



الدليل الشامل لتعلم

التسويق

بالمعمولة

من الصفر حتى الاحتراف



المكتبة الشاملة لاحتراف التسويق بالمعمولة

الدليل الشامل لتعلم التسويق بالعمولة



قمنا بتجميع دليل شامل حول كيفية تعلم التسويق بالعمولة، فخلال هذا الكتاب، نستكشف مجموعة متنوعة من المواضيع التي ستساعدك على البدء وتضعك على الطريق الصحيح لوضع الأموال في جيوبك.

في هذه الأيام، ألا يبدو أن كل شخص تعرفه في مهمة للعثور على أفضل عمل جانبي يساعدهم على كسب المال عبر الإنترنت ويمنحهم مصدر دخل مستقرًا وموثوقًا وسليماً؟ ولكن صديقين، ربما كنت تبحث أيضاً، أليس كذلك؟ لذا، سواء كنت مهتماً بالأسهم أو العملات المشفرة أو التسويق بالعمولة، عليك أولاً أن تلجأ إلى الإنترنت وتحاول العثور على محتوى مجاني لتثقيف نفسك حول أي موضوع معين قبل استثمار الأموال في ورش العمل أو الدورات التدريبية عبر الإنترنت.

إذا أوصلك بحثك إلى هذا الكتاب، فنحن واثقون تماماً من أنك تبحث عن طرق لتعلم التسويق بالعمولة مجاناً.

يعد التسويق بالعمولة صناعة تنافسية للغاية، ولكن لحسن الحظ، فهي مساحة سهلة نسبياً للدخول إليها عندما يكون لديك التوجيه المناسب والأدوات الموثوقة تحت تصرفك.

ما الذي ستتعلمه في دليل التسويق بالعمولة هذا؟



في دليل التسويق بالعمولة هذا، سنغطي كل ما تحتاج لمعرفته حول هذه الصناعة، بما في ذلك:

- ما هو التسويق بالعمولة في الواقع
- كيف يعمل التسويق بالعمولة
- مجالات التسويق بالعمولة الأكثر شعبية (والتي هي الأفضل بالنسبة لك)
- ما هي أفضل قنوات التسويق بالعمولة (والأفضل لبدء الترويج بها)

بالإضافة إلى ذلك، سنطلعك على سبب أهمية التواصل في هذه الصناعة، والمصطلحات الرئيسية للتسويق بالعمولة التي تحتاج إلى معرفتها الآن للتحدث، وبالطبع النصائح والحيل حول كيفية كسب المال فعليًا في هذه الصناعة...

نحن نعلم أن هذه معلومات كثيرة، ولكن لا تقلق، سنأخذها خطوة بخطوة ونشرح كل شيء. لنبدأ من البداية...

ما هو التسويق بالعمولة وكيف يعمل؟

التسويق بالعمولة هو شكل من أشكال التسويق حيث تقوم إحدى الشركات التابعة (شخص أو شركة أو علامة تجارية معينة) بالترويج لمنتجات أو خدمات شخص آخر مقابل عمولة من خلال قنوات إعلانية مختلفة. يمكن أن تشمل هذه القنوات البريد الإلكتروني والإعلانات المدفوعة مثل إعلانات فيسبوك أو جوجل ويوتيوب وصفحات التواصل الاجتماعي والمدونات والمزيد. يمكنك التسويق بالعمولة بشكل أساسي من كسب المال عبر الإنترنت عن طريق توجيه المشتري المهتمين إلى موقع الويب الخاص بالشركة أو الصفحة المقصودة.

تختلف معدلات العمولة، وتعتمد على أشياء مثل ما إذا كان المنتج منتجًا ماديًا أو رقميًا. إذا كنت ترغب في التعرف على الشكل الذي تبدو عليه بعض أفضل منتجات التسويق بالعمولة، فاطلع على شبكة تابعة، مثل **Digistore24 Marketplace** حيث لدينا مجموعة واسعة من العروض التي يمكنك الاختيار من بينها والبدء في الترويج على الفور.

ما هي الشبكة التابعة؟



تشبه الشبكة التابعة وسيطاً بين مالك المنتج والشركة التابعة. بدلاً من الذهاب مباشرة إلى بائع أو شركة ومحاولة الترويج لمنتجاتهم، يمكنك تشغيل العملية برمتها من خلال منصة. تتيح الشبكات التابعة مثل **Digistore24** للمسوقين التابعين الوصول إلى العديد من المنتجات المادية والرقمية، بالإضافة إلى الأدوات اللازمة لدعم جهود التسويق التابعة لهم. تتوفر أيضاً معالجة الدفع المتكاملة وأتمتة المحاسبة، وهي ميزات لا يقدمها بعض المنافسين.

قد نكون متحيزين، ولكن المرور عبر شبكة التسويق بالعمولة هو أسهل طريقة للبدء. عادةً ما تتمتع هذه المنصات بقاعدة معرفية قوية وعملية تأهيل يمكنك الاستفادة منها لتعزيز جهود التسويق التابعة لك. الأمر سهل مثل إنشاء حساب بعنوان بريدك الإلكتروني المفضل، وتصفح السوق التابعة، واختيار منتج من فئة معينة للترويج له. ستقرر أفضل طريقة للترويج لهذا العرض من خلال قناة إعلانية (باستخدام بعض نصائحنا أدناه)، وقبل أن تعرف ذلك، تكون في طريقك إلى تحقيق المبيعات والحصول على عمولات مدفوعة الأجر.

عندما يتعلق الأمر باختيار المجال المناسب، انجذب دائماً نحو الأشياء التي تعرفها بالفعل، أو حتى الأفضل، التي تتحمس لها! عندما يكون لديك بالفعل قدر لا بأس به من المعرفة حول شيء ما، فمن المحتمل أنه سيكون من الأسهل الترويج للمنتجات التابعة من هذا المجال. بدلاً من المغامرة في مجال تابع جديد تماماً بالنسبة لك، وقضاء الكثير من الوقت في البحث، يجب أن تهدف إلى الترويج لشيء مألوف لك ولأسلوب حياتك بالفعل حتى تتمكن من قضاء وقتك في كسب المال.

على سبيل المثال: إذا كنت من عشاق التمارين الرياضية، فاختر مجال الصحة واللياقة البدنية وابحث عن خطة تمرين أو مكمل للترويج له. إذا كنت تريد معرفة المزيد عن أفضل مجالات التسويق بالعمولة، فقد كتبنا كتاباً عن ذلك أيضاً!

أين يمكن للشركات التابعة الترويج للعروض؟

باعتبارك أحد المسوقين بالعمولة، لديك مجموعة واسعة من الخيارات للاختيار من بينها عندما يتعلق الأمر بالترويج لأحد العروض. يمكنك الإعلان على مواقع الويب أو المدونات المختلفة، ومنصات التواصل الاجتماعي، أو من خلال التسويق عبر البريد الإلكتروني. كل ما تحتاجه هو رابط الإحالة الخاص بك، وستكون جاهزًا للبدء!

دعنا نستعرض جميع القنوات التسويقية التي يمكنك الترويج من خلالها:

#1

وسائل التواصل الاجتماعي



دعونا نواجه الأمر، نحن جميعًا على وسائل التواصل الاجتماعي. إن البدء بالتسويق بالعمولة عبر وسائل التواصل الاجتماعي أولاً أمر منطقي لأن المساحة مألوفة بالفعل. ومع ذلك، لا يزال هناك الكثير لتتعلمه عن كل منصة. ابتداءً، هناك طريقتان يمكنك من خلالهما التعامل مع الإعلانات على وسائل التواصل الاجتماعي: المجانية (العضوية) أو المدفوعة.

في الأساس، تعني الإعلانات الطبيعية (العضوية) أنك تفعل كل شيء دون دفع المال - فأنت ببساطة تقوم بإنشاء محتوى والترويج له على صفحتك الشخصية أو التجارية، والمجموعات، والقصص، وغيرها. وبطبيعة الحال، تمرير رابط الإحالة.

من ناحية أخرى، تتطلب الإعلانات المدفوعة استثمار الأموال في الإعلانات. لتحقيق النجاح، عليك أيضًا أن تتعلم كيفية التعامل مع الأدوات الإعلانية لكل منصات التواصل الاجتماعي. ليس من الصعب إتقان هذه الأدوات، لكنك تحتاج إلى قضاء بعض الوقت لتتعلم كيفية عملها.

إِذَا، ما هي المنصات الأفضل للترويج للعروض ؟

فيسبوك: يعد الفيسبوك وسيلة رائعة للتسويق بالعمولة. تعمل كل من الإعلانات العضوية والمدفوعة بشكل جيد على المنصة. يمكنك اختيار الترويج للعروض على صفحتك الشخصية، أو ملف تعريف عملك، أو في مجموعات مختلفة أو عن طريق إنشاء إعلانات - ولكن تأكد من قراءة قواعد الامتثال الخاصة بها مسبقاً.

الانستجرام: يدور الإعلان على الانستجرام حول إنشاء محتوى جذاب بصرياً. إن مشاركة المحتوى التعليمي، مع الحفاظ على كل شيء "يرضي العين" هي أسرع طريقة لكسب المتابعين على المنصة. يمكن للمشاركات المنتظمة والريلز والقصص الجذابة والبث المباشر الذي يحدث مرة واحدة أن تقطع شوطاً طويلاً. وبالطبع، يمكنك تشغيل الإعلانات أيضاً.

بينترست: على الرغم من اختلافه، إلا أن بينترست لا يزال عبارة عن منصة للتواصل الاجتماعي. إنه يعمل مثل محرك البحث، لذا تأكد من أنه عندما يبحث الأشخاص عن موضوع معين، ستظهر مشاركاتك. يمكنك إنشاء لوحات مختلفة وملؤها بالديبايس، وربط الديبايس تشعبياً لتؤدي إلى صفحة المبيعات أو الصفحة المقصودة.

#2

المدونة

إذا كنت تقوم بالتدوين منذ بعض الوقت ولديك جمهور جيد، فإن الترويج للعروض في منشوراتك هو الحل الأمثل. فقط تأكد من أن العروض التي تختار الترويج لها تتوافق مع المواضيع التي تتناولها عادةً في مقالاتك.

إذا كنت تدير مدونة تطوير شخصي، على سبيل المثال، فقد تفكر في كتابة قائمة بأفضل 10 منتجات يمكن أن تساعد القراء على مساعدة أنفسهم بشكل أفضل، وربطها بصفحات المبيعات الخاصة بالعروض التي تروج لها. لا تنس أيضًا الاستفادة من البنرات الترويجية.

إذا لم يكن لديك مدونة، قد تفكر في إنشاء واحدة. كل ما عليك فعله هو اختيار المجال الذي تستمتع بالكتابة عنه – ويفضل أن يكون شيئًا أنت شغوف به بالفعل، واستمر في نشر المحتوى باستمرار. تأكد أيضًا من إجراء القليل من البحث عن الكلمات الرئيسية مسبقًا لتحسين محرك البحث.

يمكنك بعد ذلك مشاركة هذا المحتوى على وسائل التواصل الاجتماعي، وكذلك البريد الإلكتروني.

#3

البريد الإلكتروني

يعد إنشاء قائمة بريد إلكتروني قوية للتسويق بالعمولة أمرًا أساسيًا. لنفترض أنك قمت بالفعل بإجراء بعض المبيعات من خلال الترويج للعروض على وسائل التواصل الاجتماعي ومدونتك؛ وهذا يعني أنه من المحتمل أن يكون لديك الآن عناوين بريد إلكتروني يمكنك العمل بها والترويج لعروض أخرى عليها. حان الوقت للبدء في التسويق عبر البريد الإلكتروني.

يمكنك الاستفادة من قوة البريد الإلكتروني عن طريق إرسال محتوى قيم للمشتريين لديك، مع الضغط أيضًا على بعض العروض التي قد يجدها المشتركون مفيدة. تأكد من إبقائها متوازنة، وأن تكون دائمًا ذات صلة وغنية بالمعلومات. أيضًا، تجنب أن تكون غير مرغوب فيه بأي ثمن ولا تنس أن تبقى سطور الموضوع والعناوين سريعة.

#4

اليوتيوب

يعد اليوتيوب من بين أفضل مصادر الزيارات للتسويق بالعمولة لإرسال زيارات عضوية ومدفوعة إلى العروض. يمكنك إما إنشاء إعلانات فيديو واستهداف جماهير محددة، أو إنشاء قناة على اليوتيوب، وتصبح منشئ محتوى وتنشر مقاطع فيديو ترفيهية أو تعليمية، مع إدراج المنتجات بعناية في مقاطع الفيديو الخاصة بك والترويج لها.

إذا كنت منشئ محتوى، فإن مفتاح النجاح هو دمج المنتجات في مقاطع الفيديو الخاصة بك بشكل طبيعي، دون أن يشعر الجمهور بأنك تفرض شيئًا ما عليهم. ولا تنس إضافة الروابط التابعة في وصفك أيضًا!

هناك طرق عديدة لكسب المال من خلال التسويق بالعمولة على اليوتيوب... كل ما عليك فعله هو العثور على شيء تستمتع بإنشاء مقاطع فيديو عنه.

#5

الإعلانات

لقد أثبتنا بالفعل أن استخدام الإعلانات على YouTube وعلى وسائل التواصل الاجتماعي للتسويق بالعمولة يمكن أن يكون مربحًا. ولكن يمكنك أن تأخذ التسويق بالعمولة الخاص بك خطوة أخرى إلى الأمام من خلال الترويج للعروض باستخدام إعلانات Google أو الإعلانات المدججة مع المحتوى أو الإعلانات الفردية.

إعلانات - Google قم بترويج العروض على أكبر محرك بحث باستخدام الإعلانات المستندة إلى الموقع، والمستندة إلى البحث، والمركزة على الاهتمامات.

الإعلانات الفردية - يتم عرض الإعلانات الفردية في رسائل البريد الإلكتروني أو النشرات الإخبارية التي يكون إعلانك هو الجزء الترويجي الوحيد فيها.

الإعلانات الأصلية - تتطابق الإعلانات الأصلية مع محتوى النظام الأساسي الذي تظهر عليه، ولا تظهر كإعلان للمستخدمين النهائيين.

تذكر أيضًا تضمين تجديد النشاط التسويقي في إستراتيجية الإعلان الخاصة بك. تجديد النشاط التسويقي هو في الأساس إعادة استهداف العملاء المحتملين الذين تفاعلوا بالفعل مع أحد إعلاناتك، ولكنهم تركوا رحلة المشتري في مرحلة ما.

#6

المنتديات

باعتبارك أحد المسوقين بالعمولة، يمكنك بسهولة الانضمام إلى المنتديات عبر الإنترنت والبدء في تقديم قيمة للمجتمع من خلال الإجابة على الأسئلة وتقديم المعرفة. بمجرد حصولك على القليل من المصداقية، يمكنك البدء ببطء في الترويج باستخدام روابط الإحالة الخاصة بك.

ما هي المصطلحات الأساسية في التسويق بالعمولة؟



إذا كنت لا تعرف أي شيء عن هذه الصناعة، أو التسويق الرقمي بشكل عام، فقد يكون البدء في التسويق بالعمولة أمرًا مربكًا بعض الشيء. بصرف النظر عن التعرف على العروض والروابط الترويجية والمنافذ المتخصصة واستراتيجيات الإعلان المختلفة، ستحتاج أيضًا إلى فهم بعض المصطلحات والاختصارات على الأقل.

لذا، دعونا نستعرض أكثرها شيوعًا، بالترتيب الأبجدي:

متوسط قيمة الطلب (A.O.V) - يعكس متوسط قيمة الطلب (A.O.V) متوسط قيمة طلب الشراء. يُحسب هذا المقياس بقسمة إجمالي قيمة إيرادات الطلبات خلال فترة زمنية محددة على عدد الطلبات.

API - API اختصار لـ "واجهة برمجة التطبيقات". تتيح هذه الواجهة للتطبيقات التواصل مع بعضها البعض، ويستخدمها المسوقون بالعمولة للوصول إلى إحصائيات وبيانات آنية لتحسين استهدافهم وجهود التسويق بالعمولة.

CPA - يشير مصطلح CPA إلى تكلفة الإجراء، أو تكلفة الاستحواذ. وهو نموذج دفع يحصل فيه المسوق بالعمولة على مبلغ محدد عند إتمام العميل إجراءً معيناً، مثل عملية شراء.

CPM - التكلفة لكل ألف ظهور، أو التكلفة لكل ميل، CPM هو مصطلح تسويقي يستخدم للإشارة إلى سعر 1000 ظهور على صفحة ويب واحدة - صفحة مبيعات أو صفحة مقصودة، على سبيل المثال - أو إعلان.

CPC - يشير CPC إلى التكلفة لكل نقرة، وهو طريقة دفع يتم من خلالها فرض رسوم على المعلن، الذي يمكن أن يكون أيضاً مسوقاً تابعاً، مقابل كل نقرة يتم توليدها بواسطة إعلانه عبر الإنترنت.

CR - CR هو اختصار لمعدل التحويل. معدل التحويل هو نسبة الزوار الذين يتخذون إجراءً مرغوباً فيه، مثل الشراء. إذا نقر العميل على إعلانك، واستكمل رحلة الشراء، وطلب، وأكمل عملية الشراء، يُمكن اعتبار ذلك تحويلاً.

معدل النقر إلى الظهور (CTR) أو نسبة النقر إلى الظهور هو مقياس يستخدم لقياس النسبة المئوية للزائرين الذين ينقرون على رابط معين، مثل الرابط الترويجي الخاص بك، على سبيل المثال.

EPC - يشير EPC إلى الأرباح لكل نقرة، ويُحسب بناءً على 100 نقرة. يُستخدم EPC لتقييم مدى ربحية برنامج التسويق بالعمولة. وهو مقياس مهم للإبلاغ عن أداء كلٍّ من التسويق بالعمولة والتاجر.

LP - LP اختصار لـ "صفحة الهبوط".

صفحة الهبوط هي صفحة ويب مستقلة يتوجه إليها العميل بعد النقر على رابطك الترويجي. كما تعمل صفحة الهبوط كوسيط بين إعلانك وصفحة مبيعات العروض.

العائد على الاستثمار (ROI) هو مقياس لربحيتك، وهو مقياس لكيفية تحقيق استثمارك للربح. باختصار، يُظهر العائد على الاستثمار مقدار المال الذي ربحته من استثمارك.

ما هي المجالات الأكثر رواجاً في التسويق بالعمولة؟

لحسن الحظ، عندما يتعلق الأمر بالتسويق بالعمولة، هناك مجالات متعددة للاختيار من بينها...
الجزء الصعب هو اختيار المجال المناسب لك والالتزام به.

التردد في اختيار تخصصك يُشبه مشاهدة نتفليكس: تُعرض عليك خيارات متنوعة، وتقضي وقتاً طويلاً في التفكير فيما تختار، وعندما تختار أخيراً، لا يمكنك الالتزام، فتعود إلى التصفح. لكن لحسن الحظ، هناك حل للخروج من هذه الدوامة.

قبل اختيار أي شيء، اسأل نفسك: "ما الذي يعجبني شخصياً؟"

بدلاً من اختيار تخصص شائع أو مربح موجود في قائمة أفضل خمسة تخصصات، اختر تخصصاً يناسبك أو يثير شغفك. إن الترويج للعروض المتعلقة بمواضيع تهمك حقاً يجعل عملية التسويق بأكملها أكثر متعة وأصاله. مع ذلك، نعلم أن اختيار تخصصك الأول قد يكون صعباً.

أفضل مجالات التسويق بالعمولة:

(القائمة المختصرة)



إذا كنت بحاجة إلى مساعدة في اتخاذ القرار، فراجع القائمة المختصرة أدناه.

حاليًا، هذه هي المجالات الأكثر شيوعًا وربحية، ومن يدري، قد تجد مجالاً أو مجالين يناسبك. تذكر أن هذه المجالات جميعها واسعة النطاق.

الصحة واللياقة البدنية

المالية

الأعمال والاستثمار

الهوايات

تطوير الذات

العلاقات

أسلوب الحياة والرفاهية

المنزل والعائلة

تكنولوجيا الإنترنت

العلاج البديل

كيفية كسب المال من خلال التسويق بالعمولة

الآن بعد أن قدمنا لك كل هذه المعلومات حول التسويق بالعمولة، قد تتساءل... كيف يمكن لأي شخص أن يبدأ فعليًا في جني الأموال في هذه الصناعة؟

حسنًا، لقد قمنا بشكل أساسي بإرشادك خلال كل خطوة من رحلة المسوقين بالعمولة المبتدئين، لذلك إذا اتبعت الخطوات المذكورة في هذا الكتاب، فيمكنك بالفعل البدء في كسب المال على الفور!

بالطبع، بالإضافة إلى دراسة التسويق بالعمولة، عليك أيضًا التعرف على بعض أدوات التسويق الرقمي، والتعود على بناء العلاقات، طالما أنك تتقن الأمر خطوة بخطوة، ولا تُرهق نفسك بتعلم كل شيء دفعة واحدة، فنحن على ثقة بأنك ستنجح!

باختصار، إليك ملخص سريع لكيفية البدء في كسب المال عبر الإنترنت باستخدام التسويق بالعمولة:

- ابحث جيدًا عن التسويق بالعمولة؛ خصص بعض الوقت للتعرف على هذا المجال.
- ابحث عن شبكة تسويق بالعمولة، مثل **Digistore24**، واحصل على وصول كامل للعروض والمعرفة بالمجال.
- اختر مجالًا مربحًا من السوق.
- اختر القناة التي ترغب في الترويج لعرضك عليها، والتزم بها! يمكنك استخدام وسائل التواصل الاجتماعي، أو البريد الإلكتروني، أو المدونة، أو الإعلانات المدفوعة، أو يوتيوب، أو المنتديات... أيًا كان ما تفضله.
- اكتسب خبرة في استخدام البيانات، وادرس أداء إعلاناتك، وتأكد من تعديل استراتيجيتك الإعلانية باستمرار.
- احضر فعاليات التواصل لبناء شراكات وعلاقات.
- ابحث دائمًا عن أفضل أدوات التسويق الرقمي.
- ابقَ على اطلاع دائم بأحدث اتجاهات هذا المجال.

هذا كل ما في الأمر! يبدو الأمر بسيطاً جداً، أليس كذلك؟ التسويق بالعمولة ليس صعباً، يمكن لأي شخص القيام به؛ كل ما يتطلبه الأمر، هو الصبر والرغبة في التعلم، والمثابرة هي الأساس.

والأفضل من ذلك، أنه يمكنك بسهولة ربح المال من التسويق بالعمولة دون الحاجة إلى موقع إلكتروني، وذلك باستخدام وسائل التواصل الاجتماعي أو البريد الإلكتروني فقط، على سبيل المثال.

في الختام؛

نأمل أن يكون هذا الدليل الشامل للتسويق بالعمولة قد نال إعجابكم، ونأمل أن نكون قد وضعناكم على الطريق الصحيح بكل هذه المعلومات. يُعدّ التسويق بالعمولة مجالاً شيقاً وحيوياً للغاية.

بمجرد تعلّمك الأساسيات، ستبدأ تدريجياً بإدراك مدى ما يمكنك إضافته إلى استراتيجيات التسويق بالعمولة الخاصة بك، وإلى أي مدى يمكنك الارتقاء بأعمالك في هذا المجال باستخدام الأدوات المناسبة والخبراء المناسبين.

لتحقيق النجاح ولتصبح خبيراً في التسويق بالعمولة، عليك أن تتعلم كيف تبدأ بخطوات صغيرة. ابحث جيداً، واختر مجالاتك بعناية، واختر المنصات المناسبة للترويج لخدماتك، واستمر في تعديل كل حملة تسويق بالعمولة، والأهم من ذلك، كن مثابراً والتزم بالنمو!

ننصحك أيضاً بامتلاك هذه المجموعة

(سلسلة الاحتراف)



