

زبدة

التسويق بالعمولة

دليلك لتعلم التسويق بالعمولة من الصفر

وإلى الاحتراف وتحقيق 3000 الاف شهريا

حميد الدرسي




” اساعدك في تحويل خبراتك وتجاربك ه
حتى الفاشلة منها إلى مشروع ت

حميد المرسي

Edit profile

حميد المرسي 
@Morsi44

تاجر نص عادي ونص إلكتروني | اشارك تجاربي في انشاء المشاريع والربح منها | احب انشاء مشاريع تكسبك فلوس
مثل @CodeMap_sa | واخيرا شوف الرابط لتعلم كسب دخل إضافي 

Translate bio

كتابة: حميد المرسي

تم كتابة هذه الكتاب بسبب العدد الكبير من الأسئلة الذي يأتيني باستمرار
بخصوص كيف أبدا التسويق بالعمولة؟
ولذلك قررت كتابة هذا الكتاب بالكامل لكم وبشكل مجاني ومن باب زكاة العلم
لذلك كل المعلومات التي كتبتها هي معلومات حقيقة 100% ولم ابخل بمعلومة
او اخفي معلومة مهمة عنك ، وهذا الكتاب ازمع انه يغنيك عن العشرات من
دورات التسويق بالعمولة المدفوعة فهو يعتبر الأساس لكل شخص يريد البدء
من الصفر بتعلم التسويق بالعمولة

واخيرا انا احد المؤسسين لمنصة كود ماب للتسويق بالعمولة ولدي ارقام
ومعلومات وطرق المسوقين بالعمولة الذين يحققوا ارقام عالية بطرق بسيطة
لذلك كتبت هذا الكتاب وارفقت به اسرارهم وطرق تسويقهم التي تجعلهم من
افضل المسوقين بالعمولة.



www.codemap.me



@Morsi44





تدقيق: ياسمين عمارة

حاصلة على بكالوريوس اللغة الإنجليزية وآدابها من الجامعة الإسلامية، وأعمل في المجالات التالية منذ أكثر من ٥ سنوات:

١- الترجمة

٢- التعليق الصوتي

٣- كتابة المحتوى

٤- تعليم اللغة العربية لغير الناطقين بها

٥- إدارة الحسابات

٦- التسويق الإلكتروني

هذا حسابي على منصة Upwork للتواصل والتعرف على المزيد من أعمالتي.

  @yasminmemara



محتوى الكتاب

ما هو التسويق بالعمولة؟

إيجابيات وسلبيات التسويق بالعمولة

ما هو الفرق بين الأكواد والروابط في التسويق بالعمولة؟

كم أرباح التسويق بالعمولة

هل التسويق بالعمولة يجعلك غني؟

ما هو التسويق بالمحتوى؟

كيف أصبح صانع محتوى؟

كيف أجيب أفكار للمحتوى؟

كيف أسوق بالعمولة وأجيب مبيعات؟

طريقة التوب ١٠ للربح من التسويق بالعمولة

كيف أسوق بالعمولة عن طريق اليوتيوب؟

كيف اسوق بالعمولة عن طريق تويتر؟

كيف أسوق بالعمولة عن طريق التيك توك؟

كيف أسوق بالعمولة عن طريق التليقرام والواتساب؟

كيف أسوق عن طريق الإعلانات الممولة؟

كيف أسوق عن طريق البريد الإلكتروني؟

كيف أسوق بالعمولة عن طريق المدونات؟

كيف أسوي نظام كامل ومتكامل للتسويق بالعمولة

الخاتمة؟

تحذير



يمنع بيع هذا الكتاب

لأنه مجاني 100%

مؤلف الكتاب حميد المرسي

والكتاب برعاية منصة كود ماب للتسويق بالعمولة



التسويق بالعمولة ليس بالشيء الجديد، فهو موجود منذ القدم ولكن بمسميات أخرى وبطرق مختلفة نسبياً عن الطرق الحالية. فالسعي أو الدلالة في العقار تعتبر تسويق بالعمولة. ومنذوب المبيعات الذي كان ولا زال يأتي للمحلات ويعرض البضاعة لهم يعتبر مسوق بالعمولة؛ لأنه بعد الاتفاق والبيع للتاجر أو العميل سيحصل على عمولته.

بعد دخول الإنترنت لحياتنا - خصوصاً بعد تطور التقنية وتواجد التجارة الإلكترونية - كان لا بد من العمل على تطوير مسميات وُجدت منذ القدم، وكذلك تغيير طرقها لتواكب التقنية الحالية المتسارعة؛ ولهذا السبب وُجد مصطلح "التسويق بالعمولة". فهو بنفس مبدأ المسوق العقاري ومنذوب المبيعات ولكنه أكثر تطوراً، وهذا يعود إلى دخول التقنية فيه. لذا؛ أصبح بإمكانك معرفة عمليات المبيعات الناجحة التي تتم من قبلك وأنت في منزلك، دون الحاجة إلى سؤال التاجر كل مرة: هل حققت مبيعات أم لا؟

طيب وش هو التسويق بالعمولة؟

ببساطة، التسويق بالعمولة هو أن التاجر يعطيك رابط خاص بك أو كود خصم مثل كود المشاهير، وأي شخص يدخل للمتجر من خلال هذا الرابط ويشترى، أو يستخدم الكود الخاص بك ويقوم بعملية الشراء ستُحسب لك عمولة.

آلية عمل التسويق بالعمولة



أولاً: تشترك مع متجر أو منصة تقدم لك روابط أو أكواد تسويق بالعمولة.



رابعاً: إذا اشترى العميل باستخدام الكود إلي أعطيته إياه، أو دخل على المتجر من رابطك واشترى تُحسب لك عمولة.



ثانياً: تطلب كود خاص مثل: كود نون ونمشي وغيرهم... أو رابط مخصص "خاص بك".



ثالثاً: تبدأ تسويق منتجات المتجر المتعاقد معه وتعطي للعميل الكود الخاص بك إلي يوفر خصم، أو الرابط المخصص للتسويق بالعمولة.

مثال:

تخيل لو إنك شفت إعلان لماكينة قهوة، أو بحثت في قوقل عن ماكينة قهوة واشترت من متجر عشوائي ما تعرفه، وبعد ما وصلت الماكينة أعجبتك فعلاً وكانت تستحق سعرها، ولنفرض جالك أخوك وشاف الماكينة وأعجبهته وقلقك من وين اشتريتها؟ هنا، تقدر تتواصل مع المتجر وتقولهم أعطوني رابط تسويق بالعمولة أو كود تسويق بالعمولة لأنه عندي عميل لكم.

عادة المتجر بيعطيك رابط مخصص أو كود مخصص للتسويق بالعمولة، وأنت بترسله لأخوك وإذا اشترى بتكسب عمولة.

طيب كيف تعرف كم العمولة؟ وكيف تعرف متى أحد اشترى من كودك أو رابطك؟

- توجد طريقتين، الطريقة الأولى: وهي عادة لما تتواصل مع متجر ويوافق إنك تكون
- 1- مسوق بالعمولة يرسل لك رسالة فيها:
 - 2- رابطك المخصص للتسويق بالعمولة.
 - 3- كود خاص بالتسويق بالعمولة (مو دائماً يرسلوا كود).
 - 4- رابط للإحصائيات لمعرفة المبيعات أول بأول.

بالعادة، هذا هو شكل الرابط إلي بينرسل لك إذا تواصلت مع التاجر

الرابط التسويقي

شارك هذه الرسالة مع المسوق لبدأ في التسويق لمتجرك

مرحباً
نايف سروق
مبروك 🎉 تم انشاء حساب للتسويق بالعمولة، معنا احصل على 50.00% من أي طلب من خلال الرابط المرسل

1. رابط التسويق الخاص بك:
https://dakhlk.com/?utm_source=aff&utm_campaign=5zA5T

2. الاطلاع على احصائيات الرابط من هنا:
<https://dakhlk.com/marketing/statistics/69881152>

نسخ الرسالة

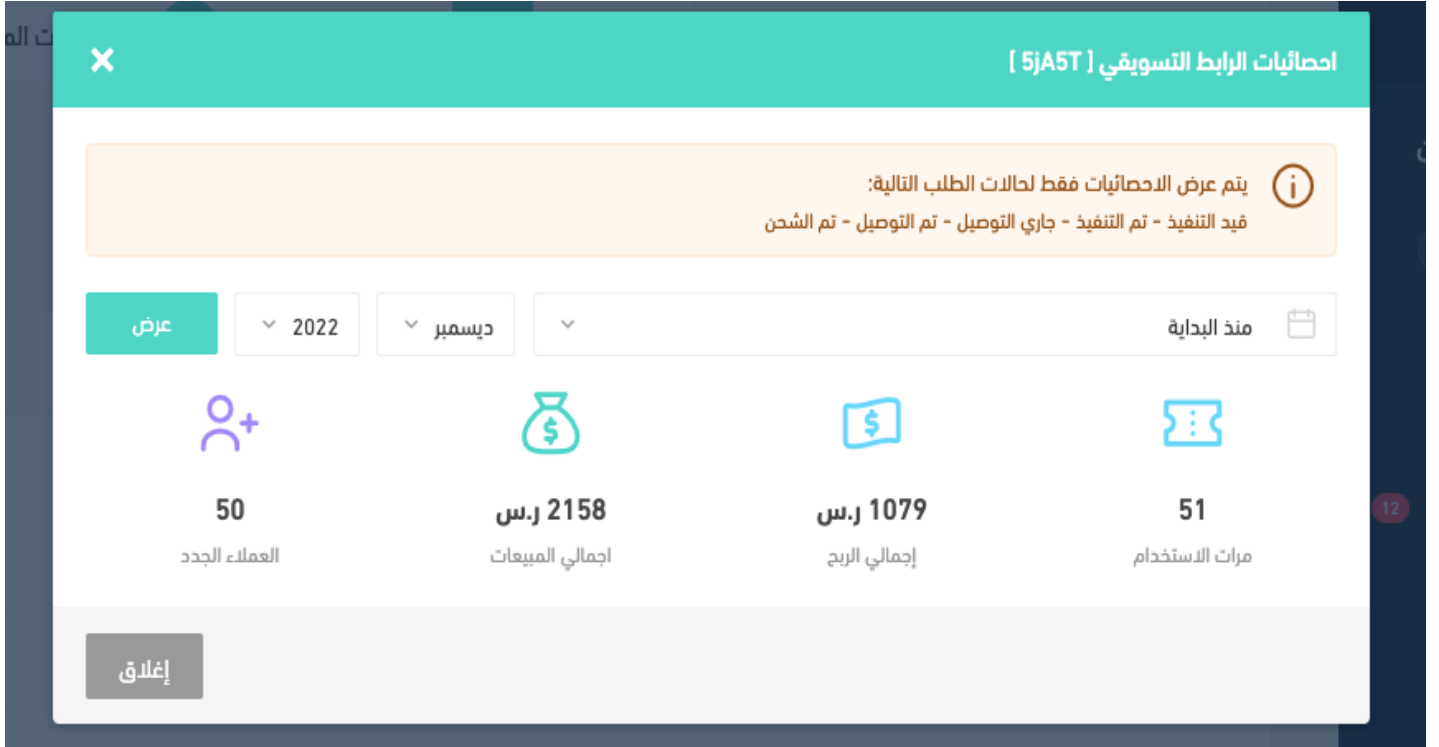
تفاصيل الرابط

الرابط التسويقي

نسخ

إغلاق

هذا هو شكل الإحصائيات إلي من خلالها تقدر تعرف أرباحك



بنفس المبدأ تقدر تتواصل مع براندات عالمية ويعطونك رابط مخصص أو كود مع رابط لتتبع الإحصائيات، ولكن الشكل سيكون مختلف عن إلي بالأعلى.

طيب وش سلبيات هذه الطريقة؟

- 1- لا يوجد ضمان للحقوق (المتجر يمكن يسحب عليك).
- 2- بتتعب في تتبع إحصائيات كل متجر بنفسك.
- 3- كل شوي بتكلم أصحاب المتاجر يحولوا لك.

كيف أحصل على كود أو رابط للتسويق بالعمولة بهذه الطريقة؟

- 1- ابحث في قوقل عن أي متجر، مثلاً: متجر قهوة وادخل عليه.
- 2- انزل إلى آخر الصفحة وعادة بتحصّل كلمة تسويق بالعمولة.

The screenshot shows the top navigation bar of the Beyyak website. On the left, there is a search icon and the text "ادخل كلمة البحث". On the right, the Beyyak logo is displayed with the tagline "كل مزاج وله بياك". Below the navigation bar, there are three main sections: "تواصل معنا" (Contact Us) with a phone number (+966593921268) and email (customerservice@beyyak.com); "من نحن" (About Us) with company details including registration number 1131307147 and tax number 310942676600003; and "روابط مهمة" (Important Links) with a list of links such as "الرؤية و الرسالة", "الدعم الفني", "سياسة الخصوصية", "طرق الدفع", "سياسة الاستبدال و الاسترجاع", "تطبيق بياك", "التسويق بالعمولة - إبدأ الربح معنا", and "مبيعات الجملة". Social media icons for Facebook, Twitter, and Instagram are also present.

- 1- مثل ما إنت شايف مكتوب تسويق بالعمولة. ادخل عليه وقدم طلبك، ويمكن تقبل أو تُرفض اعتمادًا على المتجر.
- 2- طيب إذا ما كان موجود كلمة تسويق بالعمولة وش أسوي؟ ببساطة تواصل مع الدعم واطلب منهم كود أو رابط تسويق بالعمولة.

الطريقة الثانية للحصول على أكواد و روابط تسويق بالعمولة

The screenshot displays the Codemap website interface, which is a platform for finding affiliate offers. The header includes the Codemap logo and navigation icons. The main content area is titled "مناجز ذات عمولة سريعة" (Fast Commission Offers) and "فر حسب التصنيف" (Filter by Category). Below this, there are several offer cards, each representing a different merchant and their affiliate program. Each card shows the merchant's logo, name, and the commission rate (عمولة) and discount (خصم) offered. For example, the first card is for "Rozaleena" (متجر روزالينا) with a 7% commission and 5% discount. Other cards include "SOUQ | NAJ" (سوق | ناج) with 7% commission and 20% discount, "TechnoHub" (تكنو هب) with 3.5% commission and 5% discount, "لذعة لقرن للقهية" (لذعة لقرن للقهية) with 7% commission and 5% discount, and "Chocolate and cookies E&T" (متجر Chocolate and cookies E&T) with 7% commission and 15% discount. A sidebar on the right contains a navigation menu with options like "الرئيسية", "تصفح المتاجر", "طلبات التفعيل", "الكوونات الفعالة", "تقارير العمولات", "أرباح", "حساباتي البنكية", "الدعم الفني", "الإعداديات", and "أكاديمية كودماب".



الطريقة هي: التسجيل في منصات وسيطة
للتسويق بالعمولة مثل: منصة كود ماب.

طيب وش إيجابيات هذه الطريقة؟

- 1- ضمان كامل للحقوق (حتى لو المتجر ما دفع المنصة تدفع لك).
- 2- التحويل خلال يومين.
- 3- لوحة تحكم واحدة فيها جميع أكوادك وجميع مبيعاتك.
- 4- توفر عدد كبير من المتاجر وتحصل على الكود بضغط زر.

كيف أحصل على كود أو رابط للتسويق بالعمولة بهذه الطريقة؟



- 1- ابحث في قوقل عن منصة كود ماب.
- 2- سجل بالمنصة، وهذا فيديو يشرح لك كيفية التسجيل اضغط هنا.
- 3- ادخل على قسم تصفح المتاجر، واختر المتجر إلي يناسبك من حيث العمولة إلي بتكسبها والخصم إلي بيحصل عليه العميل.
- 4- ادخل على المتجر إلي تعجبك عمولته أو بضاعته واطلب كود تسويق بالعمولة، وبثواني بتحصل على الكود وبتحصله في قسم "الكوبونات الفعالة".

هذا فيديو يشرح لك كيف تطلع كود خاص بك. "اضغط هنا"



ملاحظة/

منصة كود ماب تتعامل مع أكواد تسويق بالعمولة وليس الروابط، يعني العمولة تنحسب لك إذا عميل استخدم كودك.

العميل إذا استخدم كودك بيحصل على خصم.
وأنت كمسوق بتحصل على عمولة

طيب كيف أحصل على أكواد لبراندات عالمية مثل نون، شي إن، ستايلي وغيرهم...؟

عادة العلامات التجارية الكبيرة لها برنامج تسويق بالعمولة خاص بها، وبعضهم متعاقدين مع شبكات أو منصات وسيطة للتسويق بالعمولة، ولكن لا تتعب نفسك بطلب كود منهم إذا ما كنت مؤثر أو مشهور في مجالك؛ وهذا لأنهم يبغوا ناس مؤثرين أو مشاهير يسوقوا للبراندات وما يبغوا مسوق عادي بدون متابعين.

طيب وش الحل؟

الحل هو بناء جمهور خاص بك وتصبح مؤثر أو تشوف لك واسطة من عندهم يعطيك كود خاص بك.

طيب أنا مؤثر/مشهور كيف أحصل على هذه الأكواد؟

عادة هذه البرامج تتم من قبل الدعوات، والأفضل هو التواصل معهم مباشرة في موقعهم وطلب الكود.

إيجابيات

وسلبيات

التسويق بالعمولة

الإيجابيات:

- 1- سهولة الدخول لها وتعلمها.
- 2- لا تحتاج رأس مال للدخول لها.
- 3- تستطيع العمل من المنزل.
- 4- كل ما كنت مسوق فنان كل ما كسبت أكثر.

السلبيات:

- 1- لكي تكسب عمولات عالية، تحتاج وقت وتحتاج تعرف أسرار هذا العمل. (كتابي هذا سيساعدك جدًا)
- 2- بعض الأشخاص شوهوا التسويق بالعمولة، ولذلك أصبح بالنسبة للبعض أسلوب نصب واحتيال بينما هو وسيلة لتحقيق دخل إضافي ممتاز.
- 3- يعتمد على أسلوبك في طرح المعلومة، فالأشخاص الذين لديهم القدرة على الإقناع هم أكثر المستفيدين من التسويق بالعمولة (سواء كتابيًا أو عن طريق الفيديو).

VS

الأكواد الروابط

في التسويق بالعمولة؟

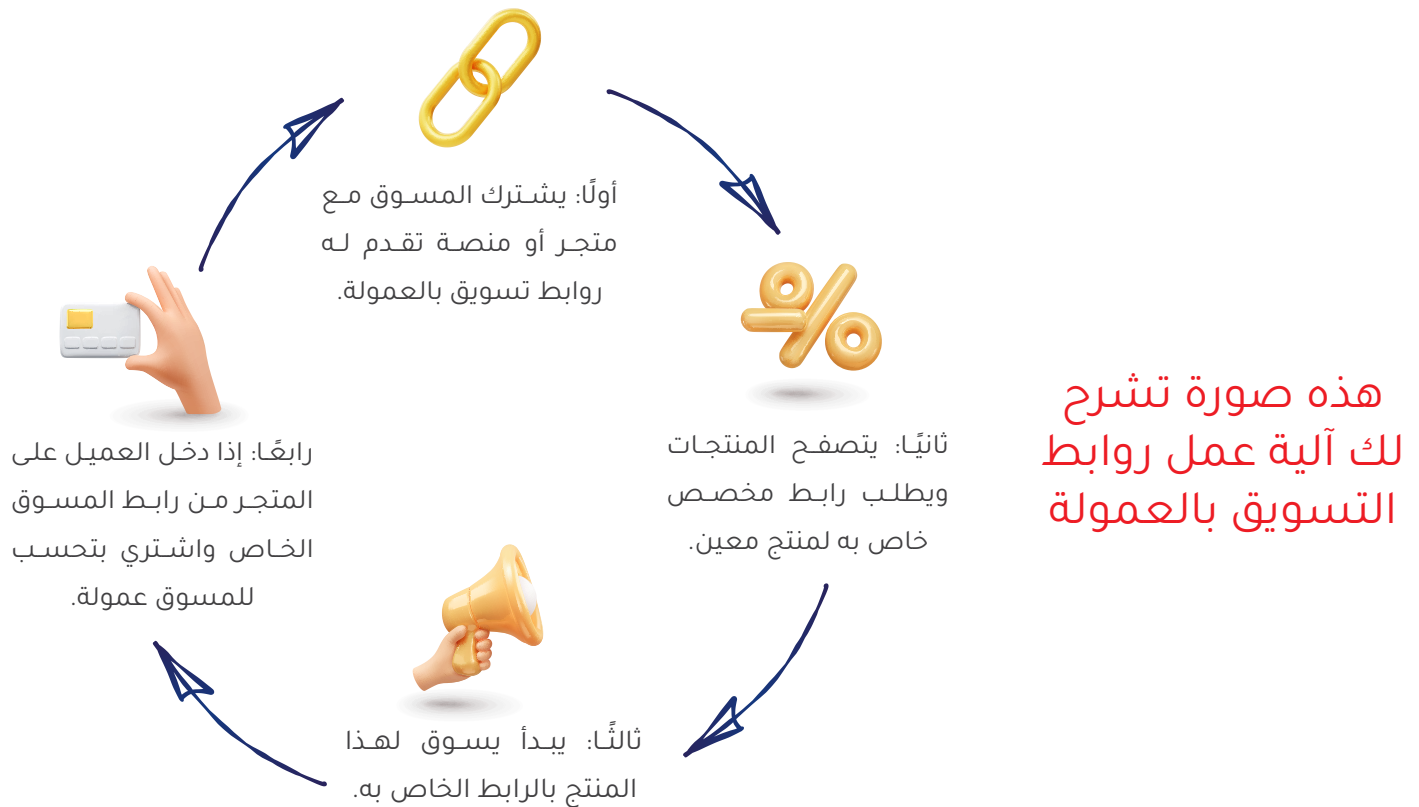
برامج التسويق بالعمولة تنقسم إلى قسمين:

- 1- قسم يستخدم روابط الإحالة أو التتبع لتسجيل العمولات.
- 2- قسم يستخدم أكواد تسويق بالعمولة لتسجيل العمولات.

إيش هي روابط التسويق بالعمولة؟

هي روابط تتبع أو روابط إحالة - بشرحها لك باختصار عشان توصل لك الفكرة - (عادة هذه الروابط تكون لمنتج معين أو لمتجر معين، ولكن مضاف إليها اسمك أو رقم خاص بك، ووظيفة الاسم أو الرقم هي أن يعرف النظام أن هذا الرابط لك، وعشان إذا أحد استخدم الرابط واشترى النظام يحسب لك عمولة بشكل تلقائي).

طبعا كل رابط تسويق بالعمولة يكون فريد من نوعه وغير مكرر



هذه الروابط معتمدة على شي اسمه الكوكيز (ملفات تعريف الارتباط) عشان تسجل لك المبيعات. **طيب يا ترى وش هو الكوكيز؟** عشان أشرح لك الكوكيز لازم أعطيك مثال، لنفرض أنه شخص دخل من رابطك لمتجر قهوة ولكن ما اشترى، وبعد 30 يوم دخل قوقل وكتب ماكينة قهوة وطلع المتجر القديم إلي دخله واشترى منه الماكينة.

في هذه الحالة هل تحسب لك عمولة ولا لا؟

الجواب يعتمد على مدة الكوكيز، إذا كانت مدة الكوكيز في الرابط 60 يوم معناتها راح تحسب لك عمولة، أما إذا كانت مدة الكوكيز ١٠ أيام فلن تحسب لك عمولة.

طيب هو استخدم رابط عام ثاني مرة وما استخدم (رابطي الخاص) كيف تحسب له عمولة؟

الجواب بسبب الكوكيز؛ لأنه أول مرة دخل من رابطك سجل معلوماته وحفظها. لذلك؛ إذا رجع بعد 30 يوم النظام بيتذكره ويسجل لك عمولة إذا اشترى.

طيب وين أحصل هذه الكوكيز؟ وكيف أعرف مدته؟

عادة في أي برنامج تسويق بالعمولة يعتمد على الروابط، تحصل إنهم كاتبين مدة الكوكيز، والأفضل دائمًا يكون 90 يوم فما فوق.

أمثلة على مدة الكوكيز

الاسم	العمولات	الحالة	تاريخ الإضافة	مدة ملفات تعريف الارتباط
لعبتي	<p>اضغط هنا لعرض رابط التسويق الخاص بك</p> <p>- متجر لعبتي لديه ألعاب متعددة تدرج تحت التصنيفات التالية: الكريم ومتعلقاته، ألعاب البراعم، الألعاب الجماعية، الوسائل التعليمية، الألعاب الرياضية، الألعاب الإلكترونية وملحقاتها.</p> <p>- لإستعراض المتجر اضغط هنا</p> <p>- الدول التي يشحن لها المتجر: دول الخليج.</p> <p>- يمكنك تحميل تصاميم دعائية للمتجر واستخدامها في التسويق للمتجر بالضغط هنا</p> <p>- يوجد كويون تخفيض للعملاء بنسبة 5% يمكن نشره مع الرابط لزيادة فرصة الشراء. كويون الخصم هو: Link10</p> <p>- تنبيه هام: عند نشر الكوبون لوجده لا يتم احتساب عمولات البيع عن طريق الكوبون Link10. وإنما يجب أن تتم عملية الشراء بعد ضغط العميل على الرابط الخاص بك أو استخدام كويون التسويق الخاص بك.</p>		14:09 10/06/2020	90.00
	لكل عملية بيع: 14.00 رس. الحملة نشطة			

تفعيل برنامج التسويق بالعمولة

الإتاحة:

متاح لأي شخص

المدعويين فقط

خصائص نظام الإحالة:

عمولة التسويق العامة: 20

مدة صلاحية الكعكات (Cookies): 30

حفظ البيانات

بعد ما عرفنا كيف تشتغل روابط التسويق بالعمولة، نجي الآن للإيجابيات وسلبيات الروابط.

الإيجابيات:

- 1- سرعة تسجيل العمولات في نظام التسويق بالعمولة.
- 2- كل ما طالت مدة الكوكيز كل ما كان أفضل.
- 3- 99% من برامج التسويق بالعمولة تعمل بالروابط.
- 4- سهولة الحصول على رابط خاص بك وبضغط زر.

السلبيات:

- 1- كل ما قصرت مدة الكوكيز كل ما كان أسوأ.
- 2- بعض برامج التواصل الاجتماعي تمنع روابط التسويق بالعمولة وتخفيها.
- 3- بعض منصات الحملات الممولة تمنع روابط التسويق بالعمولة وترفضها من الإعلان.

النوع الثاني من أنواع برامج التسويق بالعمولة هي برامج تعتمد على الأكواد التسويقية

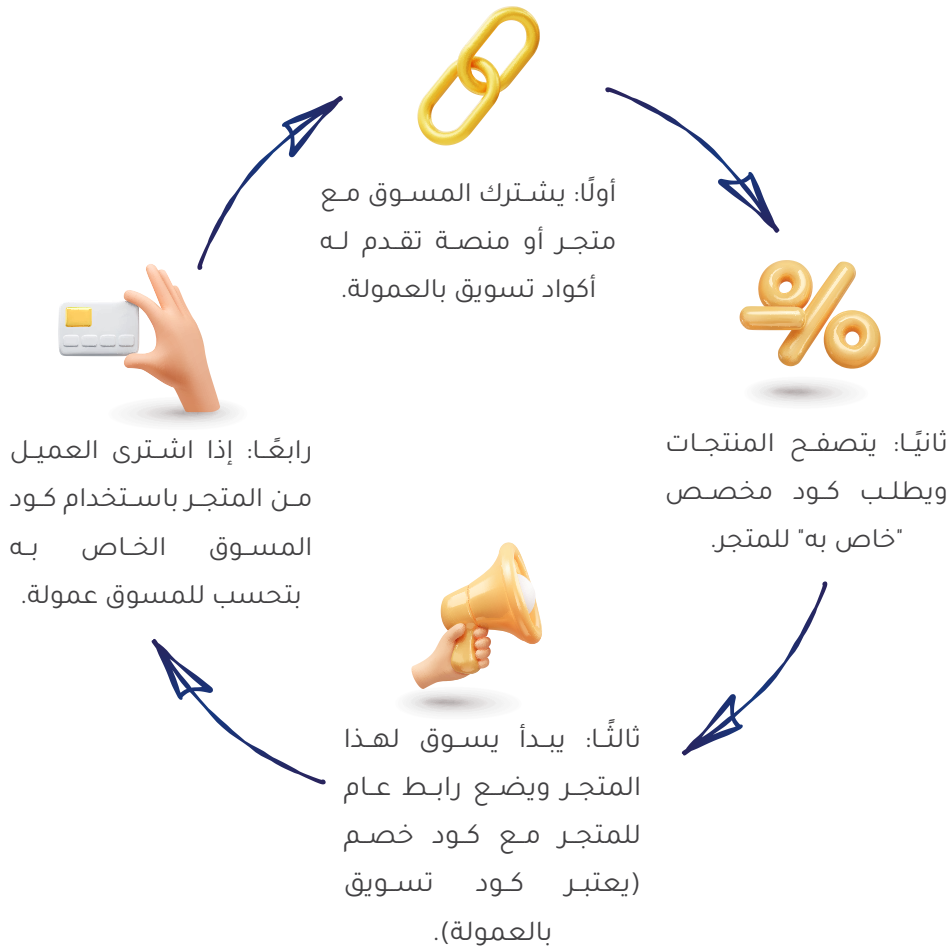
إيش هي أكواد التسويق بالعمولة؟

هو كود تسويق خاص بك، وإذا عميل استخدم هذا الكود العميل بيكسب خصم بنسبة مئوية معينة % وأنت بتكسب عمولة \$ أقرب مثال على ذلك هو مشاهير السوشال ميديا، عادة تلقاه يقولك استخدم كودي وبتكسب خصم قوي، ولكن إيلي ما يقوله لك أنه هو يكسب عمولة إذا استخدمت الكود الخاص فيه.

وعادة الأكواد مرتبطة بالمشاهير والمؤثرين وتكون لبراندات عالمية مثل نون، ستايلي، نمشي، نجري وغيرهم...

طبعًا كل كود تسويق بالعمولة يكون فريد من نوعه وغير مكرر

هذه صورة تشرح آلية عمل أكواد التسويق بالعمولة



عادة أكواد التسويق بالعمولة لا يمكن تتبعها بشكل آلي - مو مثل الروابط - وتكون بشكل يدوي. بالتالي، الحصول عليها أو تتبع عمليات البيع يأخذ وقت وجهد.

ولكن منصة كود ماب حلت هذه المشاكل، وتقدر تأخذ كود خاص بك وتتبع المبيعات بضغط زر فقط بدل من أيام وشهور.

طيب بعد ما عرفنا كيف تشتغل أكواد التسويق بالعمولة، نجي الآن لإيجابيات وسلبيات الأكواد.

الإيجابيات:

- 1- مشجعة للشراء؛ لأنها تعطي للعملاء خصم.
- 2- تقدر تستخدم معها رابط عام للمتجر وتروج لها، والمنصات لن تخفي الرابط أو تمنعه؛ لأنه ليس رابط تسويق بالعمولة.
- 3- عادة الأكواد تقدر تحطها في أي مكان، مثلاً جنب اسمك في وسائل التواصل الاجتماعي.
- 4- تقدر تنشرها في مواقع الخصومات.

السلبيات:

- 1- صعب تحصل على الأكواد خصوصاً أكواد البراندات.
- 2- صعوبة تتبع الكود من ناحية المبيعات.

ملاحظة/

منصة كود ماب حلت هذه المشاكل.

كم أرباح التسويق بالعمولة؟

عادة، تتراوح أرباح التسويق بالعمولة في العالم العربي بين ٥٠ إلى ٥ آلاف ريال شهريًا، ولكن لصناع المحتوى فقط!

المقصود بصناع المحتوى هنا هم إلهي يصنعوا محتوى تثقيفي أو محتوى فكاهي أو حتى محتوى سامج، ولكن النقطة المفصلية هي "صناعة المحتوى". وتندرج تحت فئة صناع المحتوى المؤثرين والمشاهير أيضًا، ولكن المشاهير عادة أرباحهم أكثر من كذا بمراحل.

طبغًا هذه الأرقام إلهي فوق من كيسي، ولكن لا تقلق لأن لدي معلومات في كيسي غير موجودة لديك. وهي أن:

- 1- لدي أرقام وأرباح المسوقين في منصة **كود ماب**، وهي منصة تابعة لي لأنني واحد من المؤسسين لها.
- 2- لدي خبرة سابقة بالعمل كمسوق بالعمولة.
- 3- سألت كذا مسوق خبير في التسويق بالعمولة عن أرباحهم شهريًا.

بالتالي، وضعت هذه الأرقام وهي ليست دقيقة 100% ولكنها برأبي أقرب للواقع.



هل التسويق بالعمولة يجعلك غني؟

نعم، التسويق بالعمولة يجعلك تشتري الفيراري ومنزل بخمس غرف نوم وصالتين وكراج يتسع لسيارتك الفيراري، ويجعلك تستلقي على الشاطئ برفقة لابتوتك

وللمعلومية

الفيراري ستكون لعبة...
المنزل سيكون لعبة أيضًا...
أما بالنسبة للاستلقاء على الشاطئ، فهو أمر سهل للغاية
ويمكنك القيام به دون الحاجة لأن تكون غنيًا.

عزيزي القارئ، التسويق بالعمولة

لن يجعلك غني

والسبب بسيط؛ لأنني ما قد قابلت مليونير أو ملياردير وقلت
له وش سبب ثروتك وجاوب لي سيرة التسويق بالعمولة!

وبقولها باللغة العامية، أعتقد أن السبب الرئيسي وراء وهم التسويق بالعمولة والتجارة الإلكترونية عندنا في عالمنا العربي هو: أنه البعض شاف صناع محتوى من الغرب يتكلموا بأسلوب رأسمالي ويوهموا الناس بالثراء ويركبوا الفيراري ويعيشوا أسلوب رفاهية، وببساطة أعجبوا بهم ونسخوا هذا النموذج في عالمنا العربي وشوها صورة التجارة الإلكترونية بما فيها التسويق بالعمولة.

التسويق بالعمولة لن يجعلك غني ولكنه سيصبح مصدر دخل قوي لك

تقدر تكسب من التسويق بالعمولة ما يصل في شهر واحد إلى 10 آلاف ريال، ولكن لا تظن أن كل شهر بتكسب 10 آلاف، في بعض الشهور ممكن تكسب 500 ريال فقط.

والسبب بسيط: لأن ممكن مقطوع أو تغريدة ضربت معاك وجابت لك 10 آلاف عمولات، ولكن مو شرط كل مرة بتضرب معك وتصير ترند وتجب نفس النتيجة.

طيب إيش الحل؟ أبي يكون الدخل ثابت كل مرة مو متذبذب مرة فوق ومرة تحت.



الحل هو: الاستمرارية
بنشر المحتوى وبناء
نظام تعتمد عليه.

طيب كيف؟

في هذا الكتاب بساعدك:

- 1- تتعلم أهم الأسرار للتسويق بالعمولة منها سر التوب 10.
- 2- بساعدك تصبح صانع محتوى.
- 3- بعلمك طرق للتسويق أخرى إذا ما تبي تكون صانع محتوى.
- 4- بساعدك في إنشاء نظام تعتمد عليه ويجيب لك عمولات.

نسمع كثير عن مصطلح تسويق بالمحتوى أو صانع محتوى، ولكن معنى هذه المسميات مو واضح بالضبط. يا ترى مين صانع المحتوى؟

صانع المحتوى هو شخص قرر يسوي حساب على منصات التواصل الاجتماعي، مثل: تويتر وتيك توك وغيرهم... ويصنع محتوى، سواء كان محتوى فكاهي، تثقيفي، طبي أو غيرهم... المهم هو إنه قاعد يصنع محتوى، حتى لو محتوى سامج.

كيف يصنع محتوى قصدك يصمم وكذا؟

مو شرط يصمم، البعض يفتح الكاميرا ويتكلم، والبعض يكتب تغريدات وينشرها، والبعض يصمم ويمنتج، وهذي كلها تعتبر صناعة محتوى.

طيب عرفنا صانع المحتوى. وش هو التسويق بالمحتوى؟

لما تصنع محتوى وتنشره بتجذب ناس، كثير يشوفوا هذا المحتوى وإذا أعجبهم راح يتابعونك أو راح يضغطوا على الرابط إالي ناشره في المحتوى، وهذا هو التسويق بالمحتوى ببساطة.

كيف؟ ما فهمت ممكن شرح أكثر؟

ببساطة، التسويق بالمحتوى هو إنك تسوق لنفسك أو البراند إالي ماسكه، من خلال صناعة محتوى مميز يجذب عملاء أو أشخاص جدد لمتابعتك.

على سبيل المثال: أحمد شخص فنان في التجارة الإلكترونية، وسوا قناة على اليوتيوب وبدأ يسوي فيديوهات عن التجارة الإلكترونية، ويتكلم عن منصات ومواقع تخدم هذا التخصص ويحط روابط أو أكواد تسويق بالعمولة في وصف الفيديوهات، وبعدها صار إقبال على الفيديوهات والناس اشترت من الروابط، وبكذا هو كسب متابعين وفلوس بالاعتماد على التسويق بالمحتوى.

طيب وش فائدة صناعة المحتوى؟

- 1- تتحول من مستهلك للمعلومة إلى منتج وصانع لها.
- 2- تفتح لك أبواب كثيرة (أتكلم عن تجربة) من وظائف وشراكات لمشاريع إلى عملاء يريدوا أن تعمل لهم شغلة بمقابل مادي.
- 3- يصبح لديك جمهور ومتابعين ومجتمع وفي ويثق فيك، وأي منتج جديد تنزله تحصلهم أول ناس تشتري.
- 4- إذا كبر حسابك تقدر تفتح باب الإعلانات وتنوع مصدر دخلك.

طيب عرفت فائدة صناعة المحتوى، وش فائدة التسويق بالمحتوى؟

- 1- يصبح لديك مصدر مجاني للترافيك (والترافيك هو الزحمة) وحيثما وجدت الزحمة وجدت الفلوس (المحل إلي فيه زحمة يكسب فلوس، المول إلي فيه زحمة يكسب فلوس، وإلخ..). واختصار لك، إذا قدرت تجيب لمشروعك ترافيك أمورك بإذن الله في السليم.
- 2- لا توجد تكلفة لدفعها، فالمحتوى إلي قاعد تصنعه قاعد يروج نفسه بنفسه ويجب لك مشاهدات وزيارات ومتابعة لحسابك.
- 3- بناء الثقة، بمعنى لما تنشر باستمرار كثير راح يتابعك ويثق بطرحك، فلما تنشر رابط تسويق بالعمولة لمنتج - سبق وجربتها كثير - راح يشتري لأنه يثق فيك.



كيف أصبح صانع محتوى؟

الآن، بعد ما عرفت إيش هي صناعة المحتوى والتسويق بالمحتوى، جاء الوقت إلي أشرح لك كيف تصبح صانع محتوى. في هذا الكتاب، يوجد طريقتين للكسب من التسويق بالعمولة، الأولى هي: صناعة المحتوى. فأغلب إلي يحقق عمولات عالية هو بالفعل صانع محتوى ولديه جمهور.

كيف أصبح صانع محتوى؟

الخطوة الأولى*

اختيار تخصص "التخصص هو السر". كل صانع محتوى ناجح في الحياة بتحصله متخصص في شي مجال واحد.

وعشان تتخصص لازم تعرف إيش يعني النيتش، سواء النيتش في عالم صناعة المحتوى أو النيتش في التسويق بالعمولة.

وهذا شرح بسيط للنيتش...

قبل لا تصبح صانع محتوى، لازم تعرف أول إيش هو النيتش؟

النيتش في عالم الإنترنت معناه التخصص في جزء معين من السوق، وهذا الجزء له جمهور معين.

يوجد نوعان من النيتش وهما:

وهو تخصص عام في التسويق بالعمولة أو في صناعة المحتوى، فمثلاً نقول هذا الحساب تخصصه العام هو (التسويق/ العناية/ الأكل/ الأناقة/ إلخ...).

**النيتش
العام**

ببسط لك الشرح **بمثال**، وهو حسابي في تويتر إلي تخصصه العام أو النيتش العام الخاص فيه هو التجارة الإلكترونية.

وهو جزء أصغر من النيتش العام يستهدف جمهور معين بصفة أكبر، بحيث يكون صاحب الحساب عارف جمهوره المستهدف بالضبط.

**النيتش
الفرعي**

مثال: إذا كان التخصص العام لحسابي على تويتر هو التجارة الإلكترونية النيتش الفرعي (التخصص الفرعي) للتجارة الإلكترونية سيكون أحد تلك التفرعات:

(تسويق بالعمولة/ دروب شيبينق/ متاجر إلكترونية/ تسويق إلكتروني/ منصات ساس/ دروب سيرفس/ وإلخ...)

نيتش عام

الصحة

نيتش فرعي

حسابات
الأكل الصحي

نيتش فرعي

حسابات
خسارة الوزن

نيتش فرعي

حسابات
بناء الأجسام

مثال على
النيتش
العامة
والفرعي

نيتش عام

العناية
والجمال

نيتش فرعي

حسابات
الأناقة

نيتش فرعي

حسابات
الميك أب

نيتش فرعي

مراجعات
المنتجات

مثال آخر

لا شك في أن أهم خطوة لكي تبدأ على الطريق الصحيح للربح من التسويق بالعمولة هو: اختيار تخصص مناسب لك، يناسب شخصيتك والأشياء التي تحبها.

فالحسابات التي تستهدف الكل تفشل؛ والسبب ببساطة "من يطارد أرنبين في الوقت نفسه لا يمسك أيًا منهما"، إذا استهدفت الكل فأنت فعليًا لا تستهدف أحد.

تخيل معي حساب على تويتر ينزل جميع أنواع التغريدات، من تغريدات كرة قدم إلى فيديوهات تحفيزية إلى كيف تكسب المال من الإنترنت!

هل تتشجع لمتابعة هذا الشخص؟

الجواب لأغلب الناس سيكون (لا)؛ والسبب ببساطة هو عدم وضوح تخصص هذا الحساب. ربما تعجبك تغريدة منه، لكن بمجرد دخولك على الحساب ستري تغريدات أخرى ليس لها أي صلة بالتغريدة التي رأيتها للتو، وهذا ما سيجعلك تخرج من الحساب دون متابعته.

للعلم، بعض التغريدات ربما تحصل على تفاعل عالي، لكن عدد بسيط جدًا من سيتابعه، ولن يستطيع الوصول إلى قاعدة جماهير تدعمه عند نشره تغريدة أو ثريد جديد.

إذن، كيف أختار تخصص حسابي على السوشال ميديا، بحيث يناسب شخصيتي والأشياء التي أحب؟

أولاً، يجب عليك أن تعرف ماذا تحب. فإذا كنت لا تعلم إلى الآن أي تخصص ستختار لحسابك، أو ليس لديك فكرة واضحة بعد؛ هذا التمرين البسيط سيساعدك على معرفة ماذا تحب بالضبط. ومن خلال هذا التمرين سيكون بإمكانك اختيار نيتش عام.

أحضر ورقة وقلم، واكتب ه مواضيع عامة تحب مشاهدتها أو قراءتها على منصة التواصل الاجتماعي المفضلة لديك، وهذه المواضيع يجب أن يكون لديك اطلاع عام فيها.

1-

2-

3-

4-

5-

أي من الـ 5 مواضيع هذي لديك الشغف والمعرفة الكافية لصناعة محتوى عنها؟

(ملاحظة/ بإمكانك اختيار كذا إجابة)

- 1-
- 2-
- 3-
- 4-
- 5-

بعد كتابة الإجابة، سيكون لديك تصور تقريبي عن "ماذا سيكون النيتش العام لحسابك على منصات السوشل ميديا بالضبط".

ملاحظة/

اختر نيتش تكون فاهم فيه وتحبه، لا تختار نيتش ما تفهم فيه شيء أو تفهم شيء بسيط وبعد فترة تمل منه وتتركه.

طيب اخترت نيتش عام، كيف أختار نيتش فرعي لحسابي على السوشال ميديا؟

ببساطة، الطريقة هي أن تختار نيتش عام أولاً، فلنقل مثلاً (العناية والجمال)، ثم تختار نيتش فرعي من هذا النيتش العام (العناية والجمال) وسيكون عن (الميك أب) مثلاً...

بعد ذلك، ستقوم بدمج أي من الثلاث تخصصات التالية مع النيتش الفرعي لكي تحصل على محتوى فنان.

1- المقارنات

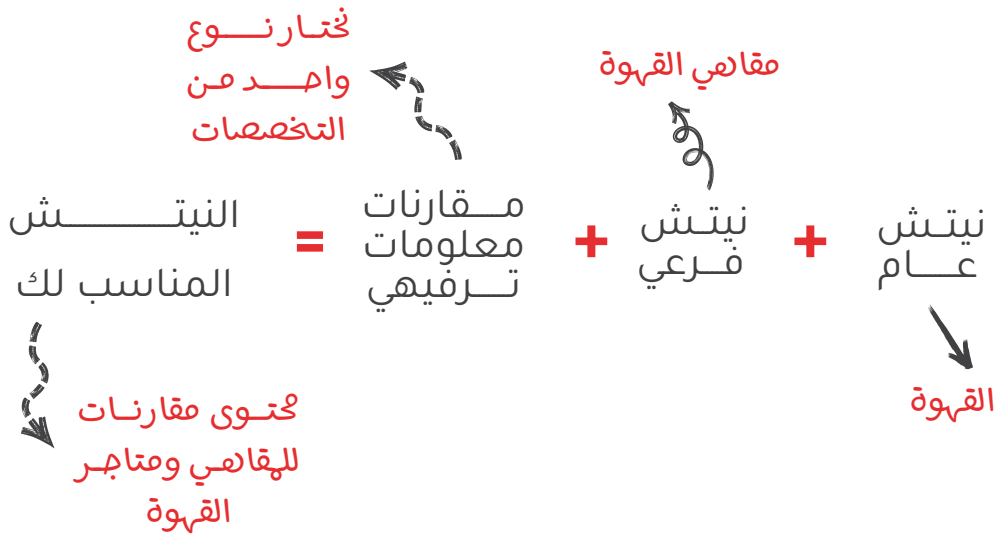
2- المعلومات

3- المحتوى الترفيهي

بعد ذلك، تستطيع صنع محتوى ممتاز بالاعتماد على هذه المعادلة البسيطة.

مثلاً، إذا اخترت تخصص المقارنات مع (الميك أب) ستكون النتيجة محتوى يقارن بين الميك أب للسهرات والميك أب النهاري... وبالطبع، سيندرج تحتها العديد من المواضيع التي بإمكانك إنشائها في حسابك! **مثل**: أفضل 10 ميك أب للسهرات أو أعلى 5 ميك أب من لعام 2022.

معادلة إيجاد نيتش مناسب لك ولشخصيتك



ملاحظة/

عند صناعة المحتوى ممكن تختار كذا تخصص، مثل: مقارنات أو معلومات أو محتوى ترفيهي، مو شرط تلتزم بواحد.

طيب، ما أعجبتني الطريقة السابقة. هل يوجد طريقة أخرى تساعدني أختار تخصص يناسبني؟

توجد عدة طرق لكي تختار تخصص يناسب شخصيتك ومنها:

- 1- أخذ اختبارات الشخصية، مثل: MBTI، وقالوب، واختبار الإيكيغاي (Ikigai)، وتعرف وش التخصص إلي يناسبك.
- 2- إذا كنت تعرف تخصصك وتحبه ما تحتاج تأخذ اختبارات، ابدأ مباشرة بإنشاء حساب وتكلم عنه.
- 3- اسأل المقربين منك "إيش المجال إلي تشوف إني فاهم فيه؟" وبتحصل جوابك على تخصص الحساب إلي راح تفتحه في السوشال ميديا.
- 4- تذكر تجاربك وخبراتك السابقة، وهل إذا فتحت حساب عنها بتفيد الناس ولا لا (مثلاً: رسبت في اختبار القدرات أو الانجليزي وقررت بعدها تدرس وتحترف هذه الاختبار وصرت فنان فيه) هنا تقدر تفتح حساب قدرات أو إنجليزي وهكذا...
- 5- حسابات تتابعها في السوشل ميديا ومعجب بمحتواها وتستهويك، هنا تقدر تفتح حساب مثلها ولكن بأسلوبك الخاص.

طيب وش هي أفضل التخصصات لصناعة المحتوى؟

عند الغرب في مصطلح اسمه "المحتوى الدائم الخضرة"، وهو محتوى مهما مر عليه من سنين تلقى أن معلوماته دائماً صحيحة ولا تتغير بسهولة. هذا النوع من المحتوى يعتبر كنز لصناع المحتوى. والسبب: تخيل تكتب موضوع اليوم، وبعد سنين تحصل أن باقي تجي لك عملية بيع بسبب هذا المحتوى.

طيب وش هذي التخصصات؟

- 1- الصحة = صناعة محتوى عن العناية.
- 2- المال = صناعة محتوى عن كسب المال والتجارة الإلكترونية.
- 3- العلاقات = صناعة محتوى عن علم النفس والعلاقات.
- 4- التعليم = صناعة محتوى عن تعلم اللغات.

بعد اختيار المجال نروح للخطوة الثانية.

الخطوة الثانية

اختيار منصة تواصل اجتماعي للبدء بها.

الآن وبعد اختيار تخصصك، لازم تختار موقع تبدأ منه صناعة المحتوى. فإذا كنت تحب تكتب تقدر تختار تويتر، وإذا كنت تحب تصور فيديوهات سريعة تقدر تختار تيك توك وسناب، وإذا كنت تحب تصميم وتصور تقدر تختار إنستقرام، وإذا كنت تحب تصور فيديوهات طويلة فاليووتيوب مناسب لك.

طبعا؛ في نقطة مهمة وهي إذا كان تخصص حسابك بزنس أو تسويق الأفضل تختار تويتر؛ وذلك لتواجد الشركات هناك.

وإذا كان تخصصك رياضة ممكن تروح إنستغرام؛ لأنه أغلب جمهورك هناك. **لذلك؛** إذا اخترت تخصص، الأفضل دائماً تختار المنصة إيلي تحبها، ولكن برضو شوف المنافسين في أي منصة عشان تكمل معك الصورة وتعرف تقرر وتختار المنصة المناسبة لك ولنشاطك.

بعد اختيار التخصص والمنصة نروح للخطوة الثالثة.

الخطوة الثالثة

تجهيز الحساب لكي يكون احترافي، وذلك من خلال إنشاء اسم للحساب وبايو (وصف للحساب) وصورة احترافية.

واحدة من أهم الخطوات بعد اختيار تخصص حسابك هي: إنشاء براند شخصي خاص بك وربطه بشخصيتك. لذا؛ يجب أن تعامل هذا البراند الشخصي على أنه "سمعتك" لأنه هو من سيظهر للناس.

ولكي تنشئ براند شخصي، يجب أولاً أن تنشئ بروفايل احترافي جدًا يجذب الجمهور لمتابعتك.

أهم خصائص البروفايل الاحترافي أنه يجذب الجمهور لمتابعتك، ويكون مقسم إلى:



- ① اسم واضح و صريح
- ② يجب أن يكون البايو أو الجملة التعريفية في حسابك للجمهور. بمعنى، ماذا سيتسفيد الجمهور عند متابعتك.
- ③ صورة عرض شخصية أو أيقونة ترمز لنشاطك.
- ④ يجب أن تكون الهيدر أو الصورة التي توجد أعلى الصورة الشخصية معبرة واحترافية.
- ⑤ التغريدة المثبتة، وتستعرض فيها أهم تغريدة في حسابك.

كيف تختار أو تكتب الاسم في حسابك على تويتر؟

أول شي ببشوفه الشخص إلي بيقرر يتابعك في تويتر هو اسمك الشخصي على المنصة. تخيل معي لو شفت تغريدة جابت تفاعل عالي، وتم تداولها على نطاق واسع وأعجبتك وأردت عمل متابعة لصاحب الحساب، وبمجرد قراءة الاسم قررت عدم متابعته؛ والسبب هو أن اسمه "عاشق كريستيانو رونالدو" أو اسمها "الجميلة الأنيقة".

عادة هذا النوع من الأسماء غير مجدي في عالم صناعة المحتوى، حتى لو كان حساب عن الجمال والأناقة لا تكتبي اسم حسابك "الجميلة الأنيقة". هدفنا في هذا الكتاب هو إنشاء براند شخصي احترافي لك، وصناعة محتوى احترافي يجعل الشخص المهتم بمجال معين يريد ويرغب في متابعتك لأنه يرى قيمة وجودة حسابك.

هذه أنواع كتابة اسم شخصي في تويتر:

لك حرية اختيار اسم شخصي، ولكن يفضل أن يكون من إحدى الخيارات الموجودة في الصفحة التالية.



① استخدم اسمك الحقيقي



② استخدم اسم رمزي مع تخصص الحساب



③ استخدم اسم حقيقي مع اسم يرمز للنشاط

كيف تختار صورة عرض شخصية أو أيقونة ترمز لنشاطك؟

الصور في حسابات التواصل الاجتماعي - وخصوصًا تويتر - تلعب دور مهم في تكوين صورة عامة عنك. مثلًا، إذا وضعت صورة للاعب معين أو رياضة ما، سيكون التصور السائد هو أنك شخص مهتم



بالرياضة، وكثير من الناس سيصنفوك كشخص لا يقدم محتوى وأنك فقط مستهلك للمعلومة. لذلك؛ تعتبر الصورة عنصر أساسي في حسابك على تويتر، وينبغي عليك أن تختار صورة احترافية سواء كانت صورتك الشخصية أو شعار أو أيقونة ترمز لنشاطك. ولكي تختار صورة عرض يجب أولاً أن تحدد التالي: هل تريد إظهار صورتك الشخصية؟ أو أيقونة ترمز لنشاطك؟ بحيث تكون هذه الأيقونة جزء من البراند الشخصي الخاص بك.

في كلا الحالتين يجب أن تكون الصورة



إذا كنت لا تريد وضع صورة شخصية لك، بإمكانك وضع صورة على شكل أيقونة أو شعار. وتستطيع أن تتعاقد مع مصمم لكي يصمم لك صورة احترافية تحتوي على شعارك. علمًا بأنه يجب أن تكون الأيقونة أو الشعار مشابه لنشاطك أو المحتوى الذي تريد النشر عنه، فمثلًا: إذا أردت النشر عن التجارة الإلكترونية، لا تجعل المصمم يصمم لك صورة تحتوي على سيارات "أي شيء ليس له علاقة بمحتواك".



كيف تكتب بايو يجذب الشخص لمتابعة حسابك؟

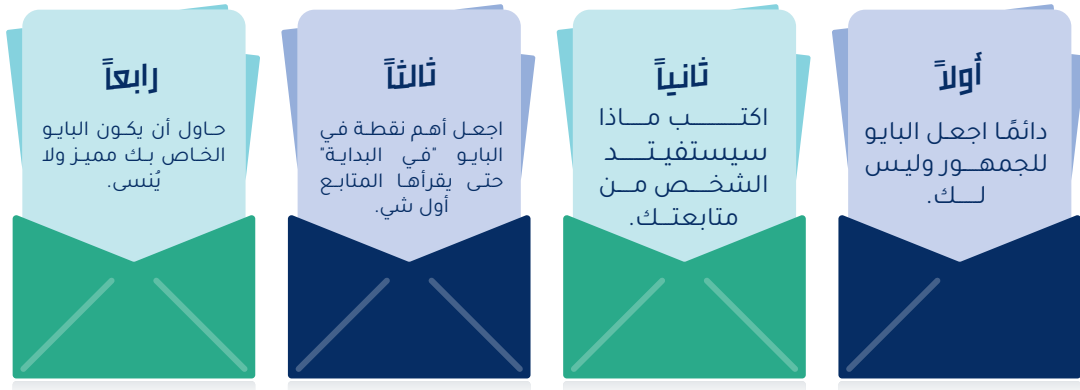


ما هو البايو؟

يطلق على النبذة التعريفية في حسابك "البايو"، ولكي تكتب بايو احترافي يجب أن تأخذ بعين الاعتبار أنك تكتبه للمتابع وليس لك، حتى يعرف ماذا سيستفيد من متابعتك.

فلا تكتب خريج نظم معلومات وأحب الكورة وإلخ... أنا كمتابع أو شخص مهتم بحسابك عندما أقرأ هذه الجملة لا تضيف لي شيء.
بالتالي: لن أعرف ماذا تقدم أو ما هي خدماتك أو عن ماذا تغرد. لذلك؛ الطريقة الصحيحة لكتابة بايو احترافي هو أن تجعله للمتابع وليس لك.
على سبيل المثال، إذا كان حسابك عن التصميم وتعلم التصميم عن طريق كانفا، قد يكون البايو كالتالي:
"خبير في التصميم الإبداعي وأساعدك في تعلم واحتراف كانفا بأسهل الطرق وبأقل التكاليف."
هنا المتابع سيكون لديه فكرة واضحة عن الفائدة التي ستعود عليه عند متابعة حسابي. في الصفحة التالية بعض الأسرار إلي تساعدك في كتابة بايو احترافي...

أسرار كتابة بايو احترافي:



أمثلة على حسابات البايو الخاص بها هيز جدا

 **عبدالرحمن النوفل**

مهتم بإعادة صياغة المحتوى الأجنبي للعربي يتسرد إبداعي | ماجستير تكنولوجيا التعليم تكساس Texas | لتعلم اللغة الإنجليزية

10k 8k 10k

 **حمد بن فهد**

مبادر وصانع للفرص | اساعدك للبدء بمشروعك التجاري بأقل التكاليف | خبير بالتسويق الإبداعي | ومختص بعلم النفس التسويقي | شريك ومؤسس لعدة مشاريع #اساف bebloomart@

10k 8k 10k

كيف تختار هيدر مميز؟



ما هـ و الهيدر؟

عبارة عن الصورة التي توضع كخلفية في حسابك. ويمكن أن يكون الهيدر امتداد للبايو وصورة العرض الخاصة بك "أي مكمل لها"، كما ويمكن أن يعرض بعض خدماتك، أو مثلاً يمكنك أن تضع فيه مقولة أعجبتك وتريد أن تُعرّف بها.

ولكي تصمم هيدر مميز، أنصحك إما بالتعامل مع مصمم يصممه لك، أو أن تقوم باختيار قالب جاهز من موقع كانفا. داخل هذا الموقع، ستجد العديد من القوالب المميزة التي تستطيع استخدامها مجاناً، وما عليك إلا اختيار واحد والتعديل عليه بالشكل الذي يناسبك.

أمثلة على حسابات الهيدر الخاص بها هيز



بعد أن يدخل الشخص المهتم إلى حسابك، وبعد قراءة البايو ورؤية صورة العرض سيقوم بالنزول إلى الأسفل لقراءة تغريداتك. لذا؛ أنصحك بأن تقوم بتثبيت تغريدة أو ثريد مميز، على أن يكون عدد اللايكات فيه كثير نوعًا ما؛ لأنه طالما أعجب الكثير من الناس احتمال كبير يعجبه ويقوم بعد ذلك بمتابعتك.

وبإمكانك أيضًا أن تضع تغريدة مثبتة تعرض فيها خدماتك.

أمثلة على تغريدات مثبتة هييزة



أمثلة على تغريدات هييزة تعرض فيها الخدمات





كيف أجيب أفكار للمحتوى؟

هذا جدول لأفكار المحتوى تستطيع الاستلham منه وأخذ ما يناسبك.

جدول محتوى ل 90 يوم على أي منصة سوشال ميديا

الوقت	الأحد	الأثنين	الثلاثاء
الصباح	مشاركة تغريدة أو بوست أو فيديو من خلف الكواليس لعملك	مشاركة جمهورك اقتباس من كتاب	شارك روتينك الصباحي
الظهر	كتابة تغريدة أو بوست أو فيديو عام في مجالك	تغريدة أو بوست أو فيديو تفاعلي عن أفضل كتاب في تخصص معين	شارك معلومات تبدأ بـ "كيف؟"
العصر	تغريدة أو بوست أو فيديو أو اقتباس في تخصصك	شارك تجربة سيئة تعرضت لها في عملك	انشر آراء عملائك
المغرب	ثريد أو بوست أو فيديو عن 10 دورات مهمة ومجانية في تخصصك	تغريدة أو بوست أو بوست يحتوي على أهم 7 أو 10 نصائح في مجالك	قدم تحدي معين في مجالك والجائزة شي بسيط
العشاء	مشاركة جمهورك صورة من دورة أو كتاب توصي به	مشاركة فيديو أو مقالة في تخصصك	ثريد أو بوست أو فيديو عن أدوات مهمة في مجالك

جدول محتوى لـ 90 يوم على أي منصة سوشال ميديا

الوقت	الأربعاء	الخميس	الجمعة	السبت
الصباح	تغريدة أو بوست أو فيديو عن عملك	تغريدة أو بوست أو فيديو تفاعلي	تغريدة أو بوست أو فيديو عن ضرورة أخذ يوم راحة والتمتع بالويكند	شارك بودكاست أو فيديو تنصح به
الظهر	تغريدة أو بوست أو فيديو تفاعلي عن مشاركة صور العمل	شارك معلومة جديدة تعلمتها للتو في تخصصك	سؤال تفاعلي	قدم نصائح للمبتدئين في المجال
العصر	كشف معلومة مهمة في نفس تخصصك	مشاركة قالب أو نموذج مجاني في تخصصك	جاوب على أسئلة شائعة في تخصصك	تغريدة أو بوست أو فيديو عن أسرار التخصص
المغرب	شارك فقرة قبل وبعد في عملك	ثريد أو بوست أو فيديو عن كيف تبدأ في مجال معين	مشاركة التقدم في حسابك وكم متابع كسبت	مشاركة محتوى على خطوات مثلاً 7 خطوات لكي تحترف التسويق
العشاء	شارك جمهورك خطوات استخدام موقع أو خدمة معينة	اسأل سؤال بصيغة الاختيار مثلاً: هل تفضل (أ) أو (ب) ولماذا؟	ثريد أو بوست أو فيديو عن أهم 10 فيديوهات من اليوتيوب في تخصصك	مشاركة كتاب في نفس مجالك

ملاحظة/ لا تلتزم بالجدول كما هو، عدّل عليه بالطريقة

التي تناسبك.

وللناس إلهي تبي خيارات أكثر وأفكار أكثر للمحتوى، بعلمك كذا طريقة تقدر من خلالها تجيب أفكار للمحتوى وتكون جذابة للقارئ أو للمشاهد، ومنها:

ادخل على مواقع الأسئلة مثل موقع Quora وبتحصّل آلاف الأسئلة إلهي الناس فعلاً تحتاج إجابة عليها، وبعدها ابحث عن تخصص، مثلاً اكتب تسويق بالعمولة وبتطلع لك أسئلة مثل: كيف أبدأ؟ إيش أفضل برنامج تسويق بالعمولة؟ وإلخ... وإلهي عليك تسويه هو تجاوب على هذه الأسئلة في حسابك الخاص.

الطريقة الأولى

شوف منافسيك إيش ينشروا، وشوف المحتوى إلهي يضرّب معهم وسوي زيّه ولكن بأسلوبك الخاص

الطريقة الثانية

انشر تجاربك الخاصة حتى لو كانت فاشلة؛ لأنه الناس تحب التجارب جدًّا والتفاعل عليها عالي جدًّا.

الطريقة الثالثة

كيف أسوق بالعمولة وأجيب مبيعاتي؟

مثل ما شرحت سابقًا في هذا الكتاب، بعلمك طريقتين للتسويق بالعمولة.

هي إنك تصبح صانع محتوى وتصنع محتوى. وبعلمك أسرار لصناعة محتوى يضرب في كل منصة.

الطريقة الأولى

هي إنك تسوي نظام يدير نفسه بنفسه، ويجب لك مبيعات، مثل: إنشاء موقع كوبونات، أو إنشاء قائمة بريد إلكتروني، أو مدونة أو غيرهم... وبعلمك أسرار هذه الطرق، وكيف تخلي النظام يعتمد على نفسه. (لازم تدفع فلوس عليها)

الطريقة الثانية

طيب، قبل ما أجاب سؤال كيف أسوق بالعمولة وأجيب مبيعاتي؟ لازم أعطيك نصائح مهمة تضعها حلق في أذنك، وذلك عند اختيار متجر لتسويقه، سواء بالتعامل معه مباشرة أو باختياره من منصة وسيطة للتسويق بالعمولة مثل (كود ماب).

- 1- يفضل أن تكون العمولة عالية لكي تكسب أكثر، وحاول تبتعد عن العمولات التي تكون 1% أو 2% لأنها ما تستاهل.
- 2- تأكد من الحد الأدنى للتحويل، لأنه البعض يضع 500 ريال حد أدنى والأفضل دائمًا يكون 200 ريال وأقل.
- 3- مدة التحويل مهمة. وصدق أو لا تصدق البعض يحول لك بعد 4 إلى 8 شهور. لذلك؛ دائمًا احرص على أن مدة التحويل ما تتعدى 30 يوم (كود ماب تحول لك العمولات بيومين).
- 4- اختر منتجات عندك خبرة فيها أو جربتها؛ حتى تقدر تتكلم عنها بأريحية وما تهبد وتجيب العيد.
- 5- إذا تتعامل مع برنامج تسويق بالعمولة يعتمد على الروابط، لازم مدة الكوكيز تكون أقل شي 90 يوم. (تم شرحه سابقًا)

كيف أسوق بالعمولة وأجيب مبيعات؟

صناعة المحتوى

- 1- تسوي حساب سوشال ميديا.
- 2- تخصص بهذا الحساب وتجعل شكله احترافي.
- 3- تصنع محتوى وتضع روابط أو أكواد تسويق بالعمولة.
- 4- تكسب عمولات وتستمر بما تعمل.

الطريقة الأولى

التسويق عبر الإعلانات الممولة والمدونات والبريد الإلكتروني وغيرهم من الطرق

- 1- تقوم بعمل حساب إعلانات ممولة أو مدونة أو قائمة بريدية جاهزة ومؤتمتة. (سيتم شرحها لاحقًا)
- 2- تقوم بتجهيز المحتوى.
- 3- تقوم بالدفع للترويج.
- 4- تكسب عمولات وتستمر بما تقوم به سابقًا مع تطويره.

الطريقة الثانية

ملاحظة/ كل منصة سيتم تخصيص فصل لها، وسيتم شرح كيف تسوق من خلالها بالتفصيل الممل.

طريقة التوب 10 للربح من التسويق بالعمولة

ما هي طريقة التوب 10 للربح من التسويق بالعمولة؟

تعتبر طريقة التوب 10 واحدة من أفضل الطرق للكسب من التسويق بالعمولة، وإلي أثبتت فعاليتها وهي لا تحتاج رأس مال، ويمكن تنفيذها على أي منصة. وهي باختصار إنك تسوي محتوى عن المقارنات أو المراجعات على شكل قائمة مكونة من 10 منتجات، وتذكر إيجابيات وسلبيات كل منتج مع روابطها.

بمعنى تسوي مقارنة أو مراجعة عن:

أفضل 10 أجهزة ليزر

أفضل 10 مكائن حلاقة

أفضل 10 أجهزة للمونتاج

وتكون المقارنات إما على شكل ثريد في تويتر، أو مقطع فيديو طويل على اليوتيوب، أو قصير على التيك توك، أو مقالة في مدونة.

لا تقتصر في طريقة التوب 10 على كلمة "أفضل" فقط. تقدر تسوي مثلاً:

- أسرع 10 متاجر تشحن للسعودية.

- أرخص 10 لابتوبات للطلاب.

- أقوى 10 متاجر تقدم تخفيضات.

الإيجابيات: 👍

- 1- الناس تحب المقارنات والمراجعات.
- 2- رأس مال قليل جدًا وبعض الأحيان صفر.
- 3- يمكن عملها على حسابك بالسوشال ميديا أو على اليوتيوب أو مدونتك الخاصة.

بمجرد ما يدخل العميل حسابك بالسوشال ميديا أو مدونتك نسبة منهم راح يشتروا؛ والسبب إنك وفرت جميع المنتجات المنافسة، ويصير هو بس يختار المنتج إلي يعجبه، وما يحتاج يخرج من حسابك عشان يبحث عن منتج آخر.

هذه بعض المواقع والحسابات التي تعمل بهذه الطريقة:



1- موقع توب 10
www.top10arabi.com
عدد الزوار شهرياً = 250 ألف



لكي تنافسه، تحتاج وقت طويل من 8-12 شهر.
وتقدر تعمل مثله، من خلال إنشاء مدونة وكتابة مقالات توب 10 أو توظيف شخص من موقع خمسات أو مستقل يكتب لك المقالات بمقابل مادي، وعادة يكون \$10 دولار للمقالة الواحدة - يعني 40 ريال سعودي.

هذه بعض المواقع والحسابات التي تعمل بهذه الطريقة:

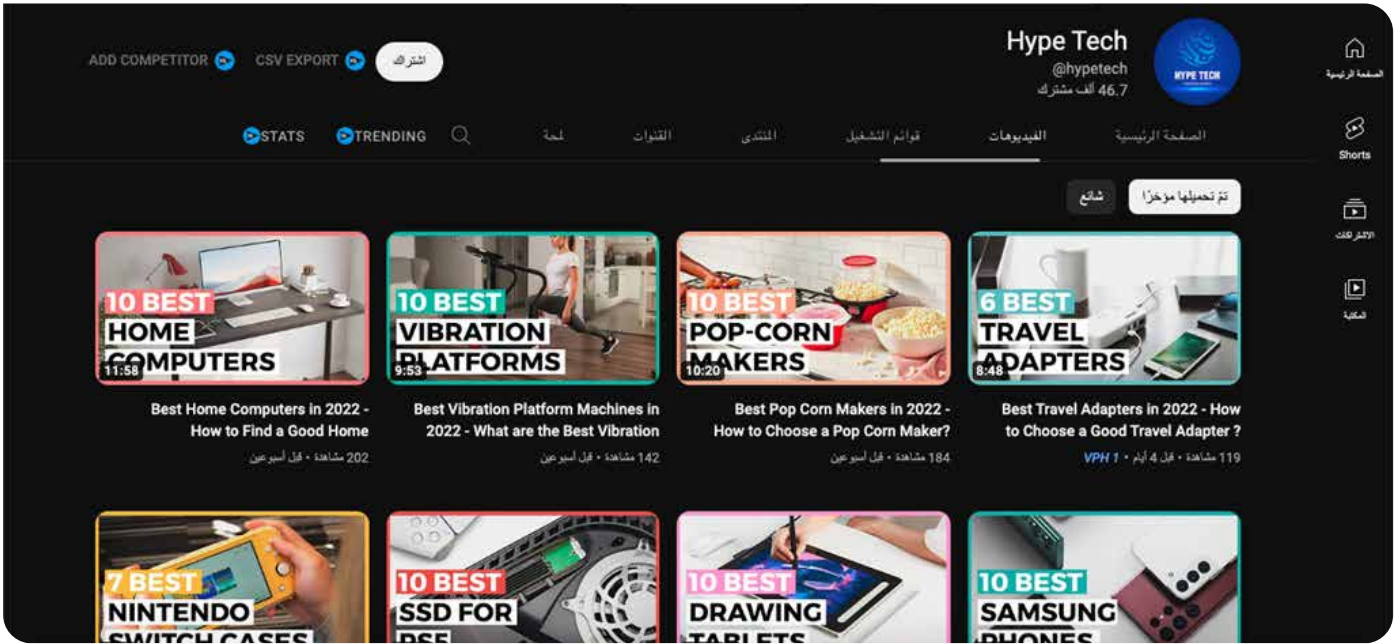


2- ثريدات منصة تويتر

سويت تقريبا 3 ثريدات زي كذا، كل ثريد 10 متاجر وكسبت تقريباً منها 400 ريال سعودي عمولات. تقدر تسوي مثلها، وبشرحها بشكل مفصل في قسم كيف تسوق على تويتر.



3- قناة Hype Tech



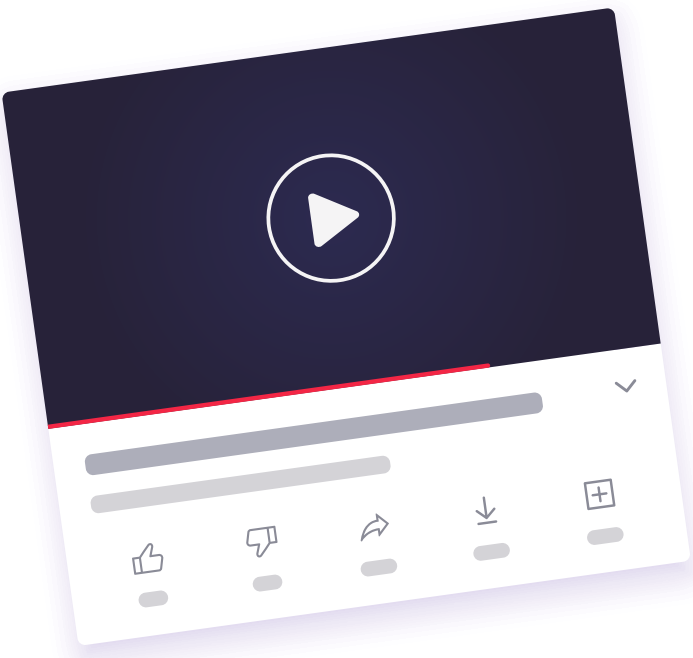
لو تدخل أي فيديو بهذه القناة وتشوف الوصف حقه؛ بتحصل روابط تسويق بالعمولة للمنتج إلي بالفيديو، وحتى مشاهداتهم ممتازة. عادة إلي يبحث عن هذه الفيديوهات إنسان بيغى يشتري ولكن مختار أي نوع يشتري فقط.

فيه أمثلة كثيرة غيرها، وإذا تبي تشوفها اكتب فقط في محركات البحث أفضل 10 أو Top 10 وبتطلع لك قائمة كبيرة من الحسابات والفيديوهات.

طيب أعجبتني الطريقة كيف أسويها؟

- 1- اختر منصة تنشر عليها (يوتيوب، مدونة، تويتر، إلخ...).
- 2- اختر تخصص لحسابك (قهوة، ماكينة الشعر، أناقة، إلخ...).
- 3- اختر 10 منتجات في تخصصك واكتب (الإيجابيات، السلبيات، السعر، ورأيك الخاص).
- 4- ضع الروابط في الوصف أو أسفل المنتج.
- 5- قدم كود خصم لهم لكي تشجعهم على الشراء.
- 6- استمر بعمل مواضيع جديدة بنفس الأسلوب مع تطويها.

ملاحظة/ مو شرط تكون 10 منتجات عادي تكون 7 أو 5 منتجات ولكن الأهم تكون على شكل مراجعة أو مقارنة.



كيف أسوق بالعمولة عن طريق اليوتيوب؟

توجد ٣ طرق للتسويق بالعمولة في اليوتيوب

صناعة محتوى وإنشاء قناة.

الطريقة الأولى

الدفع لأصحاب القنوات لعرض كودك.

الطريقة الثانية

حملات ممولة من قوقل وتشمل اليوتيوب.

الطريقة الثالثة

بالنسبة لي فأنا أفضل الطريقة الأولى، وبالنسبة للطريقة الثانية فلن أتكلم عنها بالتفصيل بل بصفة عامة، والطريقة الثالثة سأتكلم عنها بالتفصيل في قسم الحملات الممولة في آخر الكتاب.

طيب كيف أسوق بالعمولة في قناتي على اليوتيوب وأصنع محتوى؟

مثل ما شرحنا سابقاً في موضوع صناعة المحتوى، يجب عليك اختيار تخصص للقناة أولاً، وبعد اختيار تخصص للقناة نبدأ بصناعة الفيديو، وعادة الفيديو يكون واحد من ثلاث تخصصات:

- 1- **المقارنات.** مثلًا: أفضل 10 متاجر تبيع العسل = تسوق بالعمولة لمتاجر محلية تبيع عسل ممتاز
- 2- **المعلومات.** مثلًا: كيف تصمم مثل المحترفين = تسوق بالعمولة لمتجر يبيع اشتراك كانفا
- 3- **المحتوى الترفيهي.** مثلًا: 10 أفلام نتفلكس مميزة = تسوق بالعمولة لاشتراك نتفلكس مثلًا بمتجر معين

طيب السؤال: كيف أصنع الفيديو؟

فيه كذا طريقة لصناعة الفيديو ومنها:

- 1- تفتح الكاميرا وتصور نفسك وأنت تتكلم.
- 2- تفتح برنامج تصوير الشاشة وتتكلم من المايك بدون إظهار نفسك وفقط تصور شاشة المتصفح.
- 3- تستخدم مواقع أو برامج تسوي لك الفيديو بطريقة معينة مثل: Flourish و renderforest.
- 4- تحمل فيديوهات جاهزة وأنت تركيبها وتمنتج عليها (بشرط ما عليها حقوق) وبعدها تنشرها.

طيب بعد ما عرفت كيف أصنع الفيديو. كيف أختار مواضيع وفيديوهات عليها طلب عالي؟

ابحث عن المنافسين في نفس مجالك، وادخل قنواتهم وشوف الفيديوهات إلي عليها مشاهدات عالية وتكلم عن نفس الموضوع ولكن بأسلوبك الخاص. أو تستخدم أدوات تساعدك على اختيار فيديوهات عليها طلب عالي ومنافسة قليلة:



هذه الأداة السحرية لها مميزات كثيرة جدًا وأهمها:

- 1- معرفة الكلمات التي عليها بحث عالي ومنافسة قليلة.
 - 2- معرفة الكلمات التي يستخدمها منافسوك (القنوات المنافسة لك في نفس النيتش).
 - 3- اقتراح كلمات بديلة تستطيع استخدامها في عنوان الفيديو، وهذه الكلمات عادة ما تكون ممتازة للاستخدام.
 - 4- معرفة الأخطاء في الفيديو قبل نشره من ناحية عدد التاق المستخدمة وهل هي ذات صلة بعنوان الفيديو، وهل يوجد في الوصف كلمات مشابهة لعنوان الفيديو.
- مثال/** بعد تثبيت الأداة وتسجيل الدخول، قم بالبحث الاعتيادي، حينها ستظهر لك هذه الصورة.

أفضل 10 مكائن القهوة المنزلية

YouTube SA

https://www.qavashop.com/ - إعلان

الخلاصة، أفضل ماكينة قهوة إسبريسو منزلية 2022

215 ألف مشاهدة • قبل 11 شهرًا

عمرو موسى - شاي قهوة • 104 ألف subscribers

بعد مراجعات واستعراض إمكانات القهوة المنزلية لمدة ثلاث سنوات، وصلت لكم فيديو فيه الخلاصة لأفضل مكان قهوة منزلية جربناها سوى جروب...

ER% 2 5.7K

أنواع أجهزة وإدوات القهوة من وين تشتري قهوتك؟! نصائح قبل الشراء

311 ألف مشاهدة • قبل سنتين

الوليد والفيسل • 430 ألف subscribers

حماسي مستقرام?ez_smoothies? Instagram: https://instagram.com/ez_smoothies?igshid=12j45ndqkx8dz

كيف توظف بستانيكس طبيعة العمل ...

ER% 3 9.9K

أفضل 10 مكائن القهوة المنزلية

Overall score: Medium

57 out of 100

39

Volume

Low

Competition

Search Term

أفضل 10 مكائن القهوة المنزلية

...Processing results

Top channels for this search term

Top related opportunities

عندما تبحث عن أي عنوان في اليوتيوب، سيظهر لك هذا المؤشر. الكلمة المكتوبة بالأعلى (Overall score) معناها الدرجة العامة، فإذا كانت (High مرتفعة) هذا يعني أن لديك فرصة عالية في تصدر نتائج البحث، في حال قمت بعمل فيديو عن هذا الموضوع وبهذا الاسم تحديدًا، أنا بحثت عن "أفضل 10 مكائن القهوة المنزلية"

بعدها يأتي مؤشر الدرجة العامة ويتكون من 100 درجة، وهذا العنوان درجته 57، وتعتبر جدًا مناسبة (أكثر من 50 تعتبر مناسبة بالنسبة لي).

أما بالنسبة للمؤشرين بالأسفل:

مؤشر عدد الأشخاص الذين يبحثوا عن هذا العنوان: كلما اتجه المؤشر إلى اللون الأخضر فهذا يعني أن عدد الأشخاص الذين يبحثون عن هذا العنوان كبير جدًا، وإذا اتجه إلى اللون الأحمر فهذا يعني أن عدد قليل جدًا من يبحث عن مثل هذه العناوين.

مؤشر المنافسة: كلما كان المؤشر يتجه إلى الأخضر فهذا يعني أن المنافسة قليلة جدًا، وإذا اتجه إلى اللون الأحمر فهذا يعني أن المنافسة عالية جدًا في مثل هذه العناوين.



عدد المشتركين بالقناة

كما وتُظهر الأداة عدد المشاهدات في الفيديوهات المتصدرة وعدد مشرقي القناة.

الأداة مجانية، وتوجد أيضًا باقات مميزة. أما بالنسبة لخاصية مؤشر البحث، فهي متوفرة في النسخة المجانية ولا تحتاج أن تشترك لكي تظهر لك.

لتحميل الأداة على قوقل كروم اضغط هنا





الأداة الثانية هي أداة TubeBuddy

هذه الأداة نفس فكرة الأداة السابقة بالضبط وبنفس المميزات؛ لكن خاصية مؤشر البحث في النسخة المجانية متاح لعدد محدد من مرات البحث يوميًا. بمعنى إنك تستطيع استخدام هذه الخاصية تقريبًا 5 أو 10 مرات باليوم، عكس الأداة السابقة التي تستطيع استخدام مؤشر البحث في النسخة المجانية بحرية تامة.

لسبب ما، المؤشر في هذه الأداة لا يعطي نفس نتيجة الأداة السابقة.

The screenshot displays the TubeBuddy Search Explorer interface. The main content area shows a video titled "Top 10 Richest Football Clubs in the World by Revenue (2002 - 2020)" with 1.6M views and a 96% rating. The video thumbnail features logos for Paris Saint-Germain, Manchester City, Bayern Munich, and Chelsea. The interface includes a "Search Explorer" panel on the right with "Keyword Score" and "Keyword Stats" sections. The "Keyword Score" section shows "Search Volume" as Fair, "Competition" as Good, and an "Overall" score of Good (52/100). The "Related Searches" section lists "top 10 richest football clubs in the world by ...". The "Common Video Tags" section lists "real madrid", "barcelona", and "manchester united". A notification at the bottom states "Only 3 of 327 total results are shown. Upgrade your license to view all results."

للأسف، لا أستطيع إفادتك أي المؤشرين أقرب للحقيقة، لكن أنا شخصيًا أفضل استخدام أداة VIDIQ. البعض يحملهم الإثنين مع بعض، ولا مانع من إنك تسوي زيهم وتستفيد منهم الاثنين.

تحميل أداة TubeBuddy

★ MOST POPULAR

Pro	Star	Legend
\$7.20 /mo	\$15.20 /mo	\$39.20 /mo
For those starting their YouTube Journey and wanting to get access to new tools for growth	For content creators looking to achieve maximum efficiency and time savings	For creators looking for a competitive edge for making data driven decisions and expanding their reach. All the features of Pro and Star plus A/B testing, Click Magnet and other tools.
<p>🔥 Get 50% OFF! Have less than 1,000 subscribers? <input type="checkbox"/></p> <p>SELECT ></p>	<p>SELECT ></p>	<p>SELECT ></p>

الأداة مجانية و توجد أيضًا باقات مميزة بمقابل. للأسف، ما حصلت كوبون خصم 100% عشان كدا برأيي جرب هذه الأداة وبعد شهر قرر إيش إلي تناسبك أكثر. وخاصة مؤشر البحث متوفرة في النسخة المجانية لكن بعدد محدد للاستخدام اليومي.



كوبون خصم 50%
للعضوية المميزة لمدة شهر!

ComtechiesBuddy

إن كيفية البحث واختيار العنوان المناسب للفيديو الخاص بك تعرف ب Keyword Research.

قبل أن أشرح كيف تقوم بالبحث عن عنوان مناسب، يجب أولًا أن تعرف مما يتكون عنوان الفيديو الناجح الذي يبحث عنه زوار اليوتيوب ويجذب انتباههم بمجرد قراءته.

عادة ما يتكون عنوان الفيديو الناجح من شيئين أساسيان وهما:

عنوان يبحث عنه زوار اليوتيوب ولا يوجد عليه منافسة عالية + جملة تضاف بعد الكلمات الرئيسية التي تستهدفها - وظيفة تلك الجملة هي أن تجذب الانتباه للفيديو.

معادلة عنوان الفيديو الناجح

عنوان فيديو ناجح = جملة تضاف بعد العنوان الرئيسي، وظيفتها جذب الانتباه لكي يقوم بالضغط على الفيديو

عنوان فيديو عليه بحث عالي
ومنافسة قليلة

أفضل 10 عطور شتوية - تتوقع وش أفضل عطر شتوي في القائمة؟

جملة لجذب الانتباه
(تتوقع مين المركز الأول)

طيب حصلت عنوان فيديو عليه بحث عالي ومنافسة قليلة. كيف أصنع محتوى؟

توجد كذا طريقة، والطريقة الأسهل هي: بفتح برنامج تسجيل الشاشة وتمسك المايك وتتكلم. على سبيل المثال، حصلت عنوان فيديو مناسب مثلاً ١٠ مكائن قهوة منزلية، تقوم تروح للمتاجر وتختار ١٠ مكائن وتبدأ تصوير، وتتكلم عن مميزات وسلبيات كل ماكينة مع كود خصم لكل واحدة فيهم.

إذا ما أعجبتك الطريقة في طريقة ثانية، وهي إنك تطلب ماكينة وتسوي انبوكسنيق - يعني تصور فتح المنتج والتجربة - وفي الأخير تحط كودك الخاص.

فيه طريقة ثالثة وهي: تأخذ الفيديوهات إلي يوفرها المتجر للمسوقين وتدمجها مع بعض وتكتب عليها كلام، مثل: المميزات والسلبيات وإلخ... وأخيراً، تحط كودك في الفيديو وفي الوصف.

هل لازم أحط روابط للمنتجات في الوصف وأيضا الأكواد؟
يفضل تحطها؛ لأنها تسهل وصول العميل للمنتج.

الطريقة الثانية في مجال التسويق بالعمولة في اليوتيوب هي: الدفع لأصحاب القنوات لعرض كودك

طبعا الطريقة واضحة ولا تحتاج شرح مفصل. وهي ببساطة، الدفع لأصحاب القنوات لعرض كودك لديهم. ولا أنصح بهذه الطريقة؛ لأنها تعتبر ذات تكلفة عالية وغير مجدية بالنسبة لي.

- لكن، إذا قررت الإعلان عند هؤلاء المؤثرين فتذكر هذه النقاط:
- 1- يجب أن تكون عمولتك عالية من الكود، 50 ريال فما فوق.
 - 2- تأكد من أن صاحب المتجر لا يمانع مثل هذا النوع من الإعلانات لمتجره.
 - 3- تأكد من اختيار القناة المناسبة للمنتج المناسب، يعني ما ينفع تختار قناة تتكلم عن الكورة وتعلن لمنتج عن الفساتين.
 - 4- يجب أن تعلم أن فيه طرق أفضل بكثير من هذه الطريقة.

الطريقة الثالثة في مجال التسويق بالعمولة في اليوتيوب هي: الإعلانات الممولة

لن أتكلم عن هذه الطريقة في هذا الفصل؛ لأنني سأتكلم عنها في الفصل ما قبل الأخير وبالتفصيل الممل.



كيف أسوق بالعمولة عن طريق تويتر؟

تويتر من المنصات إلهي أعتبر نفسي فنان فيها وأعرف أغلب أسرارها، وللأمانة هذي المنصة مصدر ذهب للناس إلهي تبي تكسب من التجارة الإلكترونية بصفة عامة. ولا أتكلم هنا فقط على التسويق بالعمولة: بل أتكلم على إنك توفر خدمات أو تباع منتجاتك أو تسوق لمنتجات أخرى.

السبب هو: لأنه أغلب الشركات والأشخاص المهتمة بعالم التجارة ستجدهم في تويتر.

طيب كيف أسوق بالعمولة عن طريق تويتر؟

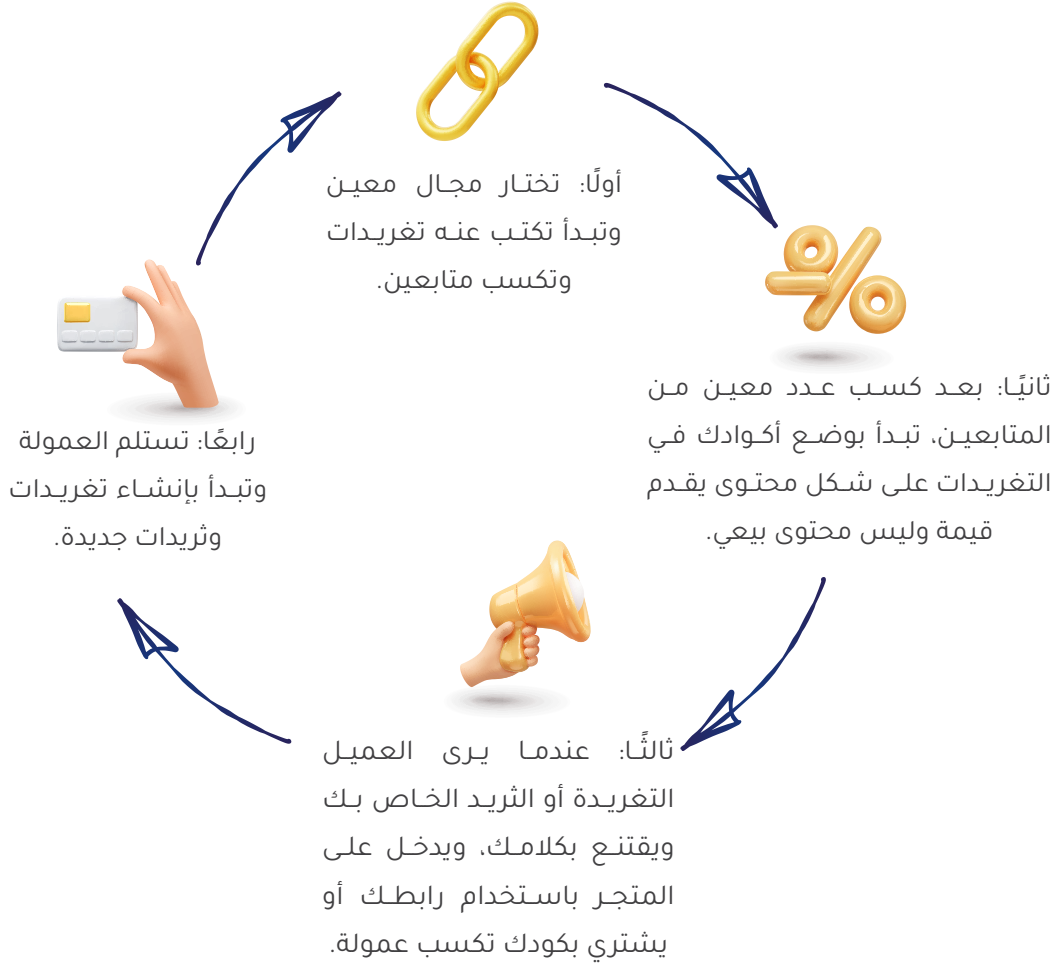
- 1- تصبح صانع محتوى - شرحنا سابقًا كيف تصبح صانع محتوى.
- 2- تسوي حملات ممولة عن طريق تويتر (مثلًا تسوي حملة لكود معين).

طيب نبدأ بالطريقة الأولى. كيف تسوق وتكتب تغريدات تجيب لك مبيعات لما تكون صانع محتوى؟

قبل لا أشرح كيف تكتب تغريدات، فيه أشياء مهمة لازم تسويها وهي أن:

- 1- حسابك يكون متخصص بمجال معين (إذا ما اخترت تخصص لحسابك إلى الآن، شوف الحسابات إلهي تتابعها ومعجب بطرحها وسوي حساب في نفس التخصص ولكن قدم المعلومة بأسلوب الخاص).
- 2- حسابك يكون جاهز بشكل احترافي، من حيث الصورة والاسم والبايو.
- 3- تستمر بالنشر وما تطفش

آلية التسويق بالعمولة في تويتر عن طريق صناعة المحتوى



طيب نبدأ بالطريقة الأولى. كيف تسوق وتكتب تغريدات تجيب لك مبيعات لما تكون صانع محتوى؟

عشان تكتب تغريدات تضرب وتجيب لك مبيعات، لازم ثم لازم ثم لازم تقدم محتوى ذو قيمة في تغريداتك. بمعنى حاول تخلي الناس تستفيد من المعلومات إلي عندك وما تكتب محتوى فقط عشان تبيع ومع نفسهم الناس. على سبيل المثال، إذا أنت تهتم بالقهوة وقررت تصير صانع محتوى مختص بالقهوة، بدل كتابة تغريدة مثل إلي بالصورة...

لو تلاحظ بالصورة السابقة كاتب/ة تغريدة عادية وحاط كود خصم (ممكن تجيب مبيعات ولكن هذا شغل عشوائي ولا نريده)



والحل هو: كتابة محتوى مفيد يجعل الناس تفضله وتقرأه وتتخذ قرار الشراء؛ لأنك أقنعتهم وهذا تريد عن مكائن القهوة وشوف كمية التفاعل.

كيف أكتب تغريدة تضرب؟

السر هو كتابة الشريدات.

فهي الأسرع في الانتشار، والأفضل في المبيعات، والأقوى في جذب متابعين جدد.

طيب من وين أجيب محتوى الشريدات؟

فيه كذا طريقة، ومنها:

الطريقة الأولى: النسخ واللصق

1- تروح لمنصة التسويق بالعمولة (كود ماب) وتحصل النص جاهز، تنسخه وتسوي لصق مع بعض التعديلات.

متجر فكتوريا للملابس الرياضية

الوصف الترويجي والشروط

جميع منتجاتنا رائعة المظهر تجعلك تشعر بشعور الراحة لأن التقنية المستخدمة مضادة للبكتيريا وتمتص العرق والتخلص من رائحة أثناء فترة التمرين تساعد شبكته المرشحة أسفل الذراع في طرد أي علامات للعرق، لأنها تمنحك إحساساً إضافياً بالتنفس والحرية في جميع أنشطتك اليومية.

مستلزمات التبريد تتميز

- مصنوعة من أقمشة عالية الجودة، بحيث تقوم بالتبريد بمجرد أن تتبلل بالماء أو العرق
- لا تحتاج إلى وضعها بالثلاجة، لأن خاصية التبريد الخاصة بها تعمل تلقائياً عند عصر المنشفة
- مصممة لتتناسب جميع الأنشطة سواء داخلية أو خارجية
- تحافظ بالماء حتى لا يتسرب إلى الملابس
- لا تستهلك وقت لتقوم بعملية التبريد حيث تنخفض درجة حرارة المنشفة بنسبة 30 درجة فور تعرضها للماء
- قابلة لإعادة الاستخدام
- خالية من المواد الكيميائية، وغير ضارة بالبيئة
- الأبعاد: 80*30 سم

منتجاتنا تتميز

- بزيل العرق للمساعدة في الحفاظ على البشرة جافة وباردة، تخفيف سريع للمواسم والطقس المختلفة.
- مصنوعة من نسيج خفيف من البوليستر، وهي خفيفة الوزن، ومقاومة للرطوبة وتجف بسرعة لممارسة الرياضة، ناعمة وجيدة التهوية للارتداء.
- يناسب ركوب الدراجات والركض والجري وكرة السلة والتمارين واللياقة البدنية والتدريب. للاستخدام في المنزل أو صالة الألعاب الرياضية أو في الهواء الطلق.
- تصميم بطبقة مبرودة، طبقة مضغضاة في الطباعة الأنيقة توفر تغطية فعالة وجيوب جانبية بسحاب لحمل الأشياء الصغيرة، يزيد الضغط الداخلي من دعم العضلات.
- التصميم الجيوب الجانبية مريحة لحمل الهاتف أو الأشياء الصغيرة الأخرى، احصل عليها لكرة السلة أو الجري أو الفرصاء أو الاسترخاء.

تتبعه هاج :

2- بعدها تنزل لتحت وتحصل رابط لقوكل درايف أو لصور المتجر، تضغط عليها وتفتح معك صور تحملها وترفعها بالتغريدة.

روابط فيديوهات وصور تسويقية
الاسئلة الاكثر تداولاً
page-255363130/https://victoria-89.com/ar
حساب الانستقرام للصور والفيديوهات والافكار للمحتوى
=https://instagram.com/victoria__sa89?igshid=YmMyMTA2M2Y
حساب التيك توك للمتجر للفيديوهات والافكار
https://www.tiktok.com/@victoria_as89?t=8Xlu3prMSIs&r=1
موقع المتجر يحتوي على صور ووصف دقيق لكل المنتجات
https://victoria-89.com/ar



3- تنشر الثريد بعد إنشاء تغريدة أولى تلفت الانتباه. هذا مثال لثريد سويته وكسبت منه إلى الآن تقريباً 400 ريال.

من وين أجيب محتوى الثريدات؟

الطريقة الثانية: موقع رتبها

كثير من الناس لا يعرف هذا السر، وهو كيف تجد محتوى ثريدات عليها إقبال عالي، بحيث تستطيع من خلالها استلهام أفكار محتوى أو تقوم بإعادة صياغة الثريد ونشره بشكل مختلف.

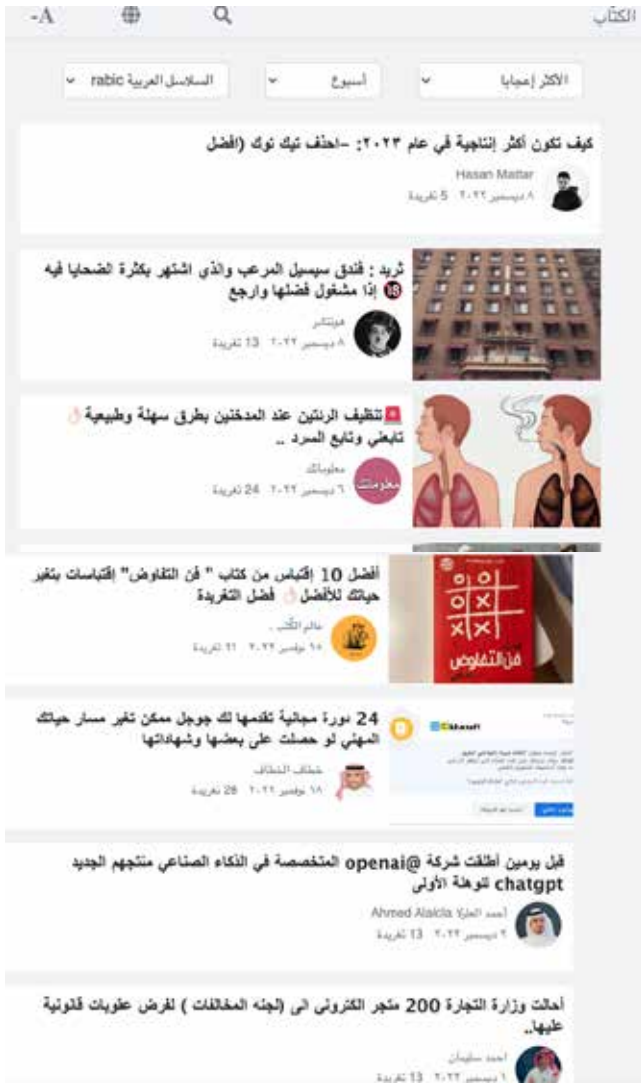
والسر هو موقع (رتبها)، هذا الموقع يظهر لك أكثر ثريدات تويتر تفاعلاً، من حيث الأكثر قراءة والأكثر إعجاباً. وبإمكانك فلترة النتائج لتظهر آخر أسبوع أو آخر شهر أو مدى الحياة.

ومن خلال هذا الموقع ستجد نمط شبه ثابت للثريدات إلي تضرب. والمواضيع المستخدمة في هذه الثريدات بإمكانك استلهام الأفكار منها أو إعادة صياغة الثريد بأسلوبك الخاص مع كتابة المراجع، إذا أعدت صياغتها. (وبالنسبة لي، لا

أفضل هذه الطريقة)

رابط الموقع: www.rattibha.com





بإمكانك أيضًا البحث عن موضوع معين، مثلًا: اكتب كلمة قهوة، وبتطلع لك ثريدات كثير عن القهوة. والمطلوب منك هنا هو دراسة هذه الثريدات وسبب الإقبال عليها، وكتابة مثلها بأسلوب مختلف.

الطريقة الثالثة: أداة Twemex

هي أداة تساعدك جدًا إذا كنت صانع محتوى، ووظيفتها هي إنها تطلع لك أفضل التغريدات والثريدات لأي حساب.

وطريقة عملها بسيطة، ثبت الأداة على متصفح جهازك الكمبيوتر وبعدها ادخل أي حساب في مجالك (حساب منافس) وبتطلع لك الثريدات والتغريدات إيلي جابت لايكات أكثر شي، وبعدها خذ هذه المواضيع وسوي عنها ثريد أو تغريدة لأن عليها طلب.

هذا مثال من حسابي، ولو تلاحظ في اليمين في قائمة لأكثر التغريدات تفاعلاً.



كيف تكتب ثريدات تضرب ؟

لكي تكتب ثريدات ذات محتوى فيروسي سريع الانتشار يجب ان تهتم بالتغريدة الاولى دائما فنسبة 98% من الناس سوف يفضل الثريد بعد قراءة التغريدة الاولى فيه.

ولذلك يجب ان تكون التغريدة الاولى في الثريد تجذب وتحت على عمل لايك ولكن بطريقة غير مباشرة مثلا تكتب في نهاية التغريدة الاولى جملة (ثريد يفضل ان تحفظه عندك اذا اردت في يوم من الايام دخول عالم التجارة الالكترونية ، او ثريد سوف يهملك اذا قررت ان توفر المال وتصنع قهوتك بالمنزل) هذه الجمل تحت العقل الباطني على عمل لايك بسبب انه يرى انه ربما سوف يحتاجه بالمستقبل!

وعشان تكتب ثريدات تضرب اهتم بالتغريدة الأولى واجعلها لا تقاوم بإضافة:

- 1- أرقام أو نسبة أو كلاهما.
- 2- أن يكون موضوع الثريد يجذب الانتباه ويحث على الفضول.
- 3- أن تضيف جملة تحت على إجراء CTA (عمل لايك) بطريقة غير مباشرة.



مثال



من الملاحظات المهمة هو إنك تكتب عن مواضيع تهم الكل بين الحين والآخر ولا تتخصص بزيادة.

من المهم جدًا عدم التخصص بزيادة في حسابك في تويتر، ويفضل كتابة تغريدات وثرديدات عامة في مجالك؛ والسبب أنه بعد فترة ستجد أن جمهورك المستهدف أصبح أقل. وهذا لأنك استحوذت على عدد كبير منه، والحل بسيط وهو كتابة تغريدات عامة في مجالك أو مجالات مقاربة من مجالك وألا تتخصص بزيادة.

مثال/ إذا كان جمهورك مختص في مجال التسويق بالعمولة بعد فترة ستجد صعوبة في كسب متابعين جدد. لذلك؛ ستوسع دائرة حسابك وتتكلم عن التجارة الإلكترونية بصفة عامة وعن الربح من الإنترنت وإلخ...

مثال آخر/ إذا كان جمهورك مهتم بالقهوة وآلات القهوة، ممكن تتكلم عن مقاهي القهوة أو مقاهي الحلا إلي تقدم قهوة ممتازة مثلًا، ومو كل تغريدة فيها رابط أو كود تسويق بالعمولة.



أنفس المبدأ في التصميم والتسويق وإلخ... من التخصصات

مصادر لتعلم كيف تصبح صانع محتوى على تويتر

1- سلسلة بزينة تويتر وتستطيع الاستماع لها عن طريق اليوتيوب بالضغط هنا

الربح من الانترنت على تويتر - بودكاست مساحات سلسلة تويتر كاملة 1 من 9
عبدالمجيد العساف • 1.2 ألف مشاهدة • قبل 11 شهرًا

الربح من الانترنت على تويتر - بودكاست مساحات سلسلة تويتر كاملة 2 من 9
عبدالمجيد العساف • 445 مشاهدة • قبل 11 شهرًا

الربح من الانترنت على تويتر - بودكاست مساحات سلسلة تويتر كاملة 3 من 9
عبدالمجيد العساف • 238 مشاهدة • قبل 10 أشهر

الربح من الانترنت على تويتر - بودكاست مساحات سلسلة تويتر كاملة 4 من 9
عبدالمجيد العساف • 315 مشاهدة • قبل 10 أشهر

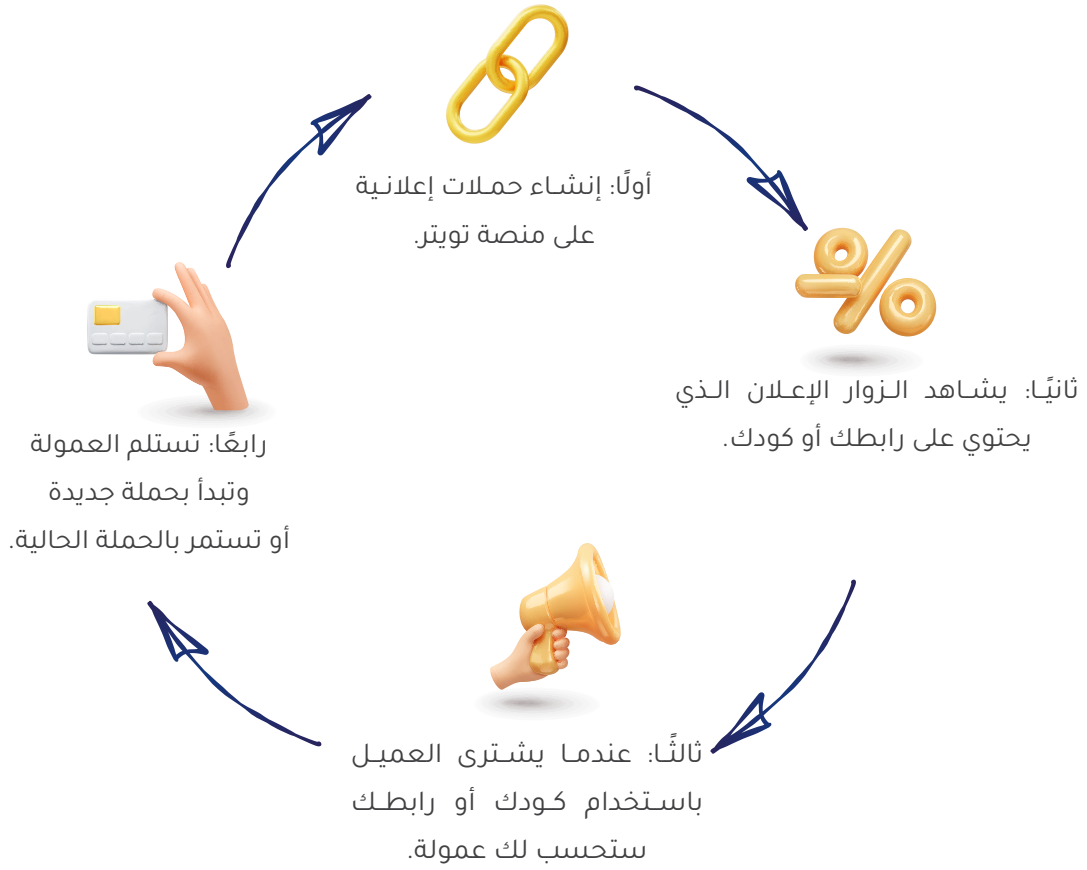
الربح من الانترنت على تويتر - بودكاست مساحات سلسلة تويتر كاملة 5 من 9
عبدالمجيد العساف • 187 مشاهدة • قبل 10 أشهر

مساحات بزينة تويتر
Ibrahim Bsna
9 فيديوهات 47 مشاهدة تم إجراء التعديل الأخير في 2022/09/25

تشغيل الكل

الطريقة الثانية للتسويق بالعمولة في تويتر هي: الإعلانات الممولة

لو تلاحظ وأنت بتتصفح تويتر وجود بعض الإعلانات لكود نون مثلاً، تجي لك على شكل إعلان. للأمانة أنا ما جربت هذه الطريقة، ولكن طريقة عملها كالتالي:



إيجابيات الإعلانات الممولة في التسويق بالعمولة:

- 1- لا تحتاج إلى صناعة محتوى.
- 2- تستطيع استهداف الجمهور المهتم بدقة.
- 3- إذا كنت تسوق كود لبراند معروف راح تحصل على عمولات كثيرة.

سلبيات الإعلانات الممولة في التسويق بالعمولة:

- 1- دفع مبلغ مالي لترويج التفريدة.
- 2- احتمال تويتر يرفض الإعلان بسبب رابط التسويق بالعمولة.
- 3- بعض البراندات ترفض إنك تروج لها عن طريق الحملات الممولة لأنك قاعد تنافسهم.

نصائح عامة لكي تنشئ إعلان ممول للتسويق بالعمولة:

- 1- اختر متاجر أو براندات تقدم عمولة عالية.
- 2- اختر متاجر أو براندات تقدم خصم ممتاز.
- 3- تأكد قبل عمل حملة ممول أن البراند أو المتجر لا يمانع إنك تسوي حملة ممول.
- 4- تأكد من أن جمهورك في تويتر وليس في منصة تواصل أخرى.
- 5- خصص ميزانية بسيطة للإعلان.

مصادر لتعلم الحملات الممولة على تويتر

- 1- طرق الإعلان الذكية المجانية في تويتر | وطريقة عمل الإعلانات الممولة الاحترافية



- 2- كيف تعلن على تويتر - إعلانات تويتر احترافية - كيفية عمل إعلان على تويتر شرح مفصل





كيف أسوق بالعمولة عن طريق التيك توك؟

التيك توك من أسرع المنصات إالي تقدر من خلالها تصنع لك جمهور، على سبيل المثال: أنا بديت بالتيك توك من شهر ونص وبدون ما أعلن عنه بحسابي في تويتر أو أي مكان وصلت إلى 5 آلاف متابع.

فقط بفتح الكاميرا وتصوير اللاب توب والكلام عن موضوع معين. وهذه فرصة ذهبية لكل شخص يبغى ينشر عليك بالتيك توك؛ لأنه كنز فعلياً ولكن حاول أن تتميز وتصنع لك براند خاص بك.

طيب كيف أسوق بالعمولة في التيك توك؟ توجد طريقتين وهما:

- 1- حملات ممولة - وسبق وشرحتها.
 - 2- صناعة محتوى في التيك توك - وبرضه سبق وشرحته.
- ولكن طريقة صناعة المحتوى في التيك توك هي الشي إالي ما شرحته وهي بتكون كالتالي....

طيب حصلت عنوان فيديو عليه بحث عالي ومنافسة قليلة. كيف أصنع محتوى؟

- 1- تسوي فيديو عن توب 10 منتجات معينة أو متاجر معينة بتخفيض قوي، مثلًا: أفضل متاجر محلية تقدم خصم على شوزات أديداس، أو أقوى 10 تخفيضات على مكائن قهوة، أو أقوى 10 تخفيضات على المتاجر بمناسبة نهاية السنة وهكذا...
- 2- تسوي فيديوهات مراجعة أو إن بوكسنق - يعني فيديوهات فتح للمنتجات وتجربتها.
- 3- ممكن تسوي فيديوهات مراجعات لأزياء المشاهير، ومن وين يقدروا يشتروها (ترند الأوتفت).
يفضل تحطها؛ لأنها تسهل وصول العميل للمنتج.

طيب وين أحط روابط أو أكوادي للتسويق بالعمولة؟

- 1- إذا كانت أكواد، تقدر تحطها في الفيديو إالي تسويه.
- 2- إذا كانت روابط، تقدر تسوي صفحة هبوط وتحط رابط الصفحة في البايو (سيتم شرح صفحة الهبوط في قسم الإعلانات الممولة لاحقًا) ولكن ينبغي عليك معرفة أنه يشترط وصولك إلى 1000 متابع لكي يفتح لك خانة الرابط في البايو، وبعضهم يقوم بعمل ترويج للفيديو من نفس التيك لكي يكسب 1000 متابع.

آلية التسويق بالعمولة في التيك توك عن طريق صناعة المحتوى



إيجابيات التيك توك في التسويق بالعمولة:

- 1- انتشار سريع للفيديوهات.
- 2- قلة المنافسين فيه، فالأغلب يصنع محتوى ترفيهي.

سلبيات التيك توك في التسويق بالعمولة:

- 1- معدل الشراء أقل من المنصات الأخرى.
- 2- صعوبة التسويق بالعمولة بالروابط فيه.
- 3- لازم تصنع محتوى يواكب الترند إذا تبي الفيديو يوصل مشاهدات عالية.

نصائح عامة لكي تنشئ محتوى للتسويق بالعمولة على التيك توك:

- 1- قدم معلومات في الفيديوهات.
- 2- اجعل الفيديو ممتع.
- 3- ابدأ بأقل الإمكانيات.
- 4- لا تحمل مقاطع جاهزة في التيك توك، يفضل الفيديوهات إلي تصويرها من الكاميرا الخاصة ببرنامج التيك توك.
- 5- الناس تحب فيديوهات مراجعات المنتجات فاستغل هذه النقطة جيداً.

أمثلة على محتوى تسويقي على التيك توك:



يوجد ثلاث طرق للتسويق بالعمولة في الواتساب والتليقرام:

- 1- إنشاء بوت في التليقرام أو الواتساب للكوبونات.
- 2- إنشاء قناة أو قروب في تخصص معين ونشر محتوى.
- 3- الإعلان في قنوات أو قروبات جاهزة. (لا أنصح بها)

نجي لأول طريقة، وهي طريقة إنشاء بوت في الواتساب أو التليقرام:

قبل لا نشرح طريقة إنشاء البوت، لازم أول شي أوريك مثال لهذا البوت وكيف يعمل.



بعدها كتبت 8 وأرسل لي الكود لفوفا كلوسيت



دخلت على البوت وخطيت نقطة، وأرسل لي قائمة بأكواد المتاجر إلي عنده

مثال لبوت واتساب



مثال لبوت تليقرام

ضغطت على مستر مندوب بالأسفل وأرسل لي الكود

دخلت على البوت وضغطت START وأرسل لي قائمة بأكواد المتاجر التي عنده

روابط بوت الواتساب والتليقرام لكي تجربها بنفسك

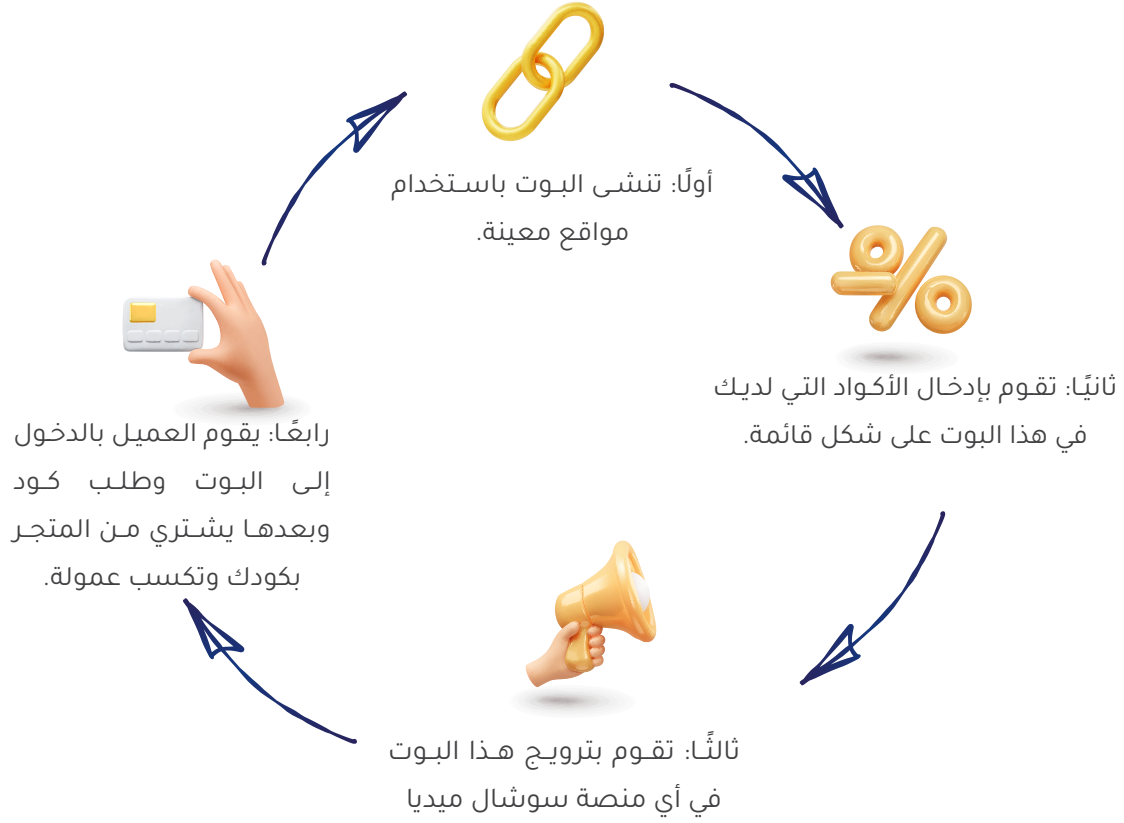


https://t.me/Code5sm_bot



<https://iwatp.com/966503321935>

آلية التسويق بالعمولة في التيك توك عن طريق صناعة المحتوى



ملاحظة/ هذه الطريقة منتشرة في التليقرام، ولكن قليلاً ما نراها في الواتساب.

كيف أسوي بوت على التليقرم؟

- 1- تشاهد الفيديو إلي بالاسفل.
- 2- تجمع أكواد وتحط هذه الأكواد على شكل قائمة في البوت.
- 3- تبدأ تسويق البوت للناس.



وهذا فيديو يشرح آلية عمل البوت على التليقرام

- 1- تشاهد الفيديو إلي بالاسفل.
- 2- تجمع أكواد وتحط هذه الأكواد على شكل قائمة في البوت.
- 3- تبدأ تسويق البوت للناس.



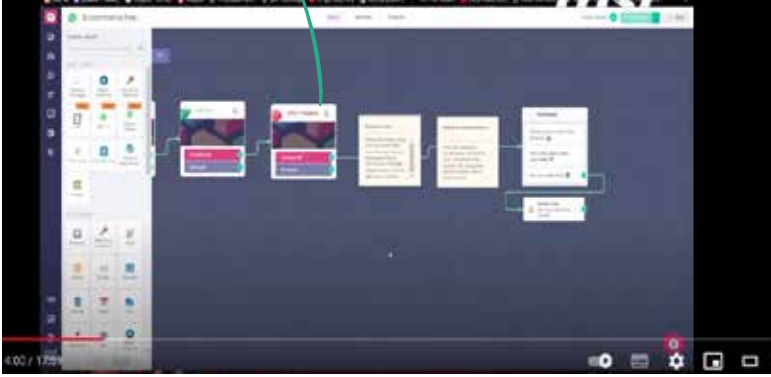
<https://www.youtube.com/watch?v=d7FnuEZBVT0>

كيف أسوي بوت على الواتساب؟

- 1- تحتاج موقع وسيط لإنشاء البوت على الواتساب.
- 2- تجمع أكواد وتحط هذه الأكواد على شكل قائمة في البوت.
- 3- تبدأ تسويق البوت للناس.



وهذا فيديو يشرح آلية عمل البوت على الواتساب



جرب تسوي البوت برقم غير رقمك أفضل لك، وإذا ما ناسبك الفيديو اكتب في اليوتيوب إنشاء بوت على الواتساب.



https://www.youtube.com/watch?v=_b98sg3zK_g

طيب سويت البوت كيف أسوقه؟

الطريقة الأولى: "المفضلة لدي" هي لتسويق مثل هذا النوع من المشاريع، هي (بالتسويق الممول) وتحثهم على اتخاذ إجراء CTA وتقولهم مثلًا: احفظوا هذا الرقم عندكم بيفيدكم جدًا تاخذوا أكواد وقت ما تشتروا.

طبعًا الحملة الممولة ليست اختصاصي، ولذلك يفضل أن تتعملها بنفسك من خلال اليوتيوب، أو تجعل شخص آخر يمسك الحملة لك وهو الخيار الأفضل.

الطريقة الثانية: هي بصناعة محتوى عنه، ولكن صناعة المحتوى للشركات أو المشاريع بصفة عامة ليست سهلة مثل صناعة محتوى لبراند شخصي؛ والسبب أنه العميل عارف إنك يا شركة أو مشروع تبي تبيعه له شي، وكل المعلومات إلي تقدمها منحازة لطرف. لذلك؛ كثير من الجمهور لا يحب متابعة حسابات صناع المحتوى الذين يمثلون براند أو شركة.

سبب آخر لعدم متابعة الجماهير لحسابات المشاريع هو: أن صورة العرض والاسم والبايو لا يمثل شخص يمكن التواصل معه؛ بل يمثل جهة أو مشروع، وهذا يخلق حاجز بين المتابع وصانع المحتوى.

طيب ما الحل؟

إذا أنت مصر تصنع محتوى اصنع، ولكن سوي حساب للبوت وحساب شخصي لك تقدم فيه معلومات وتتكلم فيه عن البوت أيضًا، وبكذا ربطت البوت بطريقة غير مباشرة فيك وصرت تسوق له وفي نفس الوقت تسوق لنفسك.

الطريقة الثالثة لتسويق البوت هي: الإعلان عند المؤثرين

أعلن أو كلم صناع المحتوى يسوقوا للبوت

1- البعض ببسوق لك مجاناً.

2- البعض ياخذ مقابل.

3- والجزء الأخير ببسحب عليك.

نقطة أخيرة وهي: لا تدفع مبالغ عالية للترويج للبوت؛ والسبب إنه عمولتك في الأخير تاخذها من التسويق بالعمولة، وممكن تكون أقل من إلهي تصرفه. وتذكر عزيزي، أن التسويق بالعمولة ممتاز كدخل ولكن لن يجعلك غني.

الطريقة الثانية للتسويق بالعمولة في التليقرام والواتساب

هي بإنشاء قناة أو قروب في تخصص معين ونشر محتوى عنه. وهذه أمثلة لبعض القنوات والقروبات في التليقرام:

طبعاً نفس مبدأ صناعة المحتوى إلهي ذكرناه سابقاً يطبق في القناة أو القروب إذا ناوي تفتحها. والفرق بين القناة القروب بسيط جداً:

1- القناة محد يقدر يتكلم فيها.

2- القروب يكون مفتوح عادة للنقاشات في مجال معين.

هل فيه فائدة منها فعلاً؟

نعم، خصوصاً إذا كانت قناتك عن تعلم اللغة، أو كسب المال، أو العناية، أو العلاقات وغيرهم... بتحصل بإذن الله إقبال قوي عليها.

طيب بعد ما جهزت القناة وسويت الاسم والصورة كيف أصنع محتوى لها؟

التليقرام خصوصًا والواتساب عمومًا لا يختلف كثير عن تويتر في الواقع، أكثر الثريدات والتغريدات في تويتر إلي عليها تفاعل تلقائيًا تحصلها في قنوات التليقرام، الناس هناك تحب "استعارة المحتوى بدون الاسم" ويبرروا بإنهم ينقلوا المعرفة ولكن هم يبغوا فقط محتوى لقناتهم، على العموم طريقة إيجاد المحتوى لقناتك بسيط.

- 1- ابحث عن مواضيع في موقع رتبها وعيد صياغتها بأسلوبك، وخط روابط تسويق بالعمولة أو أكوادك.
- 2- ابحث عن مواضيع في موقع **quora** وعيد صياغتها بأسلوبك، وخط روابط التسويق بالعمولة أو أكوادك.
- 3- ابحث في المدونات وقنوات اليوتيوب عن مواضيع في نفس تخصص قناتك، وتكون بطريقة التوب 10 إلي سبق وشرحتها وبرضو عيد صياغتها وضيف وعدل وانشرها.

طيب كيف أسوق القناة أو القروب؟

للأمانة واحدة من أكثر الطرق اللي كبرت قناتي هي طريقة نشرها في تويتر على شكل ثريدا!

كيف؟

ببساطة، أسوي ثريد عن ١٠ قنوات تليقرام مميزة وأحط قناتي أول شي أو آخر شي أكثر التغريدات تفاعلًا تكون بداية الثريد أو نهايته.

وبعدها الثريد يضرب، ومدري ليش الناس تحب مثل هذا النوع من الثريدات.

الطريقة الثانية: إذا ما عندك متابعين، أي شخص يسوي ثريد عن قنوات تليقرام تكلمه يضيف قناتك بالثريد الجديد.

الطريقة الثالثة: سوي ثريد كامل وخط قناتك، وأرسل هذا الثريد لصانع محتوى عنده متابعين كثير بالعادة ما راح يرفض الطلب وراح ينشر الثريد الجاهز.

ملاحظة/ مافي أفضل من طريقة ثريد تويتر لتسويق قنوات التليقرام.

نجي للطريقة الأخيرة للتسويق بالعمولة في التليقرام والواتساب.

وهي الإعلان في قنوات أو قروبات جاهزة، وتحط رابط تسويق بالعمولة أو كودك في هذا الإعلان.

للأمانة لا أنصح بهذه الطريقة، ليش طيب؟

لأنه وظيفة صاحب المتجر هو إلي يعلن عند المؤثرين وليست وظيفتك، وبتصير ثلاث حالات عند الإعلان بهذه الطريقة:

- 1- إعلانك يضرب والنتيجة المتجر غير جاهز لاستقبال هذا العدد الكبير من العمليات؛ لأنه ما توقع فيه مؤثر يعلن له. وبعدها ممكن يتم إلغاء كثير من الطلبات بسبب عدم وجود كمية أو بسبب الضغط، وعلى العموم هذا احتمال حلو إنه يضرب إعلانك، ولكن الأغلب ما راح يضرب.
- 2- إعلانك جاب مبيعات قليلة ولكن تغطي تكلفة الإعلان.
- 3- إعلانك ما جاب ولا بيعة والنتيجة خسارة.

طبغًا قبل لا تعلن يفضل:

تتابع القناة أو القروب وتشوف التفاعل لما يقارب الأسبوعين وبعدها تقرر تعلن أو لا.

تأكد من جمهور القناة هل هو سعودي أو لا.



كيف أسوق بالعمولة

عن طريق الإعلانات الممولة؟

هذه الطريقة أفضل أن تكون للمحترفين أو للأشخاص الذين حققوا فعلاً عمولات من التسويق بالعمولة.

الطريقة هي عمل إعلان ممول في منصات التواصل الاجتماعي أو قوقل.



طيب إيش أقصد بالإعلان الممول؟

مثل ما أنتم شايفين، بمجرد كتابة عسل طبيعي في قوقل أول ٤ نتائج كانت عبارة عن إعلانات ممولة يعني شخص دفع عشان يظهر موقعه أو متجره أو صفحته في هذا المكان.

شكل إعلان ممول في تويتر

شكل إعلان ممول في السناپ



بإمكانك أيضًا الإعلان في الإنستغرام والتيك توك واليوتيوب (اليوتيوب تابع لقوغل يعني نفس الموقع).

هل لازم يكون عندي موقع عشان أسوي إعلان ممول زي كذا؟

نعم، وعادي الموقع يكون موقع كوبونات فقط، يعني مو شرط يكون متجر. وبجيب لك موقع مجاني تقدر من خلاله تسوي صفحة هبوط وتحط فيها أكوادك وقوغل راح يقبله.

طيب وش صفحة الهبوط؟

صفحة الهبوط هي: صفحة خاصة بك تقدر تكتب فيها محتوى بيعي يساعد العميل يتحمس ويشترى المنتج إلی تسوق له.



يعني صفحة مليانة معلومات وظيفتها إقناع العميل بالمنتج.

الموقع اسمه كناري وهذا رابطته اضغط هنا

ومن خلاله تقدر تسوي صفحات احترافية وبشكل مجاني، وهذي بعض الصفحات إلی تم عملها عن طريق الموقع.

حميد المرسي

اساعدك بتحويل خبزك وتجارحك حتى الفاشلة منها الى كتاب رقمي تكسب منه مع متجرا

مشاريعي الحالية

متجري الرسمي: زيد دخلك بافكار مشاريع مجانية

منصة كود فاب: للتسويق بالعمولة عن طريق الاكواد

منصة كتيبات: تعلم أهم الأسرار بأقل الأسعار

اكواد خصم مميزة

ستايلي styli S024

iHerb LKG126

Powered by systeme.io

مهتم بالتقنية | التسويق الإلكتروني
التسويق بالعمولة | أجيب لكم
منتجات رهيبة | أشارككم طرق
وأسرار لتسويق بأرخص الأسعار
نون B113 | ايهيرب LKG126

تليجرام روابط المنتجات

كوبونات خصم

روابط المنتجات

Powered by systeme.io

binsoliman.com

هذا أيضًا موقع آخر يقدم نفس الخدمة ولكن بشكل مختلف، واسمها systeme.io وهذا رابطته اضغط هنا



إيجابيات التيك توك في التسويق بالعمولة:

وتوجد عدة مواقع مثل هذه، ووظيفتها توفير صفحة لك تعرض من خلالها معلوماتك أو منتجاتك أو روابط وكوبونات التسويق بالعمولة، وهذه قائمة

منها:

1- قوقل سايت

2- موقع كارد

3- كانفا (نعم يقدم صفحات هبوط)

4- لينك تري اضغط هنا

مميزات هذه المواقع:

1- مجانية

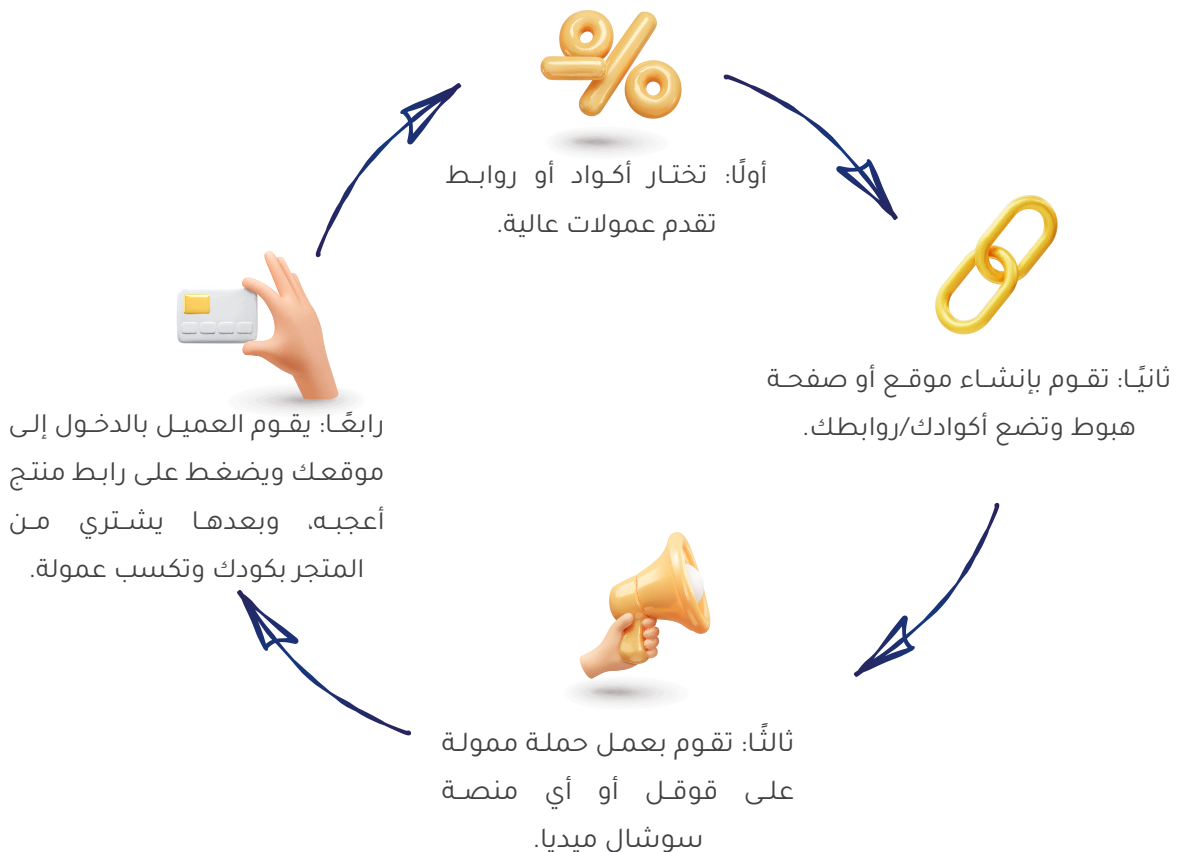
2- لا تحتاج برمجة

3- سهولة التعلم والتخصيص

4- المنصات تقبلها لما تسوي إعلان وتحط روابطها



طيب كيف آلية عمل الإعلان الممول؟



نصائح قبل إطلاق الحملة الممولة:

- قبل ما أقولك طرق إنشاء الحملة وإلخ... لازم أعطيك بعض النصائح المهمة إذا كنت ناوي تسوق بالعمولة عن طريق الحملات الممولة:
- 1- اختر دائمًا منتج عليه طلب ومعروف.
 - 2- اختر دائمًا عمولات عالية من ٥٠ ريال فما فوق للبيع الواحدة.
 - 3- قبل لا تسوي حملة تأكد أن المتجر لا يمانع إنك تسويها؛ لأنه الأغلب يرفض لأنك تنافسهم وتخليهم يدفعوا أكثر بالحملة، بينما شغلة المسوق بالعمولة هو التكامل مع المتجر وليس التنافس معه.
 - 4- إذا ما تعرف تسوي حملة خلي شخص خبير يسويها لك.
 - 5- أخيرًا حط ميزانية صغيرة للحملة في البداية وبعدين وإذا جابت مبيعات ارفع المبلغ شوي شوي.

مصادر لتعلم إطلاق حملة ممولة

ورشة التسويق بالعمولة عن طريق حملات قوغل مقدمة من أكاديمية كود ماب وبشكل مجاني:



ملاحظة مهمة:

- 1- يجب أن تكون مسجل بكود ماب كمسوق لكي تحضر الورشة.
- 2- الورشة ممتازة للغاية والمدربة خبيرة جدًا في هذا الموضوع.

فيديو يعلمك كيف تطلق حملة ممولة في السناب شات من تقديم المبدع أحمد سليمان.



ملاحظة مهمة/

تقدر تبحث في اليوتيوب عن فيديوهات أخرى، اكتب فقط "طريقة إنشاء حملة ممولة في السناب".

فيديو يعلمك كيف تطلق حملة ممولة في التيك توك من تقديم المبدع أحمد سليمان.



ملاحظة مهمة/

تقدر تبحث في اليوتيوب عن فيديوهات أخرى، اكتب فقط "طريقة إنشاء حملة ممولة في التيك توك"، ولكن أنا دائماً أثق في معلومات أحمد.

فيديو يعلمك كيف تطلق حملة ممولة في الانستغرام



ملاحظة مهمة/

تقدر تبحث في اليوتيوب عن فيديوهات أخرى، اكتب فقط "طريقة إنشاء حملة ممولة في الانستغرام"

واحدة من الطرق الاحترافية للتسويق بالعمولة هي: التسويق بالبريد الإلكتروني.

أغلب المحترفين وإللي يكسبوا عمولات عالية يستعملوا البريد الإلكتروني في حملات التسويق بالعمولة، ولشرح آلية عمل التسويق بالعمولة يجب أولاً أن أشرح السيلز فنل، يا ترى إيش هو السيلز فنل؟

ملاحظة/ هذا الشرح من حساب عبدالله جبران في تويتر



السيلز فنل باختصار: هو إدخال العميل المحتمل إلى قائمة بريدية تتضمن 5 رسائل، وكل يوم ترسل له إيميل بشكل آلي ومؤتمت لكي تقنعه بالشراء ويصبح عميل جاد، ومحتوى هذه الإيميلات بيعي.

كيف أسوق بالعمولة عن طريق البريد الإلكتروني؟



ملاحظة/ هذا الشرح من حساب عبدالله جبران في تويتر

مثل ما هو واضح بالصورة، دور هذا السيلز فانل إنه ما يخلي العميل ينتقل من صفحة الهبوط إلى صفحة المنتج خالي الوفاض.

(ملاحظة/ شرحنا سابقاً صفحة الهبوط في قسم الإعلانات الممولة) راح تعرض شيء مجاني ونسميه lead magnet وفي المقابل العميل يسجل بياناته عشان نرسل له إيميلات. طيب إيش تقدر تعرض على العميل في هذي الحالة؟

كتاب مجاني بنفس المجال، مثال:

- 1- منتج خسارة وزن < كتاب عن حمية معينة
- 2- منتج للشعر < كتاب رقمي عناية بالشعر
- 3- أداة رقمية < دليل مجاني لاحتراف الأداة

عرض ورشة عمل مجانية:

- 1- مجال الربح من الانترنت
- 2- كورسات عن التسويق بالعمولة

طيب ما عندي كتاب إلكتروني مجاني أو ما عندي شي أقدر أعطيه للجمهور وش أسوي؟

هنا بعض المصادر إلي يعتمدون عليها معظم المسوقين للبحث عن كتب بدون

حقوق

<http://ldplr.com>

<http://Freeplrdownloads.com>



طيب الحين عندك كتاب مجاني وصفحة هبوط (شرحت سابقًا كيف تحصل على صفحة هبوط بشكل مجاني) وعرضت الكتاب المجاني للعميل وأخذت إيميله، وش الخطوة إلي بعدها؟

عند الحصول على إيميل العميل يتم تحويله إلى صفحة الشكر، وهنا تقدر تحط رابط المنتج إلي تبي تسوق له بالعمولة مع كودك، وإذا ما اشترى العميل مو مشكلة نرجع نعيد استهدافه بالإيميل.

طيب كيف نرجع نستهدفه بالإيميل؟

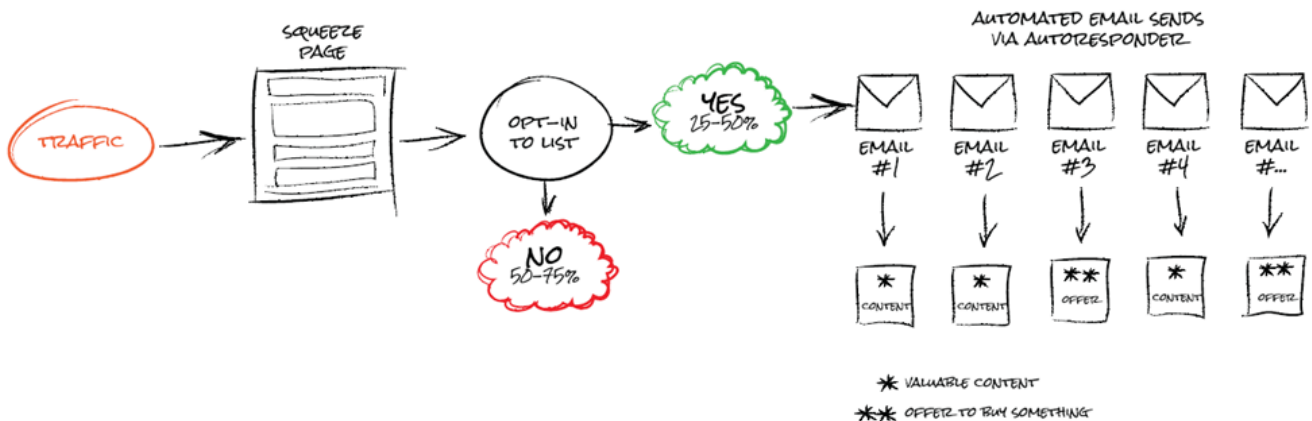
عندك حلين الآن: واحد تربط الإيميل بصفحة هبوط، والثاني تستعين بخدمة بريد إلكتروني فيها صفحة هبوط جاهزة. مثال على ذلك: Getresponse - Aweber - Active campaign

طيب محتوى الإيميلات كيف أجيبه؟

في السيلز فنل، عادة تحتاج 5 إيميلات عشان تقنع عميلك يشتري منتجك. الطريقة إما تكون بكتابتها بنفسك، أو تشوف شخص يكتب لك ه إيميلات عن المنتج إلي بتسوق له، ويكون "المحتوى بيعي" يعني بعد مروره أيام و ه إيميلات المفروض العميل مقتنع بمنتجك إلي تسوق له.

آلية عمل السيلز فنل أو التسويق عن طريق البريد الإلكتروني

A SIMPLE EMAIL SALES FUNNEL



بعد ما يحصل على الكتاب المجاني أو الورشة المجاني، تبدأ ترسل له إيميلات، وأول إيميل يكون ترحيبي وتعريفي عن نفسك أو المنتج والهدف منه، والثاني توعوي عن منتجك أو حقائق عامة أو المشكلة إلي تووجه العميل، والثالث حل لهذه المشكلة، والرابع قروب تليقرام للانضمام، وأخيرًا الخامس يكون بيعي بحت. وطبعًا كل شخص يسوي سيلز فنل بطريقته المناسبة.

طبعًا بعد مرور الـ 5 أيام تحول هذا الجمهور للقائمة العامة، وإلي من خلالها تقدر ترسل لهم إيميل عام، وهذا الجمهور خلاص صار يعرفك.

مثال/ إذا دخل العميل السيلز فنل حق منتجات العسل، وبعد ه أيام سواء اشترى أو ما اشترى بيتحول تلقائيًا للقائمة العامة. وهي قائمة اسمها مثلًا **(عملاء مهتمين بالعسل)** وبعد كم أسبوع حصلت عرض من متجر عسل قوي جدًا وما يتكرر. تلقائيًا تروح تفتح قائمتك البريدية إلي فيها مثلًا 3000 شخص مهتم بالعسل، وترسل له رسالة عن هذا العرض وفيه كودك وفيه رابط الشراء.

وممكن من هؤلاء الـ 3 آلاف 100 شخص يشتري وبكذا تكسب عمولة ممتازة.

مصادر لتعلم التسويق عبر البريد الإلكتروني

لديك منتج ملموس وتريد بيعه؟ إليك أفضل الطرق



كيف أسوق بالعمولة عن طريق المدونات؟



التسويق بالعمولة عن طريق المدونات يعتبر الأفضل للناس إلي عندها صبر وما تحب النتائج السريعة، ليش؟

أنه بعد فترة المقالات إلي راح تكتبها إذا قمت بكتابتها بشكل صحيح راح تتصدر قوقل، ولما أي شخص يبحث عن منتج معين بيطلع له مقالة كاملة من طرفك.

طبغًا عشان تتصدر في قوقل لازم تعرف وش هو seo، وهو باختصار إنك تكتب المقالات زي ما الناس تبحث في قوقل، مع الأخذ بعين الاعتبار شدة المنافسة وعدد البحث عن هذه الجملة أو المقالة.

ونقطة مهمة أخرى، إذا تبغى تنجح بالمدونات طبق معادلة التوب ١٠ إلي سبق وشرحتها لك، فهي ممتازة جدًا كنتائج في المدونات.

طيب كيف أسوي مدونة؟

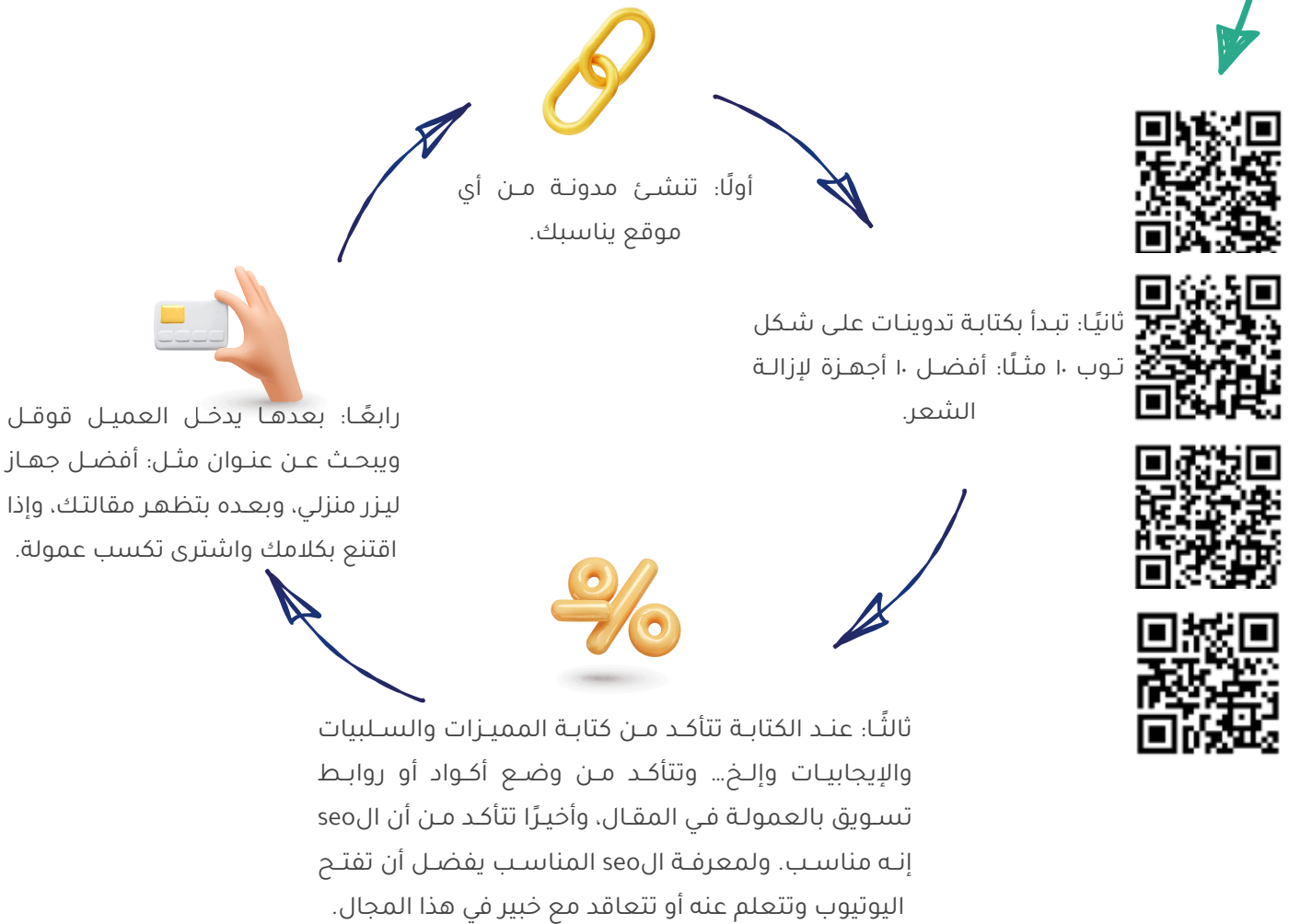
فيه كذا طريقة وكذا منصة لإنشاء مدونة، منها المجاني ومنها المدفوع. وبستعرض كذا منصة تقدر من خلالها تسوي مدونة.

1- بلوقر التابعة لقوقل = مجانية وهذا فيديو لكيفية إنشاء مدونة فيه اضغط هنا

2- ووردبريس = مدفوعة واحترافية أكثر وأغلب الناس تستخدمها، وسعرها بسيط سنوي ولا يتعدى الـ ١٠٠٠ ريال سعودي، وهذا فيديو لكيفية إنشاء مدونة ووردبريس اضغط هنا

3- توجد مواقع عربية مختلفة، بعضها مجاني وبعضها مدفوع لإنشاء مدونة مثل: موقع كرميلا اضغط هنا ومنصة تحقق اضغط هنا

كيف أكسب من المدونة عن طريق التسويق بالعمولة؟



إيش سلبيات وإيجابيات المدونة؟

الإيجابيات:

- 1- دخلها ممتاز إذا أصبح عدد زوارها كبير .
- 2- تقدر تكسب منها بكذا طريقة ومنها إعلانات قوغل.
- 3- تقدر تجمع زوار المدونة وتعطيهم شي مجاني مقابل إنهم يسجلوا في قائمتك البريدية، وبعدها تقدر ترسل لهم رسائل تسويقية.

السلبيات:

- 1- تحتاج وقت طويل لتكسب منها.
- 2- تحتاج وقت طويل عشان تتصدر مقالاتك نتائج البحث.
- 3- بعض التخصصات صعب تسوي فيها مدونة.
- 4- الناس إللي تقرأ أقل من الناس إللي تحب تشاهد، يعني لو عندي مشكلة شخصياً أفضل البحث عنها باليوتيوب.

أمثلة على مدونات تكسب من التسويق بالهولة:



مدونة توب 10



جهاز إزالة الشعر بالليزر Tria 4X عبارة عن ليزر لإزالة الشعر في المنزل. إنه مصمم خصيصاً بميزات متقدمة لتقديم نتائج احترافية ودائمة وبشرة ناعمة من الليزر من الرأس إلى القدمين. تستخدم تقنية إزالة الشعر بالليزر ذات القوة الاحترافية ، لتخفيف الشعر بنسبة 70٪ خلال ثلاثة أشهر. هناك سبب يجعل المستخدمين مهتمات بجهاز إزالة الشعر بالليزر هذا. إنه قوي للعناية ، وسهل الاستخدام.

المميزات:

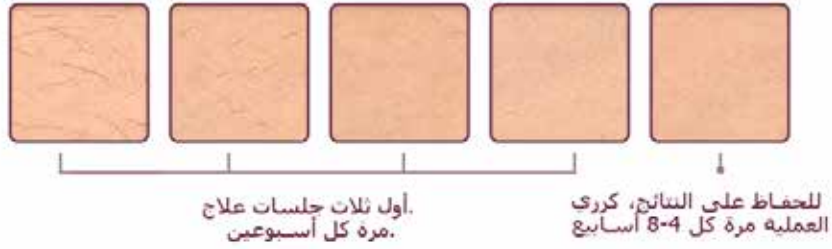
- إزالة الشعر الفعال
- سهل الاستخدام

التوزيع من أمازون السعودية

التجارة من أمازون العالم

مدونة افضل

- الجهاز الوحيد الذي يعمل بتقنية IPL الذي يتميز ببساطة الاستخدام السهل واللاسلكي.
- أول جهاز في العالم بتقنية IPL مع ملحقات مخصصة للشكل للاستخدام على مختلف مناطق الجسم.
- سريع وفعال في إزالة الشعر حتى من المناطق الواسعة بفضل حجم العدسة الكبير.
- نتائج ممتازة لاصحاب الشعر الكثيف والداكن و جيدة لاصحاب الشعر الخفيف والفتح.
- استخدام آمن و غير مؤلم حيث ان بعض الاصدارات توفر مستشعر SmartSkin الذي يعطي تحذير لمساحات البشرة الغير مناسبة.
- إزالة شعر الوجه بالليزر.



عيوب جهاز الليزر المنزلي من فيليبس

هناك مجموعة من الملاحظات التي ذكرتها السيدات اللاتي جربن جهاز فيليبس لوميا ووجدنا ان من المفيد ان نطلعني عليها حتى لا تعاني من نفس المشاكل ومن اهم هذه الملاحظات:

- جميع اصدارات فيليبس تعمل بتقنية الفلش ضوء شمس و ليس الليزر وبالتالي فهو اقل فعالية من أجهزة الليزر.



كيف أسوي نظام كامل ومتكامل للتسويق بالعمولة؟

في النهاية، الهدف من التسويق بالعمولة هو إنشاء نظام يساعدك تكسب فلوس دون الحاجة لتواجدك طول الوقت.

طيب كيف أسوي هذا النظام؟

الطريقة الأولى طريقة صناع المحتوى: وهي إنك تصنع براند شخصي لك. وطريقة صناعة البراند الشخصي هي أن تتحول من مستهلك للمعلومة إلى منتج وصانع لها. يعني تبدأ تصنع محتوى على السوشال ميديا، وتكسب متابعين وتكسب جمهور وتكسب ناس تثق في طرحك وفي معلوماتك. بعد ما تبدأ تنشر محتوى ويصير عندك جمهور تقريبًا 10 آلاف مناسب كبداية، وممكن تبدأ من 3 آلاف ولا بأس في ذلك. تبدأ المرحلة الثانية وهي إنك تسوي مجتمع، والمجتمع هنا إما يكون قروب تليقرام أو قناة أو قائمة بريدية مهتمة في تخصصك، بعد ما تحولهم على المجتمع أو القناة تبدأ تسوق للمنتجات إلي عندك أكواد أو روابط لها، وبالمقابل تعطيمهم معلومات عن هذه المنتجات، بمعنى تحاول تفيدهم بدل إنك تبيع لهم المنتج مباشرة.

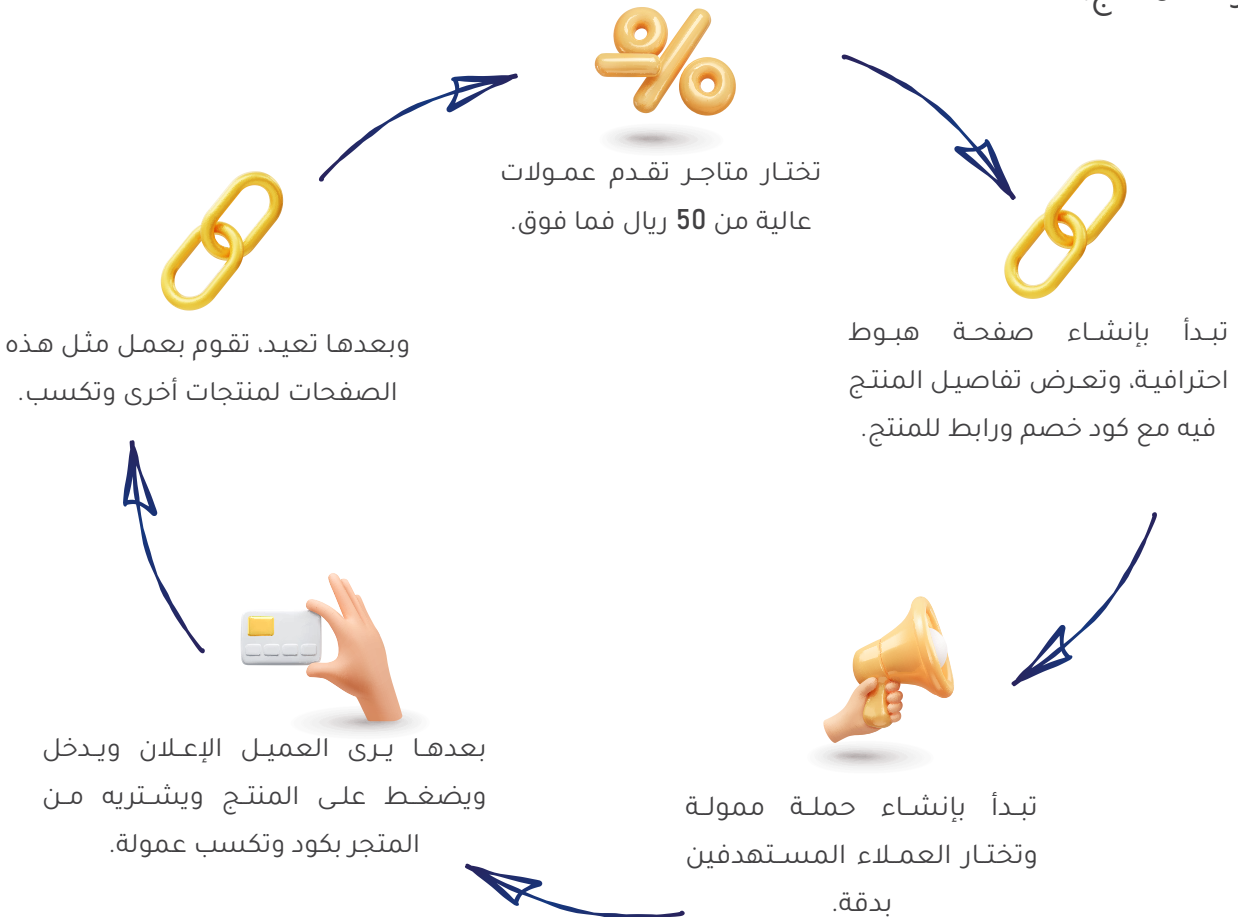
وكل ما كبر حسابك في السوشال ميديا راح يكبر مجتمعك؛ لأنك راح تحط رابط لهذا المجتمع في آخر الثريد أو آخر الفيديو، أو في الرابط إلي يكون عادة في البايو في منصات السوشال ميديا.

آلية عمل هذا النظام (صانع المحتوى)



الطريقة الثانية لصناعة هذا النظام تكون بشكل آلي ومؤتمت:

هذه الطريقة تحتاج إنك تدفع فلوس مقابلها وهذه طريقة الحملات الممولة المباشرة للمنتج:



الطريقة الثانية لصناعة هذا النظام تكون بشكل آلي ومؤتمت:

هذه الطريقة تحتاج إنك تدفع فلوس مقابلها وهذه طريقة الحملات الممولة الغير مباشرة للمنتج:



تختار متاجر تقدم عمولات عالية من ٥٠ ريال فما فوق.



تنشئ سيلز فنل يرسل للعميل ٧_٥ إيميلات تجعله مقتنع بالمنتج ويشتره. وبعدها ينضاف إلى قائمتك البريدية. وتستطيع أن ترسل له أي وقت إيميل يحتوى منتج تسويق بالعمولة.



تبدأ بإنشاء صفحة هبوط احترافية، وتعرض كتاب مجاني pdf في نفس تخصص المنتج الذي تريد تسويقه.



تبدأ بإنشاء حملة ممولة وتختار العملاء المستهدفين بدقة.



بعدها يرى العميل الإعلان ويدخل ويضغط على تحميل الكتاب الإلكتروني، وبعدها يضع إيميله وتلقائيًا يرسل له الكتاب.



اربح مع Dafta

كيف يمكنك تحقيق دخل سلبي مدى الحياة عن طريق برنامج دفتره للعمولة

ما هو برنامج دفتره

دفتره نظام محاسبي و ERP متكامل يساعد الشركات على إدارة كافة أعمالها باحترافية عبر السحاب.

كيف تحقق دخل سلبي من خلال دفتره؟

بإمكانك تحقيق أرباح مستمرة بسهولة وبدون جهد عن طريق برنامج العمولات من دفتره.

ارسل لأصدقائك رابط شراكة البرنامج الخاص بك واحصل على عمولة 10% من عمليات الدفع مدى الحياة.

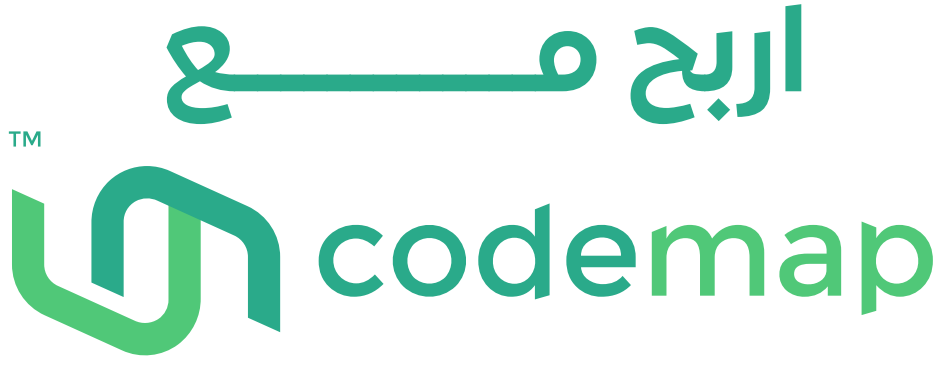
برنامج
الربح
والشراكة

خطوات
الإشتراك
بالبرنامج

- 1- سجّل حسابك على دفتره واحصل على رابط الشراكة الخاص بك وقم بمشاركته مع اصدقائك وعملاءك.
- 2- عندما يقوم أي عميل بالتسجيل على دفتره أو الدفع من خلال الرابط الخاص بك, ستحصل على نسبتك من عملية الدفع وسوف يتم اعلامك برسالة على بريدك الإلكتروني.
- 3- بإمكانك استخدام رصيدك في الإشتراك أو التجديد في دفتره, أو سحبه عندما يصل إلى \$100.

عند التسجيل أضف في وصف الشركة أنك تعرفت على البرنامج عن طريق منصة أو كتاب تعلم التسويق بالعمولة لتحصل على نسبة خاصة لفترة محدودة





اربح من خلال التسويق ل300 متجر من خلال كود تسويقي خاص بك مثل المشاهير.

ما هي منصة كود ماب

هي منصة تسويق بالعمولة تعمل بنظام الاكواد وعندما يستخدم احد ما الكود الخاص بك تكسب عمولة

خطوات الاشتراك بالمنصة

- 1- الدخول لمنصة كود ماب والتسجيل كمسوق جديد
- 2- تصفح المتاجر واختيار متجر مناسب يقدم عمولة عالية وخصم ممتاز للعملاء
- 3- تبدأ تسويق الكود من خلال ما تعلمته في هذا الكتاب



الختام

هذا الكتاب أخذ مني جهد ووقت لكتابته. إذا أعجبك أتمنى نشره لكي يستفيد غيرك.

شكرًا للمدققة اللغوية: ياسمين عمارة
شكرًا لمنصة دفتره على هذا التصميم الاحترافي
شكرًا لي لأنني كتبت وتعبت من أجل نشر هذا الكتاب

وأخيرًا، إذا أردت التسويق بالعمولة أنصحك تجي منصتنا منصة كود ماب وتجربها.

كل التوفيق لك عزيزي القارئ