة البريدية المستهدفة كنزاً ثميناً يحقق له آلاف الدولارات شهرياً، وهو أفضل من كل طرق التسويق الأخرى تقريباً مثل الشبكات الاجتماعية و RSS وغيرها. حيث أن وجود المتابعين لك على منصات أخرى لا تمتلكها يعني أنك ستكون رهناً لتحديثاتهم المستمرة في ظهور منشوراتك لمتابعيك، أما في حالة كنت تمتلك قوائم بريدية فأنت من يتحكم في ظهور مراسلاتك لهم لأنها ستصلهم في صندوق البريد الخاص بهم وهو ما سيمنحك نسبة عالية جداً من المتابعة والتفاعل معها.

يذكر "ناثان" في هذه **التدوية** كيف أن صديقه "ريان" (مؤلف كتب إلكترونية) حصل على نسب مختلفة من مصادر الزيارات التي وصلت لصفحة البيع الخاصة بأحد كتبه وكانت القوائم البريدية على رأسها.

ويظهر جليًا كيف أن ٩.٤% من الزيارات لصفحة البيع الخاصة بكتابة الإلكتروني كانت من

القوائم البريدية.

وعن تجربة شخصية كثيرة كنت أرسل قوائم البريدية (وهي بالمئات) وأحصل على نسبة عالية لفتح الرسائل تصل أحيانًا إلى ١٠٠٪، فيما تتعدى النقرات على الروابط ٤٠٪. أما في تجربة لتسويق وبيع الكتاب ذاته من خلال تويتر مقارنة بالقائمة البريدية فكانت النتيجة كالآتي:

مقابل كل ١٠٠٠ متابع على تويتر حققت ما معدله ١.٧% عملية بيع من ٣١ نقرة على الرابط لزيارة صفحة البيع، فيما حصل من ١٠٠٠ متابع للقوائم البريدية على ٢٩٠ نقرة أدت إلى تحقيق ٢٧ عملية بيع. أي أن نسبة المبيعات التي تحققت من التسويق عبر القائمة البريدية كانت ضعف مثلتها في تويتر بحوالي ١٦ مرة!! شيء رائع بالتأكيد!

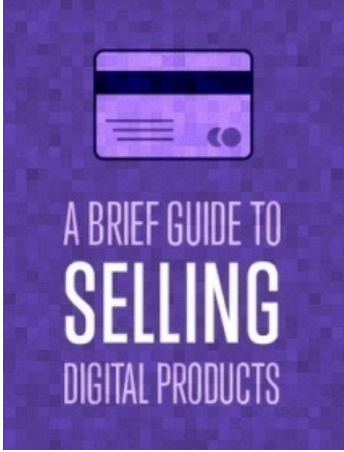
يمكنك مشاهدة هذا الفيديو أو التعرف على كيفية بناء قوائم بريدية على برامج مثل Getresponse أو Mailchimp أو على Google Group بالبحث عن دروس مشروحة في يوتيوب مثلًا:

- [Sending email newsletters with MailChimp - Beginner's tutorial.](#)
- [Email Marketing MailChimp Tutorial.](#)
- [Getresponse Email Marketing Tutorial.](#)
- [Google group tutorial.](#)

أنصحك أخيرًا بقراءة الكتاب المجاني لصديقنا "ناشان" بعنوان [A Brief Guide To](#)

[Selling Digital Products](#) حيث يشرح فيه كيف يمكن تحقيق ٣٠٠ ألف دولار من البيع

والتسويق على الأنترنت التي حققها.



كما أنصحك كمبتدئ باستخدام [Mailchimp.com](https://mailchimp.com)

حيث يتيح لك استخدام الكثير من مميزات البرنامج بشكل مجاني ودائم حتى ٢٠٠٠ مشترك (بواقع ١٢٠٠٠ رسالة بريدية كحد أقصى شهرياً)

بعض العروض لا تسمح بهذه الطريقة إلا بعد التثبت من امتلاكك لصلاحيّة مراسلة هذه القوائم.



و. الشبكات الاجتماعية وكافة إعلاناتها.

تعتبر الشبكات الاجتماعية كـفيسبوك، تويتر، يوتيوب، جوجل بلس، إنستغرام، بنتريست وغيرها من أهم مصادر جلب الزوار للمواقع ولعروض سواء بالنشر المجاني أو بالإعلان المدفوع PPC، وعادة ما تستخدم الشركات هذه المنصات الافتراضية للتواجد فيها والتعرف بمنتجاتها والتواصل مع جماهيرها.

ومن المهم هنا التنويه على أهمية اختيار القناة التسويقية المناسبة للعرض الذي تسوق له، فيما قد ينفع في تسويق عرض قد لا ينفع في آخر، فمثلاً: يشكل يوتيوب أفضل طرق التسويق المرئي لعروض الألعاب، كمحرك بحث في الفيديوهات التي قد يكون كثير منها عبارة عن مراجعات الألعاب Reviews.

لك أن تتخيل معي عزيزي كم سيكون مؤثرًا لو عرض فيديو مصور وأنت تسجل ثم تمارس إحدى الألعاب التي تسوق لها، مع تعليقك الصوتي على روعة اللعبة وجمالها وطرق لعبها الشيقة، شخصيًا أفضل مثل هذا النوع من طرق التسويق للألعاب، المهم أن تحصل على الزوار من البلدان المستهدفة.

فيما يشكل تويتر وإنستغرام على سبيل المثال أفضل طرق التسويق التي تستهدف المجتمع الخليجي كونه مجتمع نشطًا على هذين الموقعين بشكل لافت، حيث يمتازان باستخدام الهاشتاج "#" بكثرة. لاحظ أن بعض العروض لا تسمح بالتسويق من خلال الشبكات الاجتماعية.

ثانيا: الطرق الممنوع التسويق بها.

أ.السابام بجميع أنواعه.

والسابام مصطلح يطلق على كل ما هو مزعج ومؤذ ومتطفل، وغالبًا ما يقصد به التسويق عبر البريد الإلكتروني العشوائي بشكل مزعج وغير مصرح به من قبل الطرف المتلقي.

ب. النوافذ المنبثقة والفتحات الإجبارية.

ويقصد بها عادة الإعلانات التي تعتمد مبدأ الظهور PPM Pay Per Impression أو المشاهدة PPV Pay Per View، وغالبًا هذه الإعلانات تكون مفاجئة ومزعجة وغير مستهدفة لاهتمامك، لابد وأنت تعرضت لمثل هذه الإعلانات من قبل، ولا أظنك أحببتها.

ج. حقن iframe بالصفحات.

وُدعي Inline Frame وهي بمعنى (الإطارات المُضمَّنة) وهو نوع من الخدع البرمجية ينشئها بعض أصحاب المواقع الإلكترونية في صفحات مواقعهم لإظهار إعلانات مفاجئة للزوار من مصادر خارجية، وهي المحصلة كإعلانات التي تحدثنا عنها في النوافذ المنبثقة والفتحات الإجبارية.

د. استخدام محتوى غير لائق أو مضلل.

أما المحتوى غير اللائق هو أن تضع مثلاً صورة غير أخلاقية للفت انتباه الكثير من زوار موقعك وبالتالي حصولك على نقرات أكبر للعرض الذي تسوق له، وأما المحتوى المضلل كأن تضع في موقعك رابطاً لتحميل ملف يتوجه له الزوار عادة ليحصلوا على الملف الذي تقدمه لهم وعند نقرهم على رابط التحميل يتم توجيههم إلى موقع العرض بدلاً عن الملف.

هـ. استخدام البرامج bots والتسجيل التلقائي أو بنفسك.

هذه الخدعة يلجأ إليها بعض المبرمجين في ابتكار برمجيات تقوم بعمل تسجيل تلقائي من ذاتها بعدد غير محدود وباستخدام آيبيها IPS غير محدود لإيهام الشبكة الإعلانية أن عملية التسجيل حقيقية، وأخيراً فإن تسجيلك بنفسك للعرض من رابطك الخاص من السهولة بمكان لأي نظام في شبكات التسويق بالعمولة اكتشاف بانك قمت بالتسجيل بنفسك أو إذا دعوت مجموعة من الأشخاص للتسجيل بشكل يستطيع أن يميز على أساسه الزائر الطبيعي من المحول بشكل موجه، فيما ترتفع نسبة التحميل أو يتم التحميل من أول مرة.

و. استخدام مواقع تقدم حوافز للحصول على أشخاص يسجلون من خلالك.

للأسف هناك بعض المواقع الإلكترونية التي تدفع لها مبالغ بسيطة مقابل حصولك على إجراءات محددة لعروض أنت تسوق لها، وبالتالي ستحصل على عمولتك، وهي طريقة رخيصة في التّكسب وريح المال.

يعني عوضاً عن السعي بنفسك لجلب زوار حقيقيين مستهدفين يسجلون بإرادتهم في العروض، تقوم بالدفع لبعض المواقع التي تنفذ لك ما تشاء من تسجيلات مقابل أن تدفع لهم مبالغ ضئيلة لقاء كل إجراء!! وهذا ما يسمى بالتسويق بالحوافز، أي تدفع المال تحفيزاً للآخرين غير المستهدفين للتسجيل لتكسب أنت.

هـ. الترويج المباشر عبر الرسائل الخاصة في الشبكات الاجتماعية أو برامج التراسل الفوري. الدردشة عبر صناديق التخاطب الفوري في الشبكات الاجتماعية والبرامج المشهورة مثل Whatsapp, Viper, Skype، وغيرها كلها طرق ممنوعة للتسويق.

٤. تكملة دراسة العروض.

الآن وبعد هذا العرض الطويل عن الطرق المسموحة والممنوعة في التسويق، نعود لما بدأنا به حديثنا عن دراسة العروض التي نرغب في التسويق لها وكنت قد اخترت العرض البيعي (موقع خمسات).

أ. تصفح الموقع الإلكتروني للعرض.

و أنت تخطط لتسويق عرض ما لا بد أن تزور موقعه الإلكتروني وأن تقرأ عن العرض أكثر وأنت تدون ملاحظاتك عن العرض نفسه لتحصيل معلومات أكثر من التي ستقرأها في شبكة إعلانات حساب للتسويق بالعمولة، مثل: متي انطلق العرض؟ من المستخدمين المستهدفون؟ هل يتوفر صور و بانارات إضافية؟ ماذا قال المستخدمون عن العرض؟ كم عدد المستخدمين؟ ما هي آخر التحديثات للعرض؟ ميزات إضافية للعرض ... إلخ. كل هذه المعلومات تهتمك جدًا كمسوق بالعمولة يسعى للنجاح.

ب. التعرف على العرض عن قرب.

عن تجربة أنصحك بأن تختبر بنفسك العرض الذي تسوق له خصوصا إذا كان لا يتطلب دفع مبالغ مالية كتسجيل في لعبة أو تحميل برنامج أو تنصيب تطبيق ... إلخ. ستصبح قادرا على وصف العرض بشكل أفضل كونك استخدمته وجربته وبالتالي ستكون أكثر إقناعا للزوار.

ج. ما هي طبيعة الإجراء المطلوب لتحقيق التحويلات.

لابد من فهم طبيعة الإجراء Action المطلوب منك كمسوّق لتحصل على عمولتك، فمثلاً عرض خمسات الذي أتحدث عنه هنا يتطلب منك أن تجلب مشتر لخدمات الموقع بحد أدنى خدمة واحدة، وعند تحقيق الإجراء تحصل على عمولتك ومقدارها ٥ جنيه استرليني أي ما يعادل \$٧، وهو رقم ممتاز ويسيل اللعاب حقيقةً.

جرب أن تسوق لنفس العرض واجلب ١٠٠ مسجل فقط دون أي عملية شراء وأخبرني كم حققت من عمولات!! باختصار لن تقق أية عمولات بهذا العرض تحديداً، على الرغم من أن لخمسات عرضاً آخر يقدم لك مقابل مجرد التسجيل كما سبق وأخبرتكم ٠.١٥ جنيه استرليني، ولكنك بحاجة لأن تسوق كل عرض برابطه الخاص، فما ستحققه من عمولات من هذا الرابط يختلف عما ستحققه عن الرابط الآخر... فانتبه للعروض المتشابهة وانتبه للروابط وتأكد من الإجراء المطلوب من قبل الزائر المهتم لتخبره به في Call-to-Action.

أخيراً،

يجرب مراعاة ما هو المسموح والمحظور في التسويق، ومن الضروري أن تتم بكل عناية قراءة ما هو مسموح وغير مسموح به في التسويق بالعمولة في شبكة إعلانات حساب للتسويق بالعمولة وغيرها من الشبكات، وتحديد الطرق المسموحة لأنها تتغير من عرض لآخر في مقابل الطرق الممنوعة والمشروحة أعلاه لا تتغير في شبكة إعلانات حساب للتسويق بالعمولة على الأقل، فهناك بعض العروض لدى شبكات التسويق بالعمولة على سبيل المثال تجيز التسويق بالحملات الإعلانية PPV و PMM وحتى التسويق بالحوافز في حالات محدودة.

0. طريقة مبتكرة للتسويق.



على سبيل المثال لو أردت كسب عمولة العرض البيعي لخمسات فاصنع الآتي:

1. ابحث عن خدمة عليها طلب كبير في محركات البحث مثل (الترجمة)
2. ابحث عن الشخص الذي يسأل عنم يترجم له أعماله (جوجل أليرت يمكنه جلبه لك حالاً + بريده الشخصي لو أردت).

2014/9/12	Google Alert - أبحث عن وظيفة gmail.com for [أبحث عن وظيفة gmail.com] === ام حمد ابحث عن عمل منزلي او عمل ادار
2014/9/10	Google Alert - أبحث عن وظيفة gmail.com for [أبحث عن وظيفة gmail.com] === ابحث عن وظيفة ادارية بجدد. السلام عليك
2014/9/9	Google Alert - أبحث عن وظيفة gmail.com for [أبحث عن وظيفة gmail.com] === ابحث عن وظيفة (عن جد) ماعنا تسويو
2014/9/7	Google Alert - أبحث عن وظيفة gmail.com for [أبحث عن وظيفة gmail.com] === خريج حساب آلي خريج بكالوريوس علوم

الصورة مثال للنتائج البحثية التي حصلت عليها أثناء بحثي عن مهتمين بالعمل عن بعد

٣. جهز رسالة تسويقية بسيطة ومقتضبة وشخصية منك كمستخدم للموقع أعجبت بالخدمة المعروضة في مجال الترجمة.
 ٤. أكتب له انصح بالتسجيل في موقع خمسات وضع رابطك الخاص في رسالة مختصرًا عبر إحدى مواقع اختصار الروابط مثل bit.ly و goo.gl ولمراقبة المستخدم إذا ما كان قد ضغط على رابطك أم لا.
 ٥. تأكد من جاذبية وواقعية النص.
 ٦. إياك أن تكتب له رسالة إعلانية مزعجة يظهر فيه حثك المستمر له بالتسجيل لأنه سيفهم أنك تستغله.
- "بخصوص سؤالك عنّ يترجم لك أعمالك: Re"
٧. أكتب في نهاية الرسالة اسمك واسأله إذا ما كان يرغب بمساعدتك وأنت مستعد لخدمته.
 ٩. نفذ هذه الخطة مع باقي العروض بحسب تخصصها وستجد نتائج جيدة إن شاء الله.

ملاحظة!

شخصيًا سوقت بهذه الطريقة لعروض في شبكة إعلانات حسب للتسويق بالعمولة وغيرها وحقت استفادة جيدة نسبيًا، ولا أضمن لك فاعليتها بشكل تلقائي مستمر، فهناك عوامل خفية في تردي مثل هذه الطرق في التسويق مثل: الصياغة الركيكة للرسالة التسويقية، وصول البريد الإلكتروني لصندوق الرسائل غير المهمة Junk، أن يكون الباحث مسجلًا أصلًا في موقع خمسات، أن يستثقل الباحث عملية الدفع الإلكتروني لشراء خدمة إلكترونية، أن يتخوّف الباحث من عدم أمان الدفع الإلكتروني ... إلخ.

برأيي المتواضع، الأمر يستحق العناء والتجربة ولا داعي لتخويفك، فأن ترسل يومياً إلى ٥٠ شخصاً ويستجيب منهم ٢ فقط، يعني أنك حصلت على ما يعادل \$١٤ ... ألا تظنه رقمًا جيدًا لك كمبتدئ؟

خبر سار!

شبكة إعلانات حسوب للتسويق بالعمولة تحتسب لك عمولتك خلال ٩٠ يومًا من نقر الزائر الذي حولته من خلال رابطك بحيث لو قام بالتسجيل والشراء بأي يوم خلال ٩٠ يومًا فإنك ستحصل على عمولتك فورًا، أي أن شبكة إعلانات حسوب للتسويق بالعمولة تحتفظ بملفات الارتباط Cookies الخاصة بمتصفح الزائر لمدة ٩٠ يومًا، وهذا الأمر من شأنه أن يجلب لك عمولات لاحقًا من كل الزوار الذين جلبتهم اليوم! شكرًا للتكنولوجيا!

الآن، وبعد أن تعرفت على كل ما سبق من التسجيل في شبكات التسويق بالعمولة وكيفية اختيار العروض في شبكة إعلانات حسوب للتسويق بالعمولة، ثم كيفية دراستها، نأتي الآن لموضوع مهم للغاية وعليه يرتكز عملك كمسوق بالعمولة تعمل أونلاين، وهو كيف تسوق، وما هي الأدوات التي يجب أن تتقنها لتحصل على أداء عالي المستوي في التسويق وبالتالي تحقق أفضل استفادة من استثمار وقتك ومالك في التسويق بالعمولة، وسأبدأ بالأدوات وهي ما أسميها (أسلحة المسوق بالعمولة).

٦. أسلحة المسوق بالعمولة.

الأسلحة التي أتحدث عنها هنا ليست أسلحة دمار شامل لكنها ذات تأثير فعال، وهي الأدوات الأزمات للإعداد والتجهيز لتسويق العروض، جميعها تحتاج منك مهارة في إعدادها، سأذكر هنا كل ما يحضرني منها.

أ. كتابة المراجعات Reviews.

ويقصد بها كتابة رأيك -الإيجابي غالبًا- في منتج أو خدمة ما بإظهار المميزات والمنافع، كذلك رفع التوصيات لتحسين وتطوير المنتج والخدمة. تعتبر كتابة المراجعات من أفضل طرق التسويق بالمحتوى Content Marketing والمؤثرة في جلب المزيد من المبيعات.

طالعت مؤخرًا **إحصائيات** لاستبيانات أجراها موقع Brightlocal.com شير إلى أن ٧٩% من المستهلكين على الأنترنت يثقون بالمراجعات على الأنترنت كالتوصيات الشخصية، فيما يطالع المستهلك الواحد في المتوسط ٦ مراجعات وتقييمات لمستهلكين سابقين قبل أن يتخذ إجراء الشراء.

يمكننا تتبع مواضع المراجعات في مواقع البيع على الأنترنت أسفل المنتجات المعروضة ضمن خيار Comments أو Reviews أو Testimonials. لكنك كمسوق بالمراجعات ستستقل في طرح مراجعاتك الشخصية في مدونتك الخاصة لزوارك ومتابعيك.

أفضل طرق التسويق بالمراجعات:

عن تجربة شخصية أنصحك باستخدام إحدى الطرق التالية أو جميعها:

- **أولاً:** جهاز مراجعة وافي لتفاصيل العرض، مزودة بالصور والشروحات المرئية التي تدعم توضيح المنتج أو العرض الذي تسوق له، وانشرها على مدونتك إذا كنت تملك واحدة، أو اطلب من صديقك الذي يملك مدونة أن ينشرها لك، أو بإمكانك أن تدفع لمدونة مشهورة بعض المال لنشر المقال على صفحتها مما سيكسبك عددًا كبيرًا من الزوار لا ينتهون ما دامت المدونة باقية، ناهيك عن مشاركة المقال من طرف العديد من المتهمين على الحسابات الاجتماعية الخاصة بهم، البعض يختار أن ينشر بعض العروض من خلال شراء خدمات النشر في المنتديات الكبيرة التي يقدمها عدد جيد من الباعة في خمسات.

• **ثانيًا:** إذا كنت ستعمل بشكل مستمر في مجال التسويق بالمراجعات أنصحك أن تؤسس من الآن مدونة متخصصة في تقديم المراجعات (التسويقية) للمنتجات المختلفة التي جربتها بشكل شخصي أو تثق بها، على المدى البعيد فإن مدونتك مؤهلة لجلب آلاف الزيارات من محركات البحث لأناس مهتمين يبحثون عن آراء الآخرين في هذه المنتجات ... تذكر أنك تؤسس لمدونة استراتيجية أي تخطط على المدى البعيد فقد لا تحصل على الزوار بشكل مكثف وتبدأ بكسب العمولات المجزية قبل ٦ أشهر من بدئك.

• **ثالثًا:** التسويق بالمراجعات المرئية: بلا أدني شك فإن التسويق بالفيديو من أفضل الوسائل التسويقية الجذابة والمحبوبة لدى الكثيرين، أحيانًا أميل إلى تصفح فيديوهات "يوتيوب" لأطلع على آراء الآخرين عن منتجات معينة قبل اتخاذ قرار بالشراء ولا شك أن هناك كثيرون مثلي.

كل ما عليك فعله عزيزي هو إنشاء قناة على "يوتيوب" لتقديم مراجعات عن منتجات كثيرة، ثم تنشر بشكل مستمر فيديوهات تقوم بإعدادها شخصيًا أو يقوم بإعدادها لك مستقلون تجدهم في مواقع مثل: خمسات، مستقل وغيرها من المواقع العربية والأجنبية، ولك مطلق الحرية في أن تظهر بشكل شخصي على الفيديوهات أو أن يظهر صوتك فقط مع مجموعة من الشرائح النصية المصورة، أو حتى صوت من سينفذ لك الفيديو.

أكرر مرة أخرى أن التسويق بالمراجعات من أفضل وأقوي طرق التسويق التي ستدهشك

نتائجها بإذن الله تعالى. أتحدث إليك عن تجربة شخصية.

ب. البانرات الفريدة.

عادة ما يقدم صاحب أي عرض أو منتج تصاميم جاهزة لاستخدامها في التسويق، وأنصحك هنا أن تجرب تغيير التصميم بدلاً من نفس التصاميم التي يقدمها لك صاحب المنتج لتكون متفردًا ومميزًا عن باقي المسوّقين الآخرين الذين ينافسونك بقوة في نفس المجال.

ج. الصفحات الوسيطة.

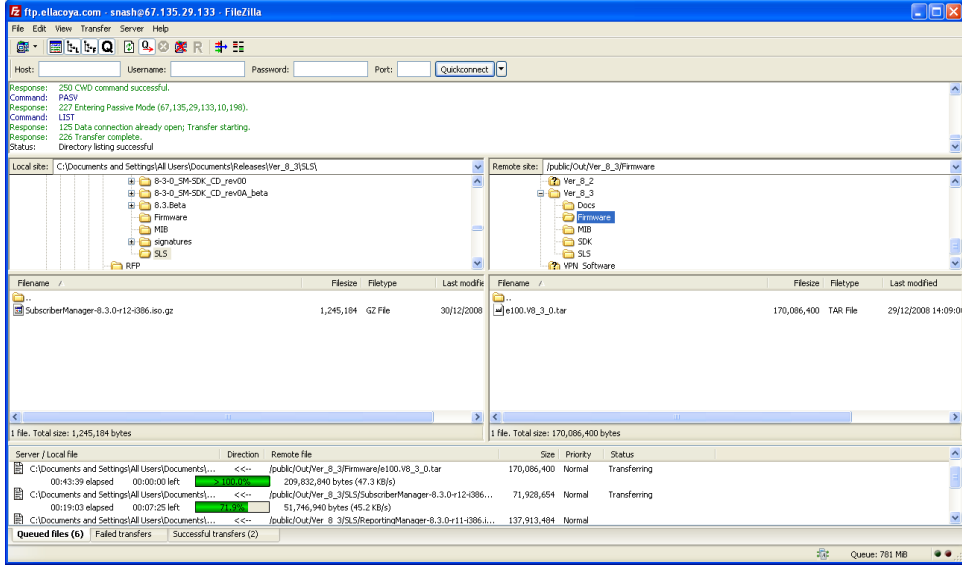
صفحة الهبوط Landing Page هي صفحة أنترنت تمهيدية بسيطة تعرض فيها رسالة تسويقية تهيب القارئ الزائر الذي تقوم بجلبة للتفاعل مع العروض من خلال توضيح مزايا وفوائد العرض له، وتحثه في ثنایا الرسالة على التسجيل أو الاشتراك المدفوع في العرض الذي ما إن يقوم بعمل المطلوب منه إلا وتحصل على عمولتك منه، تابع الشرح التالي لكيفية صناعة صفحة وسيطة.

الأدوات المطلوبة

- برنامج لتحرير وتصميم صفحات HTML وأرشح هنا برنامج Microsoft Expression أو برنامج **Kompozer** وهو برنامج مجاني مفتوح المصدر.
- برنامج لتصميم وتحرير رسومات الجرافيك مثل البرنامج الشهير Adobe Photoshop وهناك برنامج آخر مجاني ومفتوح المصدر هو **GIMP**.
- لو احتجت تصوير بعض المواقع التي تتصفحها أنصحك بتنصيب تطبيق التقاط الشاشة للمتصفح **Awesome Screenshot**.
- برنامج **FileZilla** لرفع وتحميل الملفات من وإلى الاستضافة، بعد أن نقوم بإنشاء حساب جديد من داخل لوحة تحكم الاستضافة يسمى **FTP Account**.

خطوات التصميم :

- التعرف على العرض وتفاصيله وفوائده ومزاياه ومن هم الجمهور المستهدف له ... إلخ، بالرجوع إلى صفحة العرض في شبكة التسويق بالعمولة وزيارة موقعه الخاص كذلك لمزيد من التفاصيل.
 - كتابة الرسالة التسويقية المستهدفة للجمهور المستهدف.
 - تجهيز الصور الخاصة بالعرض ونحصل عليها من موقع العرض نفسه الخاص به، أو التصميم الفنية المرفقة معه.
 - نشر النصوص والصور على الصفحة الوسيطة داخل برنامج تحرير صفحات الويب مثل KompoZer.
 - إضافة روابط الإحالة الخاصة بنا على بعض النصوص والصور داخل الصفحة الوسيطة.
- مبروك! الآن الصفحة أصبحت جاهزة فنيًا للنشر على الأنترنت، شاهد هذا الشرح ذلك الشرح.
- الآن نرفع الصفحة على الاستضافة Hosting، والملفات التي سنرفعها هي صفحة HTML مرفق معها مجلد images، وذلك من أجل لوحة التحكم الخاصة بالاستضافة Hosting cPanel أو من خلال برنامج FileZilla.



استخدم يوتيوب للبحث عن شروحات مصورة لكيفية رفع الملفات باستخدام البرنامج كأن

تبحث عن :

- Using FileZilla to Upload Files to the web.
- How to upload files to FTP using FileZilla.
- Uploading Landing Pages Using FTP.

يمكنك نسيان كل الشروحات أعلاه والاستغناء عن تصميم الصفحات الوسيطة بلغة HTML

كالتالي شرحتها لك، واستعين بالمدونات المجانية والواقع المستضافة مجاناً لصنع واحدة مثل:

Blogger أو Wix فالمقصود في النهاية هو أن تنشر رسالة تسويقية مع مجموعة من الصور

المعبرة عن العرض على الويب حيث ستوجه الزوار، ابحث في يوتيوب عن:

- Creating Landing Page in Blogger.
- How to Create Landing Page by wix.

Your Money Making Opportunity

Here You Write Your Headline - And End With Some LARGE LETTERS!

Sed ut perspiciatis unde omnis iste natus error sit voluptatem accusantium doloremque laudantium, totam rem aperiam, illo ab eaque ipsa quae ab illo inventore veritatis et ab quasi architecto beatae vitae dicta sunt explicabo. Nemo enim ipsam quia eos beatae.

perspiciatis unde omnis iste natus error sit voluptatem accusantium doloremque omnis sit laudantium, totam rem aperiam, unde omnis iste natus error sit voluptatem accusantium doloremque

Your Affiliate Link Here!

A free report that reveals the truth about ranking in Google and then goes on to show you what DOES work

[Don't Wait! Get Your Free Copy Today!!](#)

(Opens in a new page)



مثال لصفحة وسيطة مصممة على منصة Blogger.

لأخذ فكرة عن طبيعة الصفحات الوسيطة وأشكالها، أدعوك للاطلاع على نماذج لصفحات

وسيطة صممتها شخصيًا لمنتجات أجنبية وعربية.

مقال "تلميحات لكتابة منشورات تسويقية فعالة" أحد أفضل مصادري لتعلم طريقة كتابة منشورات تسويقية جذابة، وفي حال أردت اختصار الوقت والجهد على نفسك في طريقة تعلم كتابة رسالة تسويقية جذابة بإمكانك طلب أحد المحترفين في **خمسات** لكتابتها لك.



د. نشر الكتب الإلكترونية.

أعتبر نفسي أحد هواة تجميع وشراء الكتب الإلكترونية الهادفة المميزة في العديد من المجالات التي أتابعها ولدي شغف بها. وهناك العديد من الكتب التي أحصل عليها تتفنن في التسويق بالعمولة لمنتجات وعروض في ثنائياها، وتعد المراجعات من أهم المقالات الجذابة في الكتب الإلكترونية.

تخيل معي أن تقوم بنشر مجموعة كتب أو كتيبات إلكترونية PDF على متابعيك الذين هم بالآلاف، وتضع في الكتب العديد من الروابط التسويقية لمنتجات مختلفة، تخيل حجم الزيارات لهذه الروابط مما سيضاعف فرصك في إحراز مكاسب ممتازة، بل تخيل معي إلى أي مدى سيتم مشاركة ونشر كتبك على الأنترنت، ما يعطيها ديمومة وانتشار على الأنترنت.

شخصيًا سوقت وما زلت استخدم هذا الأسلوب من التسويق وقد حقق ويحقق لي على المدى البعيد عمولات مجزية لعروض بيع وتسجيلات كلما انتشرت كتيبي على الأنترنت.

كيف أصنع كتابًا إلكترونيًا PDF؟ حسنًا! كل ما عليك فعله لصناعة كتاب إلكتروني تسويقي

ببساطة هو:



١. افتح ملفًا نصيًّا DOC وقسمة إلى عدد من

الفصول، لنقل لا تقل عن ٥ فصول.

٢. ضع في كل فصل مقال أو اثنتين في صفحة

أو اثنتين لكل مقال.

٣. اختر عنوانًا للكتاب يجمع هذه المقالات التي

كتبتها معا (مثال للعنوان: أسرار الفوز في لعبة

... خلال ٣ أيام) وذلك في حال كنت تسوق

لعرض لعبة متصفح على الأنترنت مثل لعبة حرب الملوك ولعبة قهر ولعبة ترافيان.

٤. لا تنس أن تضع مراجعاتك وروابطك الخاصة للتسويق بالعمولة مربوطه بالنصوص

الخاصة بها مثلا الروابط التي تظهر لك هنا في الكتاب ضمن كلمات محددة.

٥. صمم غلاف أو اطلب من أحدهم في خمسات ليصمم لك مقابل خمسة دولارات.

٦. حول الآن الملف النصي إلى ملف PDF، استخدم موقع [FreePDFConvert.com](https://www.freepdfconvert.com)

إن كنت لا تعرف كيف تحول ملفك النصي إلى PDF.

مبروك! أصبح لديك الآن كتاب إلكتروني تسويقي!

هـ. كيفية إنتاج الفيديوهات التسويقية.



أسهل طريق إنتاج فيديو تسويقي بالنسبة لي هو العمل الآتي:

١. أجهز نص رسالتي التسويقية.

٢. أفتح برنامج PowerPoint.

٣. أنشئ مجموعة من الشرائح Slides لا تقل عن ٥ شرائح.

٤. اختر قالبًا جذابًا لها.

٥. أفرغ الرسالة التسويقية مفرغة على الشرائح.

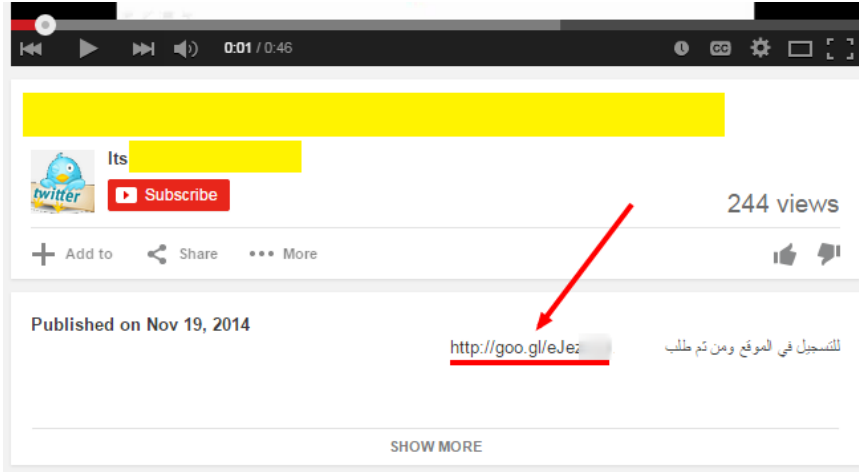
٦. أضيف بعض الصور الحية للعرض أو المنتج داخل الشرائح بطريقة مناسبة.

٧. أجعل النصوص في كل شريحة واضحة.

٨. أجعل الشريحة الأخيرة من الشرائح عبارة عن رسالة اتخاذ الإجراء Call to Action

بحيث أحث المشاهد على النقر عبر الرابط الموجود في وصف الفيديو للحصول على

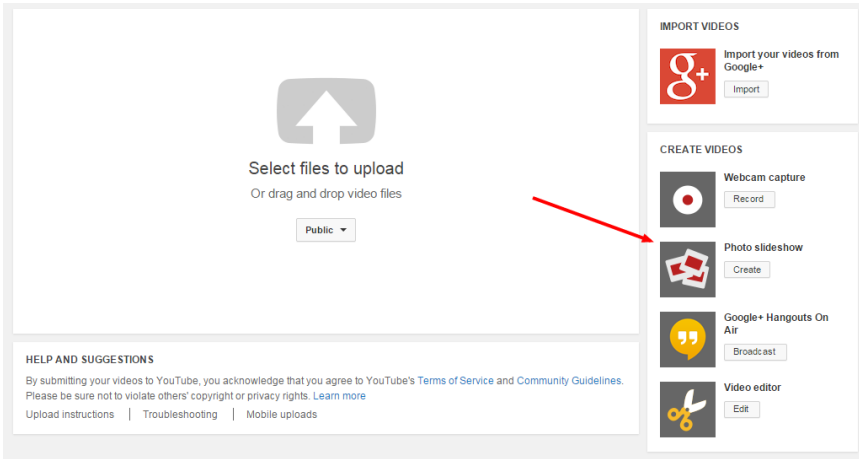
العرض، كما يظهر في الصورة.



٩. بعد أن اجهز الشرائح أقوم بتصديرها من البرنامج بخيار Save as لتصبح مجموعة صور بصيغة JPG ثم أرفعها معًا على قناتي على يوتيوب من الرابط التالي:

<http://www.youtube.com/upload>

وذلك من الخيار الجانبي المسمي **Photo slideshow** كما في الصورة:



١٠. استكمال باقي طريقة رفع الصور وترتيبها أمرها سهل، المهم أن تتأكد أن تكون الشرائح مرتبة كما في الملف الأصلي، وأن الشريحة الأخيرة هي لاتخاذ الإجراء.
١١. بإمكانك إرفاق موسيقي مناسبة للفيديو من الصندوق كما في الصورة:

The screenshot shows the YouTube video editor interface. The 'Edit Settings' section is active, displaying a preview of a video with four cracked eggs. The 'Audio' section is also visible, showing a list of tracks with columns for track name, artist, genre, and duration. A search bar is located below the track list, and an 'Upload' button is at the bottom right. Red arrows point to the search bar, the 'Upload' button, and the 'Slide duration' dropdown menu.

يمكنك نسيان كل ما سبق وعمل تسجيل للشاشة Screen Recording من خلال برنامج مثل Camtasia مع صوتك وأنت تتحدث عن المنتج أو العرض، لكن لا تنس حث المشاهدين في الفيديو على زيارة الروابط التي سبق الحديث عنها.

عمومًا! إذا أزعجتك الخطوات أعلاه فاختار أحدهم في خمس دقائق لينفذ لك فيديو تسويقي مميز اختصارًا لوقتك وجهدك.

و. استخدم الهاشتاج "#".

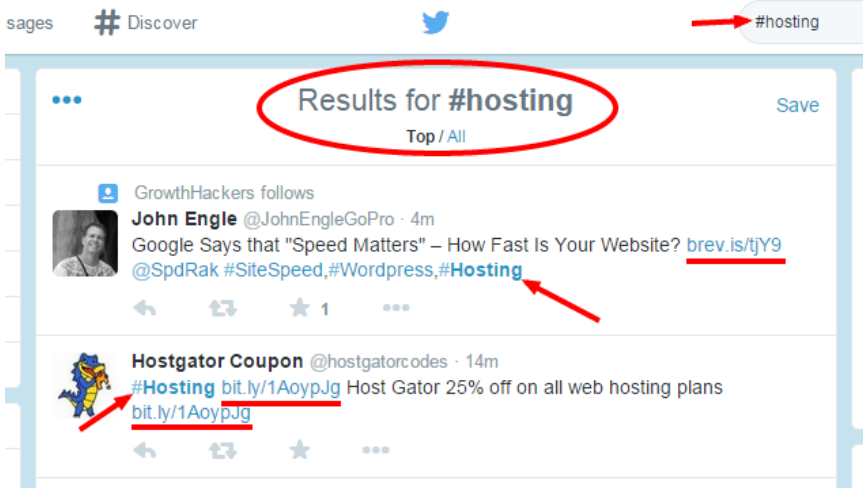


من الطرق المميزة في التسويق الإلكتروني استخدم الوسوم Hash-Tags في المنشورات على الشبكتين الرئيسيتين "تويتر" وإنستغرام وغيرهما من الشبكات، وذلك لربط المنشور ضمن تصنيف معيّن بكافة المنشورات التي تتحدث عن نفس الموضوع في الشبكة، ليسهل على الباحث الوصول لكافة المنشورات المرتبطة بذات المحتوى.

شاهد هذا المثال من تويتر:

توجهت إلى "تويتر" للبحث عن عروض استضافة Hosting لاختار من العروض ما يناسبني، ووضعت في خيار البحث هاشتاج #Hosting فوجدت أن أول خيارين ظهروا لي في النتائج هما على التوالي:

- **الأول:** شخص نشر منشور ووضع فيه وسم Hosting ووسم أخري يروج من خلال الوسم لمدونته الخاصة لجلب المزيد من الزوار إليها.
- **الثاني:** حساب تسويقي بالدرجة الأولى يسوق لشركة HostGator الشهيرة بمجال الاستضافات بمجال عالمي، وقد وضع صاحب الحساب في المنشور رابطًا مختصرًا للتسويق بالعمولة للشركة بحيث إذا ضغطت على الرابط وقمت بشراء العرض من الشركة سيتم دفع عمولة لصاحب الحساب مقدارها (س) من المال.



وهكذا يمكنك عزيزي أنت أيضًا وضع وسوم عن طريق وضع علامة "#" لكلمات بحثية في المجال الذي تسوق فيه عددًا من العروض، وتحصل على عدد كبير من المهتمين والزوار.

ستجد في الصفحة الرئيسية في "تويتر" اتجاهات Trends البحث والوسوم في دول بعينها) وهي الكلمات الأكثر تداولًا وبحثًا في "تويتر" في دولة بعينها، وكافة الدول لها توجهاتها كما ستري، يمكنك الاستفادة من هذه الوسوم والكلمات لإشهار إعلانك أو عرضك بحيق تضمنها في منشورك.

كأن تجد أن هاشتاج #عروض_السعودية من أكثر الوسوم التي يتم تداولها في السعودية في الفترة التي تنوي التسويق فيها، فتقوم بنشر منشورات مكثفة تستخدم الهاشتاج نفسة لإشهار منشورك ورفع نسبة تفاعل الكثيرين معه، مثال لمنشور:

لعشاق الألعاب الأونلاين انضموا لأقوي لعبة استراتيجية عربية، لعبة "حرب الملوك" سجلوا الآن (ضع هنا رابط الإحالة المختصر) #عروض_السعودية #ألعاب_أونلاين #ألعاب.

ز. التجسس المشروع على المنافسين.

من الطرق التي يستخدمها الكثير من المحترفين للتعرف على طرق جديدة وذكية في التسويق بالعمولة وهو تتبع تحركات المسوّقين المنافسين واكتشاف كيف يعملون الأمر الذي سيوفر عليك الكثير من الوقت والجهد للتعرف على أنجح طرق التسويق وجلب الزيارات المستهدفة. سأطرح عليك هنا عدة طرق لفعل ذلك.

الأولي: اسأل العم Google وسيجيبك بسخاء.



توجه إلى محرك البحث جوجل واكتب النص الآتي لاكتشاف كيف يسوق غيرك لعرض موقع خمسات على سبيل المثال: "سجل في خمسات" أو "التسجيل في خمسات".

من المهم أن تضع إشارتي التنصيص لتخبر جوجل أن يأتي لك بالنتائج الدقيقة Exactly للكلمات الثلاثة معًا، لا بالنتائج العاملة التي تحتوي الثلاثة كلمات بشكل منفصل أو بعضها ... جرّب وأخبرني كيف كانت النتائج.

The screenshot shows a Google search results page for the query "العمل في خمسات". The search bar at the top contains the text "العمل في خمسات" and a magnifying glass icon. Below the search bar, there are navigation tabs for "Web", "Videos", "Images", "News", "Maps", and "More". The search results are displayed in a list format, with each result including a title, a URL, and a brief description. The results are as follows:

- 17 results (0.43 seconds)**
- سجل في خمسات و حقق دخل شهري معتبر منه - الربح من خمسات**
www.khamstatts.com/2014/03/blog-post.html → Translate this page
سجل في خمسات و حقق دخل شهري معتبر منه. هل تعلم انه بإمكانك تحقيق ارباح تصل إلى 100 دولار يوميا؟ فقط من خلال تقديم خدمات بسيطة جدا مثل: كتابة مقالات - تصميم ...
- خطوات البائع المتميز في خمسات - Tech-Arabs - مجتمع خمسات**
https://khamstatts.com/.../17689-خطوات-البائع-المتميز-في-خمسات-1.html → Translate this page
أحدث أن شاركه معكم بعض النصائح حول كيفية ان تصبح بائعا متميزا في خمسات: 1- سجل في 2013, Aug 25
مستعاب بالمدى الطويل ومسرورتك الخفيفة لانها...
- مطلوب كوبي رايتز مخرّف - wabel - مجتمع خمسات**
https://khamstatts.com/.../49220-مطلوب-كوبي-رايتز-مخرّف-1.html → Translate this page
تستطيع التعامل معي اذا مسرّف و عندي الخبرة الممتدة فامر سجل في خمسات ان اسير في اجرت - 2014, Jan 29
٢١ خدمة و ١٤ خدمة في الطريق في هذا الاسوع
- مطلوب مخرّف php لتصلح خطه - nejjo - مجتمع خمسات**
https://khamstatts.com/.../40280-مطلوب-مخرّف-php-لتصلح-خطه-1.html → Translate this page
kingbaha بتاريخ 24/12/2013 الساعة 11:31 بر اعي المسك هذا المبرج المخرّف هو - 2013, Dec 24
الارادة سجل في خمسات لكي كنت التعامل معه خارج الموقع
- تجربتي مع خمسات والدليل الكامل للربح من الخدمات المصغرة ...**
www.mizoupidia.com/2014/03/khamstatts-khamstatts.html → Translate this page
سجل في خمسات و حقق 100 دولار اسوعيا. الموقع الاول فطر fiverr وهو اول موقع في العالم - 2014, Mar 27
للخدمات المصغرة وفيه اكثر من مليون عضو فعند من فكر المواقع ...

اختياري لمثل هذه الكلمات تحديداً لأنها جمل Call To Action تحت الزوار على التفاعل مع

العروض، وهو عادة ما يضمنه كل مسوّق بالمحتوى!

الثانية: اكتشاف الوسوم.

ابحث في الشبكات الاجتماعية عن الكلمات المرتبطة بالعروض، كأن تبحث في "تويتر" عن

وسوم مثل: #العاب_أونلاين #العاب_اونلاين #العاب_بدون_تحميل #العاب.

الثالثة: الروابط المختصرة.

حالما تجد أحدهم يسوق بالعمولة وترغب في التعرف على عدد النقرات التي حصلت عليها

روابطه، تفحص الرابط الذي تستخدمه فإن كان يستخدم رابطاً مختصراً على موقع مثل **Bit.ly**

فانسخ الرابط كما هو واذهب لصفحة جديدة في المتصفح وضع نفس الرابط وعادة يكون كالتالي:

<http://bit.ly/1yOnTxV>

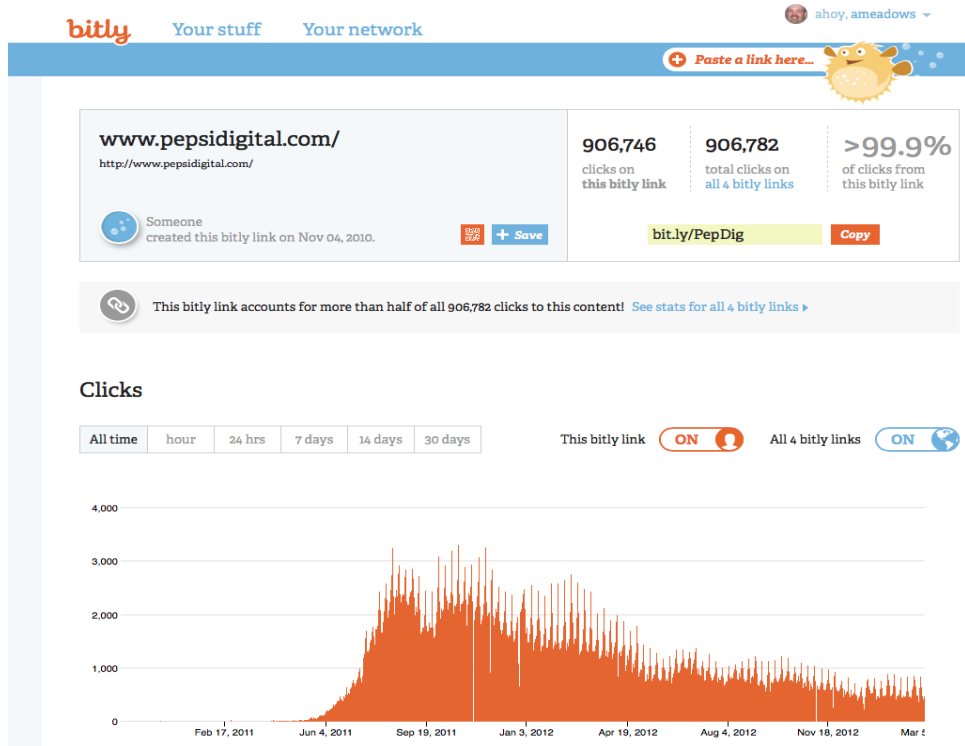
ثم ضع بعد الرابط مباشرة إشارة (+) بحيث يصبح الرابط هكذا ثم اضغط Enter :

<https://bitly.com/1yOnTxV+>

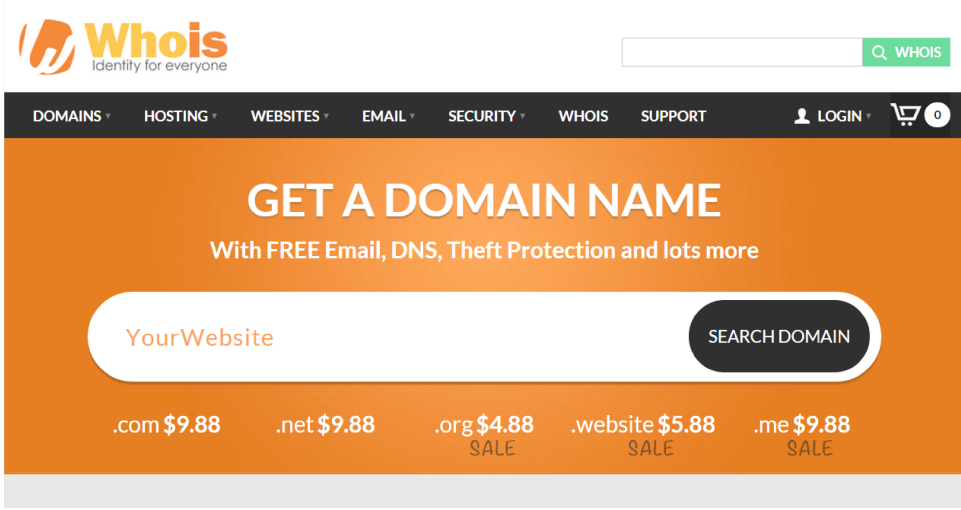
أضف إلى ضلك النتائج التي من الممكن أن تحصل عليها لو قمت بلصق نفس الرابط المختصر

وبحثت عنه في جوجل، ولا تنس أن تضعه في البحث ضمن إشارتي تنصيص هكذا:

"<http://bit.ly/1yOnTxV>"



الرابعة: أسأل Whois.



إذا حصلت على نطاق Domain الموقع الإلكتروني لأحد منافسيك في طريق البحث عن المسوّقين المنافسين ابحث عن بيانات الدومين في موقع Whois.com وتعرف على بيانات مالك الموقع مثل: الاسم، الهاتف المحمول، الدولة، البريد الإلكتروني، وما أن تحصل على بعض هذه البيانات وأهمها: البريد الإلكتروني ورقم الهاتف المحمول، حتى تذهب مرة أخرى للعم "جوجل" وتسأله عن المواقع التي يملكها صاحب هذه البيانات بنفس الطريقة السابقة مثال:

"Admin Email: person@mail.com"

غالبًا ما يسجل صاحب الموقع معظم النطاقات التي يشتريها ببيانات واحدة وبالتالي يسهل

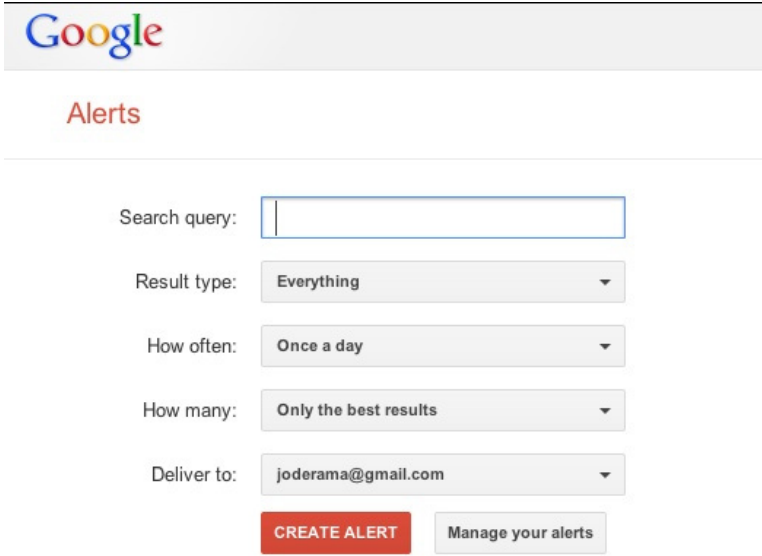
تتبع مواقعه ونشاطاتها، جرب وأخبرني النتيجة.

عمومًا هي فكرة قد تفيدك ليس إلا! شخصيًا أفادتني هذه النقطة كثيرًا في التعلم الصامت

من المنافسين لي في نفس العروض التي أسوق لها.

الخامسة: Google Alerts

استخدم Google Alerts لجلب المحتوى التسويقي الذي يستخدمه منافسوك المسوقون، وشاهد كيف وأين يسوقون.



The screenshot shows the Google Alerts creation page. At the top is the Google logo. Below it is the word "Alerts" in red. The form consists of several fields and buttons:

- Search query:** A text input field.
- Result type:** A dropdown menu with "Everything" selected.
- How often:** A dropdown menu with "Once a day" selected.
- How many:** A dropdown menu with "Only the best results" selected.
- Deliver to:** A dropdown menu with "joderama@gmail.com" selected.
- CREATE ALERT:** A red button.
- Manage your alerts:** A grey button.

ما أود قوله في نهاية النقاط هو أن تستخدم ما تحصل عليه من معلومات وبيانات بصورة شريفة لتحليل خط المنافسين واكتشاف الفرص التسويقية وليس لإلحاق الضرر بأي كان كما أظنك ستفعل.

مرحلة جذب الزوار المستهدفين

٣

حسنًا! بعد أن أصبحنا الآن جاهزين للتسويق للعروض البيعية أو عروض CPA يتبقى علينا الجزء المهم والذي يعتبر المعيار الأساسي لأي مشروع ناجح على الأنترنت، الذي لولاه لما حقق المسوّقون مكاسبهم ولا باع التجار منتجاتهم، إنهم الزوار، أو بتعبير أدق: الزوار المهتمون Targeted visitors.

المطلوب منا كمسوّقين بالعمولة أمر مركزي وهو جلب مسجّلين أو عملاء مستهدفين ضمن مواصفات يحددها المعلن، وهؤلاء نطلق عليهم مصطلح زوار مستهدفين، فيما لا نضمن أي من هؤلاء الزوار أن يتفاعل مع العروض التي نسوق لها، وإنما مهمتنا كمسوّقين تنحصر في كيفية جذب هؤلاء الزوار لموقعنا أو موقع المعلن من خلال روابط الإحالة الخاصة بنا، وكيفية إقناعهم بالتسجيل أو الشراء، ولأجل هذه العمليات التي قد تبدو سهلة للوهلة الأولى سأتحدث في السطور القادمة عن أفضل طرق استهداف وجذب هؤلاء الزوار وتحويلهم لمسجلين أو عملاء.

1. تحديد شخصيات الزوار الهدف، العملاء.

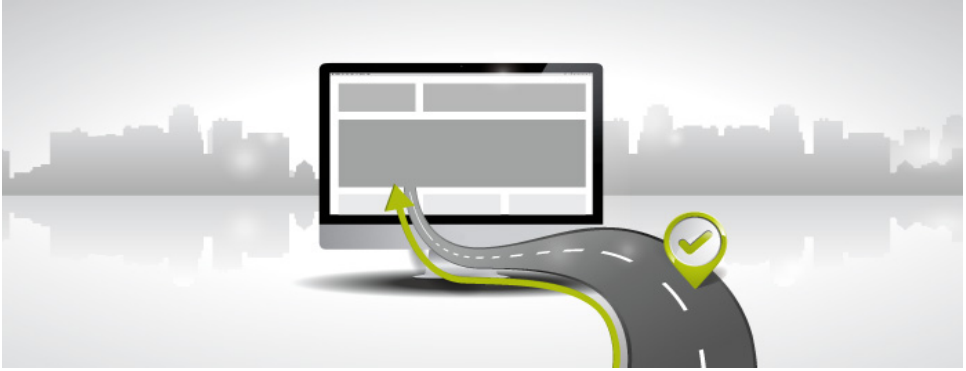
لا بد كأولي خطوات التسويق أن يتم تحديد طبيعة المهتمين بمثل هذه العروض، وأفضل طريقة لتحديد ذلك وهو بتخيّل شخصية مثالية Costumer Persona بكافة المواصفات التي تساعد في فهم طبيعتهم مثل: هل هم ذكور أم إناث أم كلاهما، ومن أي الدول هم؟ وما هي اهتماماتهم، وهل يملكون بطاقات ائتمانية Visa ... إلخ.

كل معلومة من هذه المعلومات التي نحصل عليها مهمة وستوفّر علينا الوقت والجهد لاحقًا، بالتأكيد أنت لا تحتاج كل مرة تسوق فيها هذه البيانات فعادة ما تهتمك مثل هذه البيانات بحجمها وتعدادها عندما تسوق لعرض بيعي يجب دفع المال فيه، أما عروض CPA فربما يكفيك أن حصل على بعضها كأعمار وجنس الزوار المهتمين، دون إغفال عنصر الاستهداف الجغرافي.

لاحظ معي مثلاً عندما نرين أن نسوق لعرض تسجيل في لعبة مثلاً فإننا غالباً سنستهدف الأطفال والمراهقين، فما لو كنا سنسوق لعرض يتطلب الدفع فإننا سنستهدف فئة الشباب فأعلى، وإن أتيح لنا معرفة نشاطهم الشرائي عبر الأنترنت وامتلاكهم للفيزا كارد أو الحسابات في البنوك الإلكترونية حينها نكون قد سدنا أسهمنا بشكل جيد، والإعلان عبر فيسبوك يساعد إلى حد جيد في استهداف هؤلاء العملاء.

أهم الطرق المجانية والمدفوعة لجلب الزوار الهدف.

تتعدد طرق جذب الزوار المهتمين عبر الشبكة العنكبوتية كماً وكيفاً، منها ما هو مجاني -أي دون مقابل مالي- ومنها ما هو مدفوع -أي بمقابل مادي- ولاكن إذا أضفنا عامل الزمن فكل العروض المجانية والمدفوعة تحتاج لاستثمار زمني.



ففي الطرق المجانية مثلاً والتي تمثل المنتديات جزءاً مهماً منها، تحتاج أنت كمسوق لوقت أطول لتحقيق النجاح وكسب عمولات جيدة لأنك ستعتمد غالباً على نشرك اليدوي للمراجعات والمقالات التسويقية وهو أمر يأخذ وقتاً ليس بالهين، بينما يمكنه دفع المال واستثماره بشكل جيد لشراء الزيارات من المواقع والشبكات الاجتماعية ومحركات البحث فإنه يقضي أغلب الوقت في دراسة وتتبع حملاته الإعلانية وتحسينها، فضلاً عن كونه يسيطر على توجيهها ويتحكم فيها بشكل ممتاز.

٢. أشهر الطرق المجانية لجذب الزوار.

أ. التسويق عبر المواقع/المدونات الخاصة.



تأكد أن موقعك/مدونتك يجلب الزوار المهتمين المستهدفين، وهنا أنصحك لإشهار موقعك لدولة أو دول بعينها إذا كنت تخطط لجلب زوار من تلك الدول على وجه التحديد لعروض مخصصة لها كأن تستهدف المصريين في عروض ليست متاحة لأغلبهم فيتطلب منك أن توجه محتواك وتنشر ما يناسب ثقافة وهوية هؤلاء الزوار،

سيضطررك هذا الأمر بالطبع لاستخدام لهجاتهم الخاصة وبعض الصور المعبرة والموجهة لهم من واقع حياتهم، لكن في حال كنت تخطط لاستهداف جمهور متنوع من كل الدول فابتعد عن التسويق للعروض المخصصة لدولة بعينها وركز على العروض العامة.

ب. التبادل الإعلاني.

كأن تضع في مدونة صديق لك رابطًا لموقعك ويضع هو رابطًا لموقعه في موقعك، سيخدمك هذا الأمر في الاستفادة من زوار بلا حد والمجان.

ج. المدون الضيف.

وذلك بالتسويق عبر المدونات التي تسمح لك بنشر مقال فيها كضيف، كأن تكتب مراجعة عن عرض معين وتنشره في هذه المدونة وتستفيد من كم الزيارات والتحويلات التي ستحققها.

د. التسويق عبر النشر في المنتديات.



شخصيًا أتواجد أكثر على الشبكات الاجتماعية مثل الملايين الذين عزفوا عن دخول المنتديات، حتى أنني غالبًا ما أتصفح المنتديات إلا عندما أصل إليها صدفة عن طريق جوجل إذا كنت أبحث عن معلومة ووجدت فيها، لكن ذلك لا يعني أن موضة المنتديات اختفت فهناك مجتمعات ضخمة من الشباب العربي ما تزال نشطة بقوة في

المنتديات، وهي وإن ضعفة في ظل شبكات التواصل الاجتماعي إلا أنها ما تزال تعمل وتسد ثغرات اجتماعية وفي المحتوى المقروء والمؤرشف لا تقوم بها الشبكات الاجتماعية.

دعني هنا أنصحك نصيحة مهمة فيما لو خططت للتسويق عبر المنتديات، وهي ألا تبدأ بالتسويق للعروض فور تسجيلك فيها لأنك ببساطة ستطرد بسرعة ولن تجد من يرغب في متابعة منشوراتك، خصوصًا إذا كنت تسوق في منتدي مشهور.

كلمة السر للنجاح في المنتديات "أن تنشط فيها كخبير في مجال العروض التي تخطط لتسوق لها لاحقًا، كأن تنشر الكثير من المحتوى عن الأعمال الحرة والمستقلة وفرص العمل أونلاين تمهيدًا لتسويق خدماتك.

أنشر مقالات واطرح استشارات ونصائح مع بعض الصور والكتب المفيدة إلى غير ذلك مما يجعلك محبوبًا وشعبيًا يشار لك بالبنان، واطهر فيها بشكل لافت للنظر في تخصصك بحيث تحصل على اهتمام شريحة واسعة من زوار ومستخدمي المنتديات.

بعد أن تبدأ النشاط في ٥ منتديات كبيرة على الأقل بشكل منتظم ولمدة شهرين كحد أدنى، ستجد الكثير من التشجيع والشكر والمتابعة والاهتمام من المستخدمين هناك، وستزيد فرص ظهور منشوراتك بشكل لافت لتحصل على تعليقات وزيارات ضخمة ما يؤهلك للمرحلة التالية وهي التسويق بالمحتوي للعروض.

بعد أن تبدأ في الحصول على حجم زيارات وتعليقات كبيرين لمشاركاتك ابدأ بالتسويق من خلال تقديم مراجعات ونصائح لعروض تخبرهم أنك جربتها شخصيًا أو أحد معارفك جربها، يمكنك مثلًا أن تطرح مشاركتك على أنها استفسار مثل:

عنوان الموضوع (أريد نصيحة ممن جرب العمل مع موقع خمسات) أو اجعل عنوان الموضوع (هل هذا الموقع آمن وموثوق للعمل معه؟) على أن تتحدث بشكل إيجابي عن الموقع لتزيل خوف المستخدمين من التسجيل به. مثل هذه العناوين ستجلب لك -بزعمي- مشاهدات جيدة لمشاركاتك التي ستصوغها بطريقة جيدة لتحفيز القراء على الاشتراك

هـ التسويق عبر مواقع الإعلانات.

مواقع الإعلانات المبوبة هي وجهة للكثيرين لإعلان عن أمور تخصهم لبيعها أو طلب مزودين لها، وبما أن هذه المواقع أنشئت خصيصًا لخدمة الجمهور المعلن والباحث فهناك التسويق بسهولة لما تشاء، وعن تجربة تجنب التسويق المباشر لروابطك في أغلب هذه المواقع لأنها ستعتبرك Spam تستغل حاجة الزوار لكسب المال، وإنما اعلن بشكل لطيف عن كتابك الإلكتروني الذي تشرح فيه أهمية كذا وكذا في المجال الفلاني، وهناك في كتابك أو مدونتك التي تروج لها اربط نصوصك وصورة بروابط التسويق بالعمولة الخاصة بك، بدون إزعاج كما اتفقنا! ببساطة لأن الزوار يدركون أنك تسوق!

و. التسويق عبر النشرات والمجموعات البريدية.



خذها قاعدة: أفضل ما يمكن فعله على المدى البعيد هو بناء قوائم بريدية مستهدفة مصنفة حسب الاهتمام والدول كذلك، وأفضل طريقة مجانية لفعل ذلك هو إنشاء هذه المجموعات على Groups.google.com افعلها، حتى لو اضطررت أن تدفع المال مقابل بناء قوائمك التي هي كنزك الذي لا مثيل له، فهناك قاعدة أجنبية تقول:

"The Money is in the list"

حالما يصبح لديك قوائم بريدية مميزة ومصنفة حسب الاهتمام والدول، أظهر نفسك أمام متابعيك بأنك الخبير في مجالك، هكذا اصنع مع كل قائمة وكل تخصيص، ببساطة قدم لهم محتوى مميز ومرغوباً لديهم كأن تقدم لهم مقالاً كل يوم يصلهم على البريد الإلكتروني، أو تقدم لهم هدية العيد مجموعة خلفيات سطح المكتب مطبوع عليها شعار المجموعة أو موقعك ... استمر في تقديم كل يحبونه دون مقابل، فكلما قدمت أكثر زادت ثقتهم بك أكثر.

شخصياً سوقت من خلال المجموعات البريدية التي كنت أكوّنها في عدد من التخصصات، وحققت آلاف الدولارات بفضل الله، بل أنني كنت أصنع منتجات رقمية خصيصاً قوائمي، البريدية وأبيعها لهم وأضعف عائداتي المادية.

طعم السمكة! ستحتاج لتشجيع الكثيرين للتسجيل في قائمتك البريدية أن تقدم لهم (طعم السمكة) أقصد هدية مجانية، ككتاب إلكتروني أو برنامج أو أي ملف رقمي مرغوب لديهم مقابل أن يسجلوا بياناتهم الشخصية في قائمتك البريدية. سواء أردت أن تبني قوائمك في موقع مدفوع مثل Getresponse.com أو موقع الخدمات المجانية كما في Yahoo & Google Groups و Mailchimp.com ... إلخ.

ز. التسويق عبر صفحات الشبكات الاجتماعية.

ببساطة! لو كنت تخطط لتسويق عروض في مجال الصحة خاصة بالأردنيين على سبيل المثال، أنشئ صفحة على "الفيسبوك" متخصصة في مجال الصحة، وحدد نطاقها الجغرافي لتتاح رؤيتها للجمهور الأردني فقط، ابدأ نشر المعلومات والفيديوهات والصور المعبرة عن الصحة بشرط

أن تكون جميعها جديدة غير مستهلكة ومرغوبة قابلة للمشاركة من طرف المتابعين، وعندما يصبح لديك مئات الآلاف من المتابعين ابدأ بتسويق عروض CPA على وجه التحديد.

أعرف إحدى الفتيات حققت من شبكة إعلانات حسوب للتسويق بالعمولة أكثر من ٥٠٠٠ جنيه استرليني من خلال صفحة فكاوية شخصية لها على "فيسبوك" وميزتها أنها تستهدف دولتها بالعروض الخاصة بها لأن أغلب متابعيها من ذات الدولة.

ح. التسويق عبر مجموعات فيسبوك!

تقريبًا ما ينطبق على أسباب النجاح في لمنتديات والمجموعات البريدية ينطبق على مجموعات "فيسبوك"، وكذلك أي وسيلة تسويق اجتماعية.

أعرف العديد من الفتيات والشبان يكسبون من نشاطهم التسويقي من مجموعات قاموا بإنشاءها على "فيسبوك" بشكل ممتاز وأصبح لديهم قدرة كبيرة على البيع المباشر فيها وكسب مبالغ محترمة.



ط. التسويق بالمناسبات الخاصة.

مثال ذلك محاضرة/ندوة مرئية مباشرة Webinar يشاهدها متابعوك، كأن تدعو متابعيك لمشاهدة إحدى محاضراتك بال بث المباشر على قنواتك على "يوتيوب"، وعبرها حدثهم وانصحهم وادعهم لشراء ما تشاء أو حتى، اعزمهم على حفلة شواء.

شاركت شخصيًا بحضور ندوات على الأنترنت لمسوقين أجانب يسوقون بهذه الطريقة لمنتجات تبلغ قيمتها الآلاف ويحصلون نتيجة لذلك مبالغ ضخمة جدًا خلال ساعات من انتهاء الندوات التي غالبًا ما يختتمونها بعرض يبيعي لمنتج يخصهم، في حين يشاهد معي بنفس الوقت نفس الندوة الآلف المتابعين لهم.

٣. أشهر الطرق المدفوعة لجذب الزوار.



أ. حملات الدفع على النقرات PPC Pay Per Click.

اشهر الشبكات الاعلانية التي تخدم هذا النوع من الاعلانات: AdWords، فيسبوك، شبكة اعلانات حسوب، وأخيرًا وليس آخرًا AdMob لإعلانات أجهزة الهواتف الذكية، علمًا أن AdWords و AdMob يتبعان لنفس الشركة وهي جوجل. وهناك عدد ضخم من الشبكات الاعلانية التي تقدم هذا النوع من الاعلانات المدفوعة، Google it.

كمعلن ستدفع للشبكة الاعلانية مقابل كل نقرة أي زيارة يقوم بها الزائر لرابطك الذي تسوّق له، ولا حد لما يمكن أن تدفعه مقابل كل نقرة، بل تعتمد تسعيرة النقرة الواحدة على عوامل عدة منها: العرض والطلب والمنافسة من طرف المعلنين الآخرين على الكلمات البحثية الموجهة لذات الشريحة المستهدفة.

ميزة هذا النوع من الإعلانات هو أنك تدفع مقابل كل نقرة، كما أن الاستهداف فيها يكون عالي الدقة كونك ستختار جنس الزوار وبلدانهم وأعمارهم واهتماماتهم وحتى المتصفحات التي يستخدمونها لدخول الويب، بالإضافة إلى طبيعة الأجهزة التي تصفحوا من خلالها الويب أيضًا ... وهكذا.

من مساوئ هذا النوع من الإعلانات لك كمسوق أنك قد تدفع مقابل النقرة كلفة عالية للحصول على الزائر المستهدف، أضيف إلى ذلك أن الكثير من الزوار فضوليون ربما يشاهدون إعلاناتك فيدخلون الروابط ويتصفحون العروض ولا يتخذون الإجراء الذي تريده، ما يعني خسارة لاستثمارك.

ب. حملات الدفع على المشاهدة **PPV Pay Per View**.

هذا النوع المزعج من الإعلانات عادة ما يكون غير مستهدف لأكثر من دولة الزوار، مع تحديد وقت ظهور الإعلان، وأحيانًا استهداف زوار مواقع بعينها، وأنت كمعلن تدفع مقابل مشاهدة الزائر لإعلانك، وعادة ما تدفع مبالغ قليلة مقابل مشاهدة إعلاناتك قد تصل \$0.01 لكل مشاهدة.

أشهر الشبكات الإعلانية التي تخدم هذا النوع من الإعلانات عربيًا **Zwaar.net** وعالميًا **7Search.com** و **Clicksor.com** أبرز هذه الأمثلة على هذا النوع من الإعلانات: الصفحات المنبثقة **Pop Up** و **Pop Under**.

أبرز سلبيات هذا النوع من الإعلانات أنها مزعجة وفجائية بالإضافة على عدم قدرتها على الاستهداف العالي على الاهتمام والكلمات المفتاحية والعمر والجنس وبالتالي قد تفقد الكثير من مالك وانت تعلن من خلال هذا النوع من الإعلانات دون جدوى، يعني غالبًا هذا النوع من الإعلانات مزعج وليس ذا جودة عالية للاستهداف الدقيق، أضف إلى ذلك أن أغلب مواقع الناشرين التي سيظهر فيها إعلانك عادة تتحدث عن الترفيه والتسلية!

عمومًا، في حال كنت تريد المغامرة والتسويق عبر هذا النوع من الإعلانات فنصيحتي لك عمل الآتي: اجلب الزوار (١) لصفحة وسيطة (٢) خفيفة وسريعة التحميل (٣) وفيها صورة معبرة عن العرض (٤) مع عنوان جذاب وقصير (٥) ورسالة تسويقية قصيرة لا تتجاوز ٥٠ كلمة (٦) ووضعه في أسفلها زرّ Call To Action مربوط به رابط الإحالة (٧) واجعل لون الخلفية واحدًا قويًا ومغاير للألوان كأن تجد الخلفية حمراء أو صفراء.

شخصيًا حققت من خلال هذه الطريقة التي أحدثك عنها مئات الدولارات، وكانت أكثر ما تناسب عروض التحميل PPD، وفيما أذكر أنني سوقت لأحد برامج Software والذي كان يدفع لي \$٠.٥ (٥ سنت فقط) مقابل كل شخص يقوم بتحميل البرنامج على جهازه، وحققت مئات الدولارات، فيما حقق صديقي "محمود فتحي" أحد أكبر المسوّقين بالعمولة لشبكات التسويق بالعمولة العربية بنفس الطريقة أكثر من ٢٥٠ ألف دولار من حوالي ٥ ملايين تحميل لنفس البرنامج بإعلانات PPV... لا تتحمس كثيرًا فنسبة كهذه لم يكن ليحققها دون استثمار مالي لم يقل عن ٥٠% من قيمة العائدات.

إذن إعلانات PPV على الرغم من عشوائيتها وإزعاجها إلا إنها تحظى باهتمام المستخدم (الزائر) إن كانت تمتلك جاذبية العرض واهتمام الزائر نفسه، إلا أن نسبة الاستثمار فيها عالية وغير مضمونة النتائج.

ملاحظة:

- شبكة إعلانات حسوب للتسويق بالعمولة تحظر التسويق المباشر لرابطك عبر إعلانات PPV.
- استخدام موقع [Alexa.com](https://www.alexacom.com) للبحث عن أشهر المواقع ضمن **الدول المستهدفة**، والاهتمام **المستهدف**.

طريقة الفخ:

شخصيًا جربت العديد من طرق التسويق عبر PPV وكانت نسبة التحويل CR بالمتوسط لا تتجاوز ٥%، وكنت دومًا أفكر في كيفية رفع نسبة تحويل الزوار العاديين إلى زوار مستهدفين يتفاعلون مع عروض CPA فكان الحل هو عمل صفحات وسيطة لا تسوق لأي عرض مباشرة إنما تجر الزوار من خلال (سؤال متعدد الخيارات) إن كانوا من الدولة سين أو صاد فأصبح الكثير من المشاهدين للإعلان يضغطون على زر الدخول عبر الإعلان للصفحة الوسيطة التالية والتي هي صفحة التسويق التي جهزتها لعرض ال CPA.

ج. حملات الدفع على الألف ظهور PPM Pay Per thousand Impressions

ستدفع في هذه الحملات على ظهور إعلاناتك لألف زائر فريد خلال ٢٦ ساعة في الغالب. "فيسبوك" و "جوجل" والعديد من الشبكات الإعلانية يتيحون الدفع على الألف ظهور Impression وتتم محاسبتك على ظهور إعلاناتك دون النظر لعدد النقرات التي حصلت عليها، وهذا الأمر بحد ذاته سيف ذو حدين، فقد يحقق الإعلان الجذاب نقرات كبيرة قد تصل نسبة ٢٠% CTR وقد لا تحصل على أكثر من ٣% CTR.

من الجيد استخدام هذا النوع من الإعلانات جذب الكثير من المهتمين، بتكلفة رخيصة، بشرط

(١) أن يكون تصميم الإعلان جذابًا (٢) وأن تكون متطلبات الحصول على العرض واضحة.

الشبكات الإعلانية القادرة على الوصول لمستخدمين مهتمين كجوجل وفيسبوك وغيرها عادة

ما تقدم لك كل طرق الاستهداف التي ترغب بها ما يسهم في الوصول لجمهور حقيقي ومتفاعل.

نصائح لتصميم "بانر" العرض لتسويق من خلال حملات الظهور لمنشورك في "فيسبوك"!

١. اجعل الخلفية للبانر الإعلان بلون أزرق أو أحمر أو برتقالي.
٢. أخط البانر بإطار بلون جذاب كالأصفر والأخضر والمصفر المهم أن يكون لونها مناسبًا ومتجانسًا مع لون الخلفية.
٣. ضع علم الدولة التي تستهدفها ليشرح الزوار بانتماء إعلانك لهم.
٤. لا يزيد عنوان الإعلان داخل البانر عن ٢٠% من مساحة البانر (هذا شرط من الفيسبوك).



مثال على البانر

د. شراء الإعلانات عبر الوسائط المتعددة Media Buying.

هذا النوع من الإعلانات من أفضل أنواع الإعلانات ذات الأثر الجيد في جلب زوار مهتمين نسبيًا لما تقدمه كمسوقين أو معلنين، فشراء مساحة إعلانية في موقع مشهور في مجال ما على نطاق قطر معين يعطينا ميزة جلب عدد لا محدود من الزوار، وبالتالي نحصل على كم كبير من الزوار دون الحجة للدفع مقابل النقرة. الشيء ذاته ينطبق على رعاية فيديوهات أو كتب إلكترونية أو مواقع كلها تحقق شهرة ممتازة إذا أحسنًا اختيار الوسيط الصحيح.

إذا كنت تستهدف دولة بعينها دون النظر إلى العمر أو الجنس فأنصحك بمثل هذا النوع من الإعلانات لأنها أكثر جدوى لك من الدفع على النقرة أو الظهور، ولكن سلبيتها أنها لا تقدم لك إحصائيات دقيقة عن حجم الزيارات التي حصلت عليها من خلالها كما في إعلانات PPV و PPC و PPM، بالإضافة إلى عدم القدرة على استهداف جنس وعمر الزوار أو المتصفحات الخاصة بهم أو حتى أجهزة المحمول.

أضف إلى ذلك أنك كمسوق بالعمولة قد تستأجر مساحة إعلانية في موقع إلكتروني لعرض CPA ويضغط على هذا العرض زوار لذلك الموقع ليسوا من الدول المستهدفة بالعرض وبالتالي قد لا يتم تحويلهم إلى عرض آخر يناسبهم ويصطدمون برسالة خطأ تفيدهم أن دولتهم غير مستهدفة بالعرض You Feel Sad!

متجر إعلانات حساب أشهر المواقع التي تقدم هذا النوع من الإعلانات عربيًا، بالإضافة إلى

الكثير من المواقع التي تسمح لك بشكل مباشرة التواصل معها وحجز مساحات إعلانية فيها ... إلخ.

هـ خدمات التسويق عبر الشبكات الاجتماعية.

كالتي يقدمها الباعة على المواقع المصغرة في خمسات وغيره، أضح بها بعد التأكد

من جودة الحسابات الاجتماعية نوعًا وكما.

و. طرق أخرى.

أي موقع اجتماعي على الإنترنت يسعى لكسب المال مقابل تقديم جزء من زواره المعلنين، ونجد هذا الأمر يتمثل في المنتديات والمدونات والمواقع وأصحاب القوائم البريدية ... إلخ، اجتهد وستجد المزيد.

٤. تحسين محركات البحث.



باختصار شديد عليك استخدام تقنيات "SEO" في كل ما سبق من طرق تسويقية. وال SEO عبارة عن مجموعة من الممارسات التي يقوم بها أصحاب المواقع تهدف لتحسين ترتيب صفحات المواقع/الحسابات الاجتماعية في نتائج البحث، بحيث تعطي هذه المواقع الأولوية في نتائج البحث في الصفحة الأولى وبالتالي ستحصد هذه المواقع شهرة وموثوقية لدى الزوار غالبًا، وتتضمن هذه الإجراءات:

١. بنية المحتويات كالنصوص والكلمات البحثية التي تتألف منها عناوين ووصف المقالة أو الفيديو أو الملف الصورة أو الملف الصوتي.
٢. جودة الموقع من حيث أدائه وسهولة التحرك داخله لمحركات البحث والزوار، وسرعته، وكافة عوامل الجودة الملموسة فيه.

أداة Keywords planner.



أداة مجانية تقدمها جوجل للمتخصصين ضمن برنامجها الإعلاني Adwords، وتعتبر أفضل أدوات تحليل الكلمات البحثية في جوجل، تقدم إحصائيات دقيقة عن حجم البحث الشهري لأي كلمة أو جملة في أي بلد وبأي لغة وفي أي تاريخ، بالإضافة إلى تقديم كلمات ومجموعات بحثية مقارنة للنص المراد البحث عنه. مع أسعار مقترحة للنقرات على مثل هذه الكلمات البحثية، والكثير.

باختصار! ما يهمك في "SEO" هو:

١. تقديم محتوى جيد ومفيد للزوار.
٢. باستخدام كلمات بحثية في عنوان وجسم ووصف المحتوى مرتبطة بشكل حقيقي ومباشر في محتوى نفسه.

فمن أراد مثلاً أن يسوّق من خلال المحتوى النصي (مقالة/مراجعة) لعرض التسجيل في خمس سنوات، ليتحدث عن: مواقع العمل المستقل العربيّة على الأنترنت، ويذكر في ثنايا المقال اسم الموقع صراحة، وأهم الكلمات البحثية في مجال العمل الحر من الأنترنت، والعمل المستقل من البيت، وطرق بيع الخدمات، وكيفية بيع الخدمات المختلفة كالتصاميم والترجمة والتسويق والبرمجة، وأين تبيع خدماتك ... إلخ، وإليك الأنواع الرئيسية لتحسين محركات البحث:

أ. القبعة البيضاء White Hat SEO.

هذا النوع يرفع المواقع ذات المحتوى المناسب أو الأحق في الرفع ليكون في الترتيبات الأولية في محركات البحث، وعادة ما يكون ذا قيمة حقيقية للزائر ويحظى باهتمامه (هذا تحبه جوجل وتعطيه أولوية).

ب. القبعة السوداء Black Hat SEO.

هذا النوع يرفع المواقع بطريقة غير مرغوبة لدى المستخدم ويزعجه، كأن تكتب عنوانًا لمقالة يبحث عنها الكثيرون فإذا جاؤوا إلى موقعك من خلال محركات البحث لم يجدوا ما يريدون، وإنما كانت مجرد خدعة لجرّ هؤلاء الزوار للموقع والتربح من زيارتهم. (هذا الإجراء غير مرغوب لدى جوجل وتعاقبه بتأخيره).

مرحلة تحليل النتائج



كمسوّق بالعمولة عليك أن تتتبع أولاً بأول نتائج حملاتك الإعلانية ونشاطاتك التسويقية، وتقوم بقياس نتائج ظهور روابطك ومحتواك لأكبر قدر ممكن من الزوار المستهدفين، فتحسب نتائج ظهور روابطك مع نسبة النقرات عليها، وهذه نسميها نسبة النقر للظهور -CTR Click-through Rate، ثم تحسب نسبة النقرات مع نسبة التحويلات التي هي أرباحك، وتسمى هذه النسبة بنسبة التحويل CR Conversion Rate.

كلما زادت نسبة التحويلات فأنت في الطريق الصحيح، ومهمتك الأساسية هي التطوير المستمر على أساليبك لزيادة CR والتي عادة لن تتعدى 10% إلا في ما ندر، بل من الطبيعي أن تكون النسبة 2%، وهذه الأرقام استقيتها من عدد من خبراء التسويق والبيع بالعمولة أصدقائي ومن تجاربي الشخصية.

تذكرو! ما ينفعك اليوم في التسويق قد لا ينفعك بعد شهر، في ظل منافسة محمومة وشرسة من قبل المسوّقين الآخرين.



١. صلاحية روابطك.

من الضروري دومًا أن تتأكد من صلاحية روابط الإحالة الخاصة بك، ومن صلاحية العروض ذاتها، أقول ذلك عن تجربة أفقدتني الكثير لأنني كنت أسوق لعروض لا تدوم طويلًا وكنت أظنها ستستمر دون الرجوع إلى شبكة التسويق بالعمولة لمراجعة العروض وشروطها إن كان حصل عليها تحديثات جديدة.

٢. اختصار الروابط وتتبع النقرات.

أسهل طرق تتبع النقرات التي حصلت عليها روابطك الخاصة هو باستخدام مواقع اختصار الروابط مثل bit.ly و goo.gl وغيرها، فهي تعطيك بشكل لحظي عدد النقرات التي حصلت عليها الروابط، ودول الزوار المتفاعلين مع الروابط، وأنواع المتصفحات التي دخل منها الزوار، وأنواع الأجهزة التي يستخدمها الزوار ... إلخ.

لاحظ أن استخدام بعض مواقع اختصار الروابط قد يضر بك بدل أن ينفعك، كما يفعل موقع goo.gl على سبيل المثال مع الروابط التي يختصرها للتسويق لعروض ClickBank حيث يظهر للزائر قبل تحويله إلى العرض مثل هذه الرسالة التالية المزعجة، مع أنني أسوق لعرض نظيف ومميز يتحدث عن صناعة أغلفة الكتب بطرق فنية!

Google url shortener

<http://goo.gl/37> – this goo.gl shortlink has been disabled. It was found to be violating our Terms of Service. Click [here](#) and [here](#) for more information about our terms and policies respectively.

في حين لا يعمل موقع goo.gl على حجب روابط الأفيليت الخاصة بعروض شبكة إعلانات
حسوب للتسويق بالعمولة وعروض أخرى! جرب أنت وأخبرني بالنتائج لعروض أخرى.

Google url shortener

Paste your long URL here:

Google

Shorten URL

All goo.gl URLs and click analytics are public and can be accessed by anyone.

Clicks for the past: [two hours](#) | [day](#) | [week](#) | [month](#) | [all time](#)

<input type="checkbox"/>	LONG URL	CREATED	SHORT URL		CLICKS
<input type="checkbox"/>	www.dropbox.com/s/...cu...	2014 Aug 16	goo.gl/r...	Details	2
<input type="checkbox"/>	www.shor.../%D8%...	2014 Aug 12	goo.gl/S...	Details	772
<input type="checkbox"/>	www.shc...%D9%...	2014 Aug 12	goo.gl/v...	Details	13
<input type="checkbox"/>	hsoffers.com/offer/...36...	2014 Aug 12	goo.gl/j...	Details	7
<input type="checkbox"/>	offersre.com/offer/...24...	2014 Aug 10	goo.gl/6t...	Details	20
<input type="checkbox"/>	shor...itmas...	2014 Aug 10	goo.gl/qk...	Details	394
<input type="checkbox"/>	www.shc...%	2014 Aug 10	goo.gl/el...	Details	559
<input type="checkbox"/>	www.bayl...	2014 Aug 10	goo.gl/8...	Details	40

في حال عجزت عن اختصار روابطك لإخفائها عن عين الجماهير المتابعة لك وتجاوزًا لحالة الحظر التي قد تلقاها روابطك أنصحك بهذا الموقع Tinyurl.com فستجد فيه ضالتك، لكنك لن تحظى بتتبع النقرات! عمر الزين ما اكتمل! كما يقول المثل!

وإذا كنت تسوق داخل المنتديات فمعدل المشاركات والمشاهدات والنقرات هو مقياس

اهتمام الآخرين بما تنشره.

مشاركات المشاهدات	مشاركات	آخر مشاركته	لا حول الموقع مرة اخرى اكتب في محرك بحث google_منتديات _ منتدى _ موقع	جديد	
2,041	220	اليوم 21:08 بواسطة زهرة أيريس	مُثبت: لعبة الأكثر مشاركة (3 2 1 ... الصفحة الأخيرة)		
2,694	135	12-30-2014 23:27 بواسطة جهراء المغرب	مُثبت: شجرة العضوات (3 2 1 ... الصفحة الأخيرة)		
8,009	389	12-29-2014 11:46 بواسطة جوهرة الكون	مُثبت: شآت مُنتدى النسائي والألعاب ..~ (3 2 1 ... الصفحة الأخيرة) المحتالة		

مرحلة التطوير

0

١. تحسين الأدوات والحملات الإعلانية.



بعد أن قمنا بتنفيذ عدة نشاطات تسويقية منها ما هو مجاني وما هو مدفوع وبعد أن نكون قد حصدنا بعض النتائج الربحية وقمنا بتحليل هذه النتائج على ضوء التكاليف والجهود والأوقات التي بذلت لتحقيقها لابد لنا من

عملية تطوير مستمرة لأدواتنا وطرقنا حتى نحصل على المزيد من العوائد المجزية كتغيير نصوص الإعلانات وخلفيات وألوان وصور الصفحات الوسيطة لما هو أكثر جاذبية واحترافية.

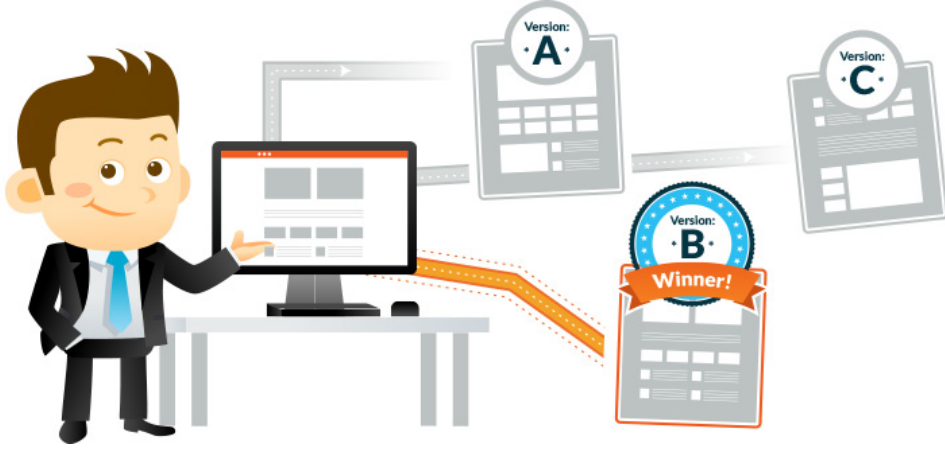
ثم أي طريقة لتثمر النتائج المنتظرة سنستثنيها ونركز جهودنا وحتى استثماراتنا المالية على الطرق التي تأتي لنا بنسبة تحويلات عالية. دعني أقدم لك هذا المثال: سأفرض أنك قمت بإنشاء حملة إعلانية من نوع CPC على شبكة إعلانات حسوب، وحددت الميزانية بـ ١٠\$, وعلى فرض كان متوسط سعر النقرة ٠.٠٤\$ فإنك ستحصل مقابل كل ١\$ على ٢٥ نقرة = ٢٥٠ نقرة مقابل ١٠\$.

هـب أنك كنت تسوق لعرض تسويق بالعمولة من نوع CPA وكان العرض يدفع لك ١\$ مقابل كل تحويل، وكنت تحيل الزوار الذين تجلبهم إلى صفحة وسيطة Landing Page.

أنت تريد أن تحصل على ١٠ تحويلات على الأقل لاسترجاع رأس مالك، وما تبقى من تحويلات ستحصل عليها فهي تمثل صافي الربح، وعلى فرض أنك حصلت على ٢٥٠ نقرة على ١٥ نقرة على ١٥ تحويل، فإنك هنا ستحصل على ١٥\$, مقسمة لـ ١٠ رأس مال، و ٥\$ صافي ربح.

بحسبة بسيطة فإن نسبة التحويل $CR = 10 \div 250 = 6\%$ وهي نسبة مرتفعة. لكن هذا ليس

طموحك أن تحقق أرباح قدرها \$5.



وهنا مهمتك أن تبدأ عددًا من الحملات المدفوعة الأخرى بحسب ما تحيه لك مميزاتك كأن تجر

ب 3 حملات أخرى ب 3 صفحات وسيطة مختلفة لنفس العرض، ميزانية كل حملة منها \$5، ثم تقيس

النتائج أولاً بأول (المشاهدات/النقرات/التحويلات) لتركز استثمارك في الإعلان الذي حقق لك أكبر

نسبة من التحويلات. وهذه العملية تسمى A/B Split Testing.

من المهم أن تعلم! أنه لا توجد قاعدة ثابتة تعطيك النتائج نفسها كل مرة، فما ستصبيه اليوم

من نتائج قد لا تصيب عُشره يوم غد، وقد تصيب ضعفه بعد غد. ولكن كما قال الرسول المصطفي:

"سدّدوا وقاربوا".

٦. التنويهات الثمانية!

١. لا بد من أن تبدأ وتغير في العوامل الإبداعية لحملاتك وطرقك التسويقية، فلو كنت تسوق من خلال حملة مدفوعة لجلب آلاف الزوار، جرب في البداية أن تستثمر مبلغًا بسيطًا، ثم حدد سعر النقرات بشكل يدوي ولا تجعل النظام يحدد السعر لزيادة عدد النقرات، فأنت لا تعرف كم ستحصل على نقرات وكم ستكلفك كل نقرة.
٢. زد في الكلمات البحثية التي تضعها في الخيارات والكلمات المفتاحية في حملات CPC، انتقيها بشكل جيد، واحذف ما كان منها عامًا لا يجلب الزيارات المستهدفة حتى لا تخسر الكثير من مالك فأهدافك واضحة لتحقيق نتائج حقيقية وليس لإشهار موقع ورفع عدد زيارته.
٣. عدل بشكل مستمر في تصميم صفحاتك الوسيطة واطلب من أصدقائك وأهلك وحتى الخبراء الذين يهتمهم أمرك أن يقيموا صفحاتك الوسيطة وطرقك التسويقية كأن تعرض عليهم مقالًا كتبته للتسويق بالمحتوى، واطلب رأيهم بصدق وموضوعية، رأيهم مهم بالنسبة لك باعتبارهم مستخدمين للويب وليسوا مسوّقين مثلك، فما يجذبهم في الإعلانات قد لا يخطر على بالك!
٤. تأكد دومًا من صياغة إعلاناتك ونصوصك التسويقية ابذل جهدك أن تكون جذابة وصحيحة وغير مملة أو مزعجة.
٥. استمر في تحسين أداء حملاتك الإعلانية وتخفيف الكلفة مقابل النقرة لزيادة نسبة التحويل، فكلما خفضت الكلفة وأمكنك جلب زيارات مستهدفة أكثر كان ذلك في مصلحتك كمسوّق مستثمر إعلاني.

٦. هناك حملات إعلانية يمكنك الدفع فيها مقابل الظهور CPM أخبرتك بها مسبقاً، نصيحتي لك هنا ألا تجرب هذا النوع من الإعلانات ما لم تكن تأكدت من فاعلية نصوص وتصميم إعلاناتك وجاذبيتها لجلب نقرات كثيرة بسعر قليل، بكل الأحوال ابدأ بمبالغ تجريبية قليلة، وكلما حصدت نتائج أكبر استمر في ضخ المال لزيادة عائداتك فالماكينة لا تزال تعمل بشكل جيد، المهم أن تستثمر كل ساعة إلى ساعتين بمراقبة النتائج وتحسن بشكل مستمر كما يقول اليابانيون **喜撰 Kaizen**.
- تذكر! شبكة إعلانات حسوب للتسويق بالعمولة تحظر هذا النوع من الإعلانات كطريقة مباشرة للتسويق لروابط الإحالة.
٧. جرب أن تجعل الآخرين يساعدونك في التسويق في حال كنت ترغب في استثمار وقتك لتطوير مهارات تسويقية أخرى لديك أو التسويق لعروض أخرى.
- هنا العديد من المستقلين في خمسات وغيره من مواقع المستقلين، يمكنهم تسويق روابطك عبر قنواتهم التسويقية مقابل مبالغ زهيدة، فمثلاً شراء خدمة النشر على صفحات فيسبوك مليونيه قوية في التفاعل (أي: عدد الإعجابات، التعليقات، المشاركات) شراء مثل هذه الخدمات على الرغم من عشوائيتها إلا أنها قد تكون ذات تأثير أقل في حالة البيع بالعمولة أو عروض CPA الموجهة لدول بعينها.
٨. مرة أخرى، ضاعف من أصولك على الأنترنت لتوفير جهدك ومالك كأن تشتري صفحات فيسبوك ضخمة وقوية التفاعل، أو تشتري موقعًا إلكترونيًا جاهزًا عليه حجم زيارات عال ومتخصص، أو حتى مجموعات بريدية نظيفة ومتخصصة وكبيرة ... كل هذه الطرق تساعدك على اختصار الطريق وزيادة العوائد بإذن الله.

الخلاصة



بداية، أحب أن أهنئك عزيزي كونك تابعت القراءة حتى هذه الصفحة، مما يعني أنك قرأت أكثر من ٩٠ صفحة ربما أخذت من وقتك حوالي ساعتين، لكنها أخذت من وقتي عشرات الساعات بحثًا وكتابة وتنقيحًا أرجو أن تكون حققت مرادك!

والآن دعني ألخص لك كل ما سبق في هذا الكتاب في كلمات قليلة!

- التسويق بالعمولة فن وعلم، ستحتاج للعديد من المهارات كي تصبح ملكًا فيه، بعضها فني جمالي وبعضها لغوي وبعضها تقني ويجمع الجميع الإبداع!
- الطريق للنجاح في التسويق بالعمولة ليس مفروضًا بالورود، وعليك أن تخطط بشكل جيد وتضع نصب عينيك المهام اليومية بشكل أن تتحلي بالصبر المثابرة فطريق الألف ميل يبدأ بخطوة، وليس الأمر كما قد يبدو للوهلة الأولى (زوار يتحولون لعملاء بكبسة زر)!

- الإبداع وابتكار الطرق البديلة عنوانك الذي لا ينتهي.
- التسويق بالعمولة كأى مهنة أخرى يجب أن تتمكن منها بشكل جيد لتحصل على نتائج ممتازة، إذا عاملت نفسك في التسويق كهوا وليس كمحترف فلن تحصل على الكثير غالبًا.
- تعلم كيف تكون جماهيريًا Public Speaker محبوبًا لتصل بسهولة وبدون تكاليف إعلانية إلى جمهورك الكبير فبناء القوائم البريدية والنشاط في المنتديات والمجموعات الخاصة تحتاج لفترة طويلة من الطرح والحديث والنقاش قبل أن تبدأ حصد نتائجك الكبيرة.
- عامل الثقة يلعب دورا مهما للتفاعل مع عروضك، وخصوصًا البيعة.
- تحتاج إلى تطوير مهارات الكتابة والتحرير وصياغة الرسائل التسويقية والإعلانات قبل أي وقت مضى ... اقرأ أكثر!
- تعلم أساسيات برامج التصميم كبرنامج فوتوشوب وبرامج إنتاج الفيديوهات مثل Movie Maker أو Camtasia Studio.
- إذا كنت تبحث في التسويق بالعمولة عن المال السريع فغالبًا لن تحصل على الكثير منه كما تظن، بل قد يقبل صبرك عند أول عقبة ستواجهها وأنت تدفع من وقتك ومالك لجلب الزوار والعائد صفر مكعب، أما إن كنت تبحث عن استغلال فرص التأثير على الجماهير وبناء مملكة من المتعطشين الواثقين بك فأنت هنا في طريقك لتحقيق ثروة محترمة بإذن الله تعالى.
- ابن حسابات اجتماعية موجهه لدول وتصنيفات بعينها تتحدث عن العروض وتحمل اسم "العروض"، مثل: صفحة فيسبوك بعنوان: عروض الإمارات لعام ٢٠١٥".

- لو أردت مني أن أخص لك "احتراف التسويق بالعمولة" في جملة سأقول: "تأثيرك على جماهير ضخمة متخصصة، باستخدام القوائم البريدية، الحسابات الاجتماعية، المتابعين"، كلما بنيت هذه الجماهير أمكنك تحقيق نتائج مبهرة، أضف إلى ذلك لو كنت تملك المال المخاطر لشراء الزوار المستهدفين.

وأخيرًا، أرجو أن أكون عزيزي القارئ قد أفدتك بفكرة عامة مبسطة عن التسويق بالعمولة وطرق جذب الزوار ... أتمني لك حظًا موفقًا في مشوارك، وأراك عند أقرب ATM.

رياض سامر