

ENTRDEMY.COM



كيف تكسب المال
على الإنترنت من
التسويق بالعمولة؟

عبدالله الفوزان

كيف تكسب المال

على الإنترنت من التسويق بالعمولة؟

الدليل المجاني لمساعدتك في جني رialsك الأول من التسويق بالعمولة

عبدالله الفوزان

نصائح يومية للتسويق بالعمولة

2020

مرحباً بكم، وأشكركم جزيل الشكر لتحميل هذا الكتاب الإلكتروني!
الدفع الرئيسي وراء كتابة هذا الدليل هو أن الكثير من الناس تسألني نفس
السؤال: "كيف يمكنني البدء؟"، "أريد أن أكسب المال عبر الإنترنت، كيف
أفعل ذلك؟"، فقررت نشر هذا الكتاب والذي يُعتبر دليلك رحلتك إلى التسويق
بالعمولة، سيكون هذا الدليل رفيقك المرشد الذي سيحييك على السؤال "من
أين تبدأ؟".

إن هذا الدليل مخصص للمبتدئين أو ربما الأشخاص الذين بدأوا بالفعل من فترة
في التسويق بالعمولة ولكن لم يحصلوا على عوائد حتى الآن.
أتمنى لكم قراءة ممتعة.



فهرس المحتويات

4	فهرس المحتويات.....
5	مقدمة.....
6	العقلية.....
8	اكسب المال عبر الإنترنت من خلال التسويق بالعمولة.....
15	الخطوة الأولى. جد تخصصك ومنتجك.....
24	الخطوة الثانية. بناء قمع المبيعات.....
34	الخطوة الثالثة. الحصول على المرور.....
40	الخلاصة:.....
43	نظرة على دورة التسويق بالعمولة.....
44	في النهاية.....

مقدمة

ستساعدك الاستراتيجية الموضحة في هذا الكتاب لبدء رحلتك في التسويق بالعمولة، ونأمل أنك ستجني المال بعد تطبيقك لها.

سيغطي هذا الكتاب أهم ثلاث جوانب في التسويق بالعمولة على وجه التحديد، واعتقد أنها من الجوانب المهمة والتي تنطبق على التسويق الرقمي بشكل عام في حال كنت ترغب ببيع أي منتج.

1. **المنفذ/ المنتج**، سنناقش كيفية اختيار المنفذ المناسب، ومن ثم كيفية العثور على المنتج.

2. **قمع المبيعات**، وهي المنصة التي ستستخدمها لتسويق منتجك.

3. **حركة المرور**، كيفية الحصول على الناس لرؤية المنتج الذي تشجعه.

تلك هي النقاط الرئيسية والتي تمثل إلى حد كبير أهم الأشياء التي يجب إتقانها إذا كنت تريد جني المال عبر الإنترنت بواسطة التسويق بالعمولة أو كنت تريد بيع منتجك الشخصي.



العقلية

قبل أن تذهب عميقاً إلى تلك المواضيع، هناك شيء مهم أريدك أن تعرفه أولاً، إنها عن العقلية، وهي مهمة جداً من أجل المضي قدماً بالشكل الصحيح، حيث يجب أن يكون لديك العقلية الصحيحة للبدء.

إن الأعمال التجارية تحتاج للاستثمار، وأواجه الكثير من الناس الذين يرغبون بكسب المال بسرعة دون الرغبة في أن تنفق المال!! هذه عقلية خاطئة، فالتسويق بالعمولة حاله حال أي نوع من الأعمال التجارية، إذا كنت تريد لعملك أن ينمو بشكل كبير ويزدهر، يجب عليك أن تنفق المال.

إن أي نوع من الأعمال يحتاج أن تستثمر فيه، بحيث سيكون المال الذي تنفقه في البداية بمثابة استثمار أولي في عمالك الخاص. إن الأعمال التجارية على الإنترنت هي تماماً مثل أي عمل تقليدي آخر. فإذا كنت تريد فتح مطعم، ستحتاج إلى استئجار المكان وشراء معدات المطبخ، إلخ وكل تلك الأشياء تحتاج للمال، ونفس الشيء مع الأعمال التجارية عبر الإنترنت.

في نهاية المطاف ستحتاج لدفع ثمن شيء، وفي معظم الوقت ستكون الأدوات، حركة المرور، أو ربما دورة في البداية.

ولكن بالعموم، لا تحتاج الأعمال التجارية عبر الإنترنت المال بقدر ما تحتاجه الأعمال التقليدية. ويمكن البدء بالأعمال التجارية عبر الإنترنت مع الحد الأدنى من المال، على الأقل ستدفع لنطاق الاسم الخاص بك، وهو حوالي \$10 في السنة حالياً. وهذا هو الاستثمار اللازم لتتمكن من بدء عمالك. يمكنني القول بأن البدء بالعمل دون أي استثمار هو أمر أشبه بالمستحيل.

لا تتوقع أبداً نتيجة سريعة جراء قيامك بالخطوة الأولى

شيء آخر يجب أن تتذكره جيداً، وهو لا يجب أن تتوقع نتيجة سريعة! تماماً مثل المطعم، فالناس لن تتوجه له من اليوم الأول للافتتاح، ستستغرق وقتاً في أنشطة التسويق حتى يلاحظ الناس مطعمك.

ونفس الأمر ينطبق على الأعمال التجارية عبر الإنترنت، ستستغرق وقتاً طويلاً لجني الثمار.

كن صبوراً، الإستمرارية هو المفتاح

إن معظم الناس يغادر في بداية الرحلة لأن لديهم توقعات عالية وأن هذا القطار سيكون سريع! ولكن عندما لا يرون نتيجة، فإنهم يُوقفون السعي بسهولة. لذلك، اعتقد أنه من المهم تشكيل وضبط عقليتك وتوقعات بشكل صحيح، لأن هذا سيساعدك على الاستمرار في الرحلة وعدم الانسحاب في وسط الطريق.

المفتاح لتكون صبوراً ومستمر، حافظ على التعلم والتحسين.



كسب المال عبر الإنترنت من خلال التسويق بالعمولة

اعتقد أنك تقرأ هذا الكتاب لأنك تريد أن تبدأ بكسب المال من الإنترنت. ربما يكون بعضكم موظف من الساعة التاسعة صباحاً حتى الخامسة مساءً ويكره عمله ويحاول الخروج من سباق الفئران. أو ربما يكون بعضكم طلاب يخططون لما يريدون القيام به بعد المدرسة الثانوية، وخصوصاً إذا كنت تعرف أن الجامعة ليست لك. وعلى العموم مهما كانت أسبابك فإنني أمل أن يكون هذا الكتاب بمثابة المرشد لك لإعطائك المنظور الصحيح حول كيفية بدء كسب المال على الإنترنت، وخاصة مع التسويق بالعمولة.

الاستراتيجية التي ستقرأها في هذا الكتاب لكسب المال لا تنطبق على التسويق بالعمولة فقط، ولكنها من أفضل الممارسات في التسويق الرقمي أيضاً.

لذلك، فإن المعرفة التي ستحصل عليها في هذا الكتاب يمكن أن تساعدك في تعيين إطار التفكير لديك في كيفية بدء تشغيل أي منتج. يمكن أن يكون هذا المنتج خاص بك أو منتج تابع لغيرك. ولكن حالة الدراسة في الكتاب هي للتسويق بالعمولة.

اعتقد أنك شاهدت أطناناً من المعلومات في يوتيوب أو المدونات التي قادتك إلى المزيد من الارتباك، والتوتر بدلاً من اتخاذ إجراء، لا بُد أنها تركتكم بدون معرفة كيف ستبدأ للمرة الأولى!

لقد استندت الاستراتيجية المطروحة في هذا الكتاب إلى سنوات من المحاكاة والخطأ، والانضمام للعديد من الدورات، وقراءة المدونات والكتب، حاولت تلخيصها وكتابتها بلغة بسيطة جداً حتى يمكنك من فهم التسويق بالعمولة وأساسياته بسهولة.



ما هو التسويق بالعمولة؟

إذا كان المصطلح جديداً بالنسبة لك، والتسويق بالعمولة هو المكان الذي تعزز منتج شخص آخر، وفي كل مرة تقوم ببيع هذا المنتج ستحصل على عمولة. لذلك، وظيفتنا مثل مندوب مبيعات.

يجب أن يكون لدينا متجر، نقوم بتوزيع النشرات، نجد الناس، ونتحدث معهم عن المنتج حتى يقوموا بشراء المنتجات. وعندما يشتري الناس المنتج، نحصل على العمولة! انها بسيطة، أليس كذلك!

لماذا التسويق بالعمولة؟

متأكد من أنك تعرف بالفعل أن هناك الأطنان من الطرق لكسب المال على الإنترنت. برأيي، التسويق بالعمولة هو واحد من أفضل الطرق للحصول على المال عبر الإنترنت! وإليك الأسباب:

1) نحن لا نملك المنتجات ولا نقوم بتصنيع خلق أي منتجات!

إن تصنيع منتج هو صراع ويحتاج إلى الكثير من المحاكاة والخطأ، وأيضاً يحتاج إلى البحوث. وسيستغرق الكثير من الوقت لتصميم منتج جيد يرغب الناس بشرائه. في التسويق بالعمولة، لا تحتاج للكثير من البحوث لتصميم منتج جيد، إن مهنتنا هي فقط بيعه.

لدينا وظيفة واحدة هي: جعل الناس يعرفون عن هذا المنتج وتحفيزهم على شرائه. هذا هو!

- (2) ليس لدينا ملكية المنتج، لذلك نحن لا نتعامل مع خدمة العملاء! عندما كنت استخدم dropshipping، كنت اتعامل مع شكوى الناس، أسأل عن طريق الرد، وأطرح الأسئلة حول الشحنة، الخ! هذا هو الصداق!
- (3) نحن لا نتعامل مع شحن المنتج، نحن نبيع فقط، وهناك بعض الناس سريعي الاهتياج حقاً حول سرعة حصولهم على منتجاتهم، يسألون عن المنتجات الآن وحتى يحصلون عليه، إنهم يسألون عنه كل وقت!
- (4) من السهل العثور على منتج ثابت / جيد
- (5) بمجرد أن قمت بإعداد نظام وهو يعمل، وهذا يمكن أن يكون آلة الدخل المجهول الكبيرة.

ولكن سيكون هناك دائماً صعود وهبوط لكل شيء!

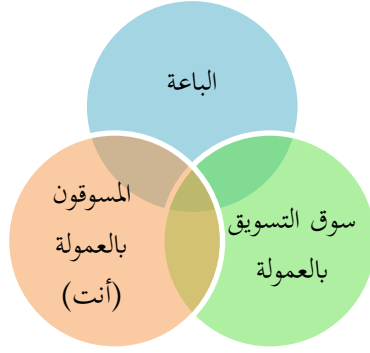


كما للتسويق بالعمولة إيجابيات كثيرة، هناك بالطبع سلبيات، ويمكننا عرضها في النقاط التالية:

- **الكثير من الأشخاص يبيعون نفس العرض**، وخاصة عندما يكون المنتج جيد حقاً، لذلك المنافسة تكون صعبة. ولكن لا تجعل ذلك يمنعك، تحتاج أن تكون خلافاً وتعلم ما هي أفضل الطرق لتسويق المنتج. وتذكر، أن السوق ضخم وبالتالي يوجد دائماً مجال أمامك للبيع فقط عليك الحصول على الاستراتيجية الصحيحة.
- **العمولة ثابتة**. لأن المنتج ليس ملكنا لذلك يتم تحديد الربح الذي نحصل عليه من قبل صاحب المنتج.
- **فترة الدفع في بعض الأحيان طويلة جداً**. بعض البرامج سترسل الدفعات للجميع بشكل شهري، كما يمكن أن تدفع بعض المنتجات فيما لا يقل عن 30 يوم بعد الشراء، وتعطي بعض الأسواق خيارات الدفع كل أسبوعين. وهذا يعتمد على المنتج والسوق / شبكة الاتصال.



الأطراف المشاركة في التسويق بالعمولة:



لنشرح كل واحد منها بشيء من التفصيل:

• الباعة Vendors

هذا هو مبتكر المنتج، أو يمكن القول بأنه صاحب العلامة التجارية. هدفه جني المزيد من المال باستخدام نظام التسويق بالعمولة. لذلك سيعطون جزء من أرباحهم كعمولة لمن يستطيع بيع منتجاتهم. سيقومون بتصنيع المنتج، ويوفرون خدمة ودعم العملاء، وفي كثير من الأحيان يوفرون المواد التسويقية التي يمكنك استخدامها لمبيع المنتج.

• سوق التسويق بالعمولة Affiliate Marketplace

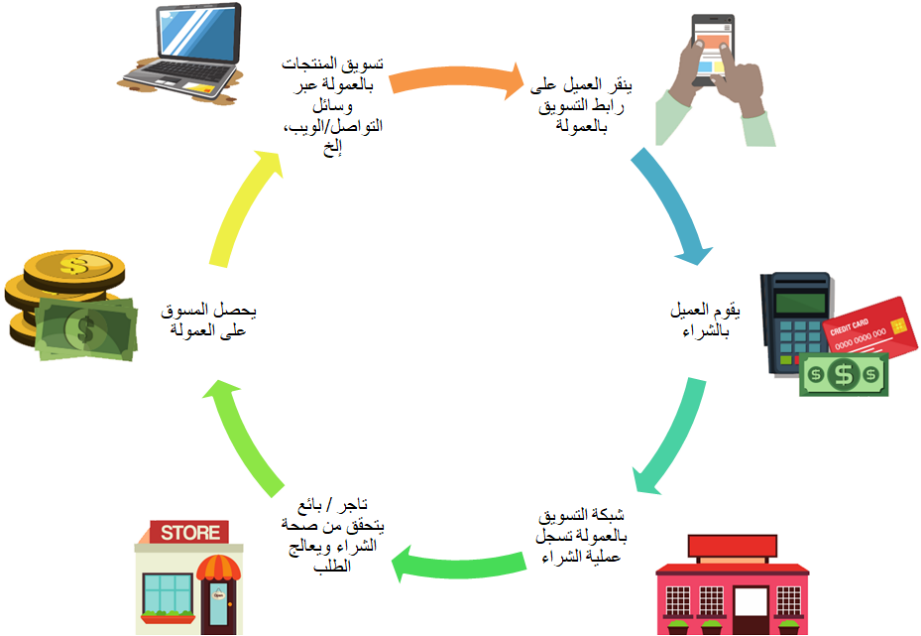
هذا هو المكان الذي يضع فيه مالك المنتج منتجه حتى يتمكن الأشخاص مثلنا من العثور عليه والبدء ببيعه. هناك الكثير من الأسواق التي يمكن إيجادها والعمل ضمنها. ومن الأمثلة لأسواق التسويق بالعمولة والتي يمكنك تجربتها:

- Clickbank —
- Amazon Associate —
- JVzoo —
- Maxbounty —
- ShareAsale —

• المسوقون بالعمولة (Affiliates)

هؤلاء نحن! الناس الذين يرغبون في الحصول على عمولة وكسب المال دون الحاجة إلى امتلاك أي منتج، نحن الباعة، نحن من يطرق الباب ويقول مرحباً للعملاء، ونقوم ببيع المنتجات.
ولكن كيف يعمل النظام بأكمله بالضبط؟

يمكن للرسم التوضيحي التالي أن يشرح العملية بمرتها، بالشكل:



- سيحصل المسوقون بالعمولة على روابط فريدة لكل منتج. هذا الرابط الفريد سيكون له معرف المسوق لذلك النظام سيعرف من أين تأتي المبيعات.
- مهمة المسوق بالعمولة هي الترويج للمنتجات في أي منصة، والتي يمكن أن تكون مدونة، موقع على شبكة الإنترنت، الفيسبوك، الانستجرام، أو حتى باستخدام الإعلان.
- عندما يقوم العملاء بالنقر على رابط المنتج وإجراء عملية الشراء، سيتم تسجيل العملية من قبل شبكة التسويق بالعمولة.
- يمكننا رؤية عمولتنا على لوحة التحكم على شبكة التسويق بالعمولة، وبمجرد وصولها إلى عتبة الدفع، يسكون بإمكاننا تقاضي رواتبنا.



أصبحت الصورة الكبيرة واضحة لديك الآن، ولكن ربما لا يزال لديك السؤال الملح "كيف نبدأ بالضبط؟"

الخطوة الأولى. جد تخصصك ومنتجك

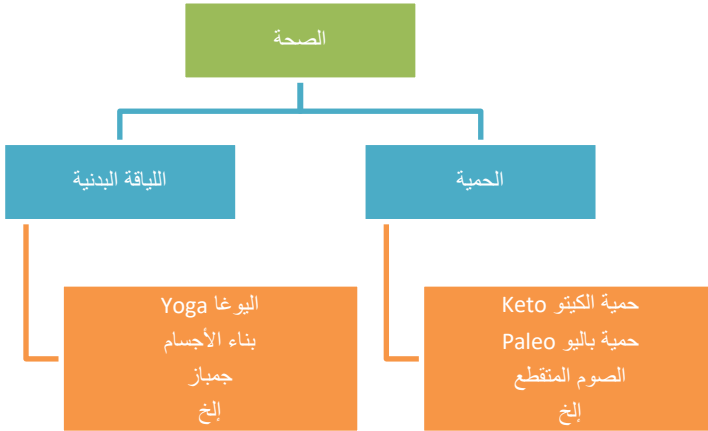
برأيي، إذا كنت ترغب بالنجاح في التسويق بالعمولة يجب أن تبدأ من التخصص، يجب أن تختار تخصصك الخاص أولاً مكان تكون متحمس له، أو على الأقل تجد لك مصلحة فيه.

لماذا؟!

لأنك ستعمل مندوب مبيعات لهذا المنتج، فيجب على الأقل أن يكون لك مصلحة في ذلك، لأنك ستعمل في وقت لاحق على بناء المحتوى لجذب الناس. هناك الكثير من التخصصات التي يمكن اختيارها، ولكن الأكثر شعبية هي: الثروة، الصحة، العلاقات. هذه هي الأساسيات الثلاثة للحاجة الإنسانية، التي ينفق الناس أموالهم فيها بدون تردد إذا كانوا يحتاجونها أو يفيدهم..

هناك الكثير من التخصصات الأخرى أيضاً: كالتعليم، العلوم، إلخ. بالنسبة لي، اخترت تخصص الصحة، والثروة.

ولكن لا تنسى أن تختار بشيء من التفصيل، ماذا نعني؟ على سبيل المثال، إذا اخترت الصحة، فانتقل مستوى آخر كـ "النظام الغذائي"، ثم انتقل إلى مستوى آخر النظام الغذائي كيتو. لذلك، يمكنك اختيار: كيتو دايت!



مثال آخر إذا اخترت تخصص الثروة. يمكنك الحفر للأسفل إلى: كسب المال على الانترنت ثم التسويق بالعمولة.

عندما يتعلق الأمر بالتخصص، فإن المنافسة ستكون أقل صعوبة، ومن ناحية أخرى ستكون مركزة أيضاً!

لذلك، فإن مهمتك الأولى هي: اختيار التخصص!

لا تنتقل إلى الفصل التالي إذا لم تقم بذلك، قرر التخصص الخاص.

فيما يلي أهم 11 تخصص مربحاً يمكنك اختياره:

- | | |
|--------------------|--------------------|
| 1. اللياقة البدنية | 7. الأبوة والأمومة |
| 2. الصحة | 8. الجمال |
| 3. النمو الذاتي | 9. التقنية |
| 4. حيوان اليف | 10. الموضة |
| 5. العلاقات | 11. لايف ستايل |
| 6. السفر | |

لا تنسى التخصيص بشكل مفصل عندما تختار التخصص الأساسي.

هناك العديد من التخصصات الأخرى المربحة ولها جمهورها المتعصب لها، وسيدفعون لك الكثير من المال إذا منحتهم المنتج الصحيح. مهمتك هي القيام بالبحث والعثور على تخصصك الخاص.

نأتي لمرحلة اختيار المنتج، ويأتي ذلك بعد تنفيذ:

المهمة الأولى: الانضمام إلى السوق

سنفترض بأنك اخترت تخصصك الآن، إذا لم تقم بذلك، يرجى العودة إلى الصفحة السابقة واختيار تخصصك.

الآن، حان الوقت لاختيار منتج لتسويق. تستطيع العثور على منتج للترويج له في سوق التسويق بالعمولة، بالنسبة لي شخصياً، لدي خبرة في Clickbank، Maxbounty. إذا كنت مبتدئاً، أوصيك أن تبدأ مع Clickbank.

هناك ثلاث أسباب لذلك، وهي:

(1) من السهل الانضمام له.

(2) لديهم الكثير من المنتجات.

(3) لديهم نسبة عالية من العمولة 60% - 75%.

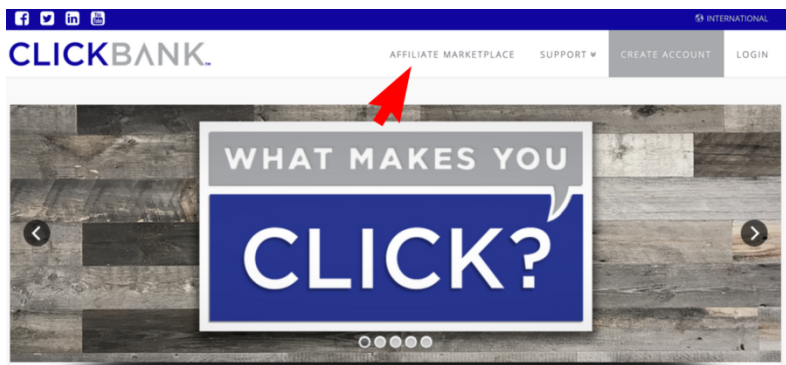
لذلك، توقف الآن وانتقل إلى Clickbank واحصل على حساب هناك.

www.clickbank.com

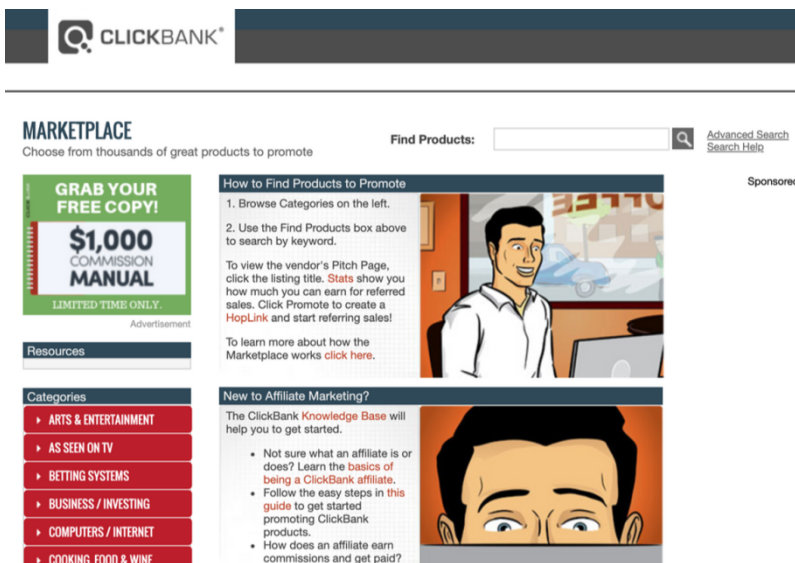
بعض العلامات التجارية لديها أيضاً برامج التسويق بالعمولة الخاصة بها، ولا يستخدمون أي سوق آخر لمنتجاتهم.

في وقت لاحق، إذا وجدت منتج جيد وتريد أن تعمل كمسوق، يمكنك إلقاء نظرة على موقعه على الإنترنت، بالعادة يكون لديهم قائمة "تسويق بالعمولة" في حال كانوا يرغبون بالترويج لمنتجاتهم.

بما أن لدي خبرة أكثر بمنتجات Clickbank سأستخدم Clickbank كحالة في دراستنا في هذا الكتاب.
عند فتح الموقع، تظهر الصفحة الرئيسية بالشكل:



إذا كنت ترغب في العثور على منتجات للترويج، قم بالنقر على قائمة "التسويق بالعمولة" AFFILIATE MARKETPLACE ستظهر لوحة القيادة من السوق.



ستجد في لوحة قيادة السوق العديد من المنتجات من أي تخصص، وبمجرد التمرير للأسفل على شريط الجانب الأيسر، سترى منافذ كثيرة ضمن قائمة "الفئات" Categories. كما قلت من قبل، هناك ثلاث تخصصات تعتبر من أفضل التخصصات وهي: الثروة، الصحة، العلاقات.

سيؤثر التخصص الذي تختاره على كيفية الترويج لكل عرض. إذا كنت ترغب في استكشاف جميع المنتجات، يمكنك النقر على رمز المكبر في "العثور على المنتج" find product

Find Products:



ستظهر لك جميع المنتجات، ويمكنك فرز النتائج عن طريق "الجاذبية" Gravity

MARKETPLACE

Choose from thousands of great products to promote

Find Products:



GRAB YOUR FREE COPY!

\$1,000 COMMISSION MANUAL

LIMITED TIME ONLY.

Advertisement

Resources

Reset Filters and Attributes

Filters

Gravity

Results

Marketplace Help

Displaying results 1-10 out of 4097 (pg. 1 of 410)

Results per page: 10

✓ Popularity
Avg \$/sale
Initial \$/sale
Avg %/sale
Avg Rebill Total
Avg %/rebill

Low to High
High to Low

\$/sale
5.69

Gravity

Cinderella Solution (view mobile)

October 2019 -- New Up Sell Flow Is Crushing It! Reo And Epc. New Paid Traffic Affiliate Kit --- 95% Comm Platinum Tier Available ---the Best Offer On CB Now Highest Commissions Tool!

Affiliate Page: <http://www.cinderellasolution.com/affiliate>
Affiliate Support Contact: affiliates@cinderellasolution.com

Vendor Spotlight

Stats: Initial \$/sale: \$34.30 | Avg %/sale: 81.0% | Avg Rebill Total: \$5.25 | Avg %/rebill: 23.0% | Grav: 381.40
Cat: Health & Fitness : Diets & Weight Loss

تشير الجاذبية Gravity إلى عدد المسوقين بالعمولة الذين حصلوا على العمولة في الثلاثين يوم الماضية نتيجة الترويج لهذا المنتج.

لذلك، إذا كانت الجاذبية Gravity تساوي 100 فهذا يعني وجود 100 مسوق بالعمولة حصل على عمولة في آخر 30 يوم.

ستظهر لك هذه الجاذبية المنتجات التي تباع بشكل جيد ولديهم تحويل جيد، لأن الكثير من الناس يحصلون على عمولة منها.

نصائح:

لا تختار المنتج ذو الثقل الكبير جداً، بالنسبة لي، لن أروج للمنتجات ذات الجاذبية أكثر من 150، بقعتي الحلوة ما بين 15 - 100.

ولكن ربما تسأل، "ولكن أليس 15 صغيراً جداً؟".

نعم، ولكن لا تنس أن الشركات الخمس الكبرى عادةً ما تدفع الآلاف من الدولارات من العائدات كل يوم! وبالتالي، في بعض الأحيان ما زلت أقوم باختبار المنتج مع الجاذبية 15-20. لكن في معظم الأحيان أختار المنتج بجاذبية 50-100.

الحصول على رابطي للتسويق بالعمولة

عندما تختار منتجاً، ستحصل على رابط التسويق بالعمولة، وهذا الرابط يحتوي على معرفك الخاص كمسوق بالعمولة. وبهذه الطريقة سوف يلاحظ السوق عدد مبيعاتك التي ولدتها.

في Clickbank، من أجل الحصول على الرابط الخاص بك، عليك فقط النقر فوق "promote button" وسوف توجهك إلى مولد الرابط:

Cinderella Solution (view mobile)

October 2019 -- New Up \$ell Flow Is Crushing It! Record High Aov And Epc. New Paid Traffic Affiliate Kit --- 95% Commission Platinum Tier Available ---the Best Offer On CB Now Offers The Highest Commissions Too!

Affiliate Page: <http://www.cinderellasolution.com/affiliates>
Affiliate Support Contact: affiliates@cinderellasolution.com

Avg \$/sale

\$35.69

PROMOTE

[Vendor Spotlight](#)

Stats: Initial \$/sale: **\$34.30** | Avg %/sale: **81.0%** | Avg Rebill Total: **\$5.25** | Avg %/rebill: **23.0%** | Grav: **381.40**
Cat: **Health & Fitness : Diets & Weight Loss**



بمجرد النقر فوق الرابط "Generate"، ستحصل على رابط فريد ستستخدمه عند الترويج لذلك المنتج. ستحصل على عمولة إذا قام شخص ما بالنقر فوق ذلك الرابط وشراء هذا المنتج باستخدام الرابط الخاص بك.

المهمة الثانية: اختر المنتج!

استكشف السوق واختر المنتج الذي تريد ترويجه للمرة الأولى، لا يجب أن يكون من Clickbank بل يمكن أن يكون من أي منصة أخرى تفضلها.

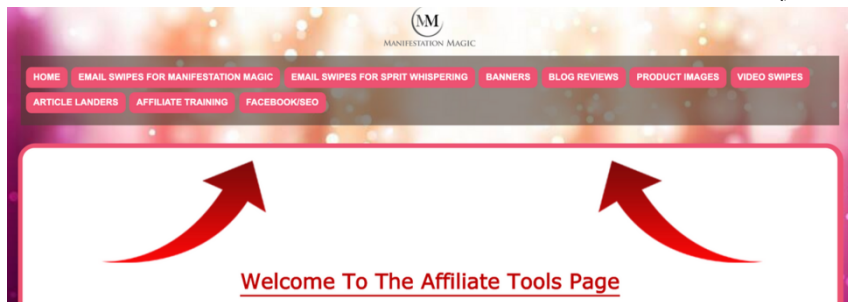
وبالتالي فإن المعايير الخاصة بي على Clickbank، هي:

(1) جاذبية المنتج بين 15-100.

(2) المنتج لديه صفحة تسويق بالعمولة جيدة.

ماذا نقصد بذلك، عادة سيوفر البائع الجيد العديد من الموارد مثل الرسومات، صور للمنتج، وما إلى ذلك لمساعدتك في تسويق المنتجات. وبالتالي فإنني اختار المنتج الذي يقدم موارد جيدة على صفحته للتسويق بالعمولة.

فيما يلي مثال على صفحة التسويق بالعمولة لأحد أفضل المنتجات على clickbank



يمكنك أن ترى أن هذا البائع يوفر موردا جيدا للمسوقين التابعين له. سوف تحصل على صور المنتج، التدريب، أو حتى نموذج التسويق للبريد الإلكتروني التي يمكنك تعديلها لإرسالها إلى قائمة البريد الإلكتروني الخاص بك. ولكن كل ذلك يعود إليك. لا تتيح كل المنتجات الموارد كاملة مثل هذا المثال، ولكن لا يزال بإمكانك الربح من الترويج لها إذا كنت تعرف الاستراتيجية المناسبة.

أسواق أخرى

هناك بعض الأسواق الأخرى التي يمكنك الذهاب إليها من أجل التسويق بالعمولة لمنتجاتها، مثل:

- Clickbank –
- Amazon Associate –
- JVzoo –
- Maxbounty –
- ShareAsale –

بالنسبة لي شخصياً، فإن معظم المنتجات التي أعزها هي من Clickbank، وعدد قليل من Maxbounty. لذلك، لدي تجربة مباشرة مع هذين السوقين فقط. في الفصل التالي سنتحدث عن الاستراتيجية للتسويق بالعمولة للمنتج، أو أي منتج.

100 دولار / مخطط يوم

هذا ليس بالأمر الصعب، لكن ليس من السهل الحصول على 100 دولار في اليوم

الترويج لعروض Clickbank.

ببساطة، إذا كان هدفك هو ربح 100 دولار في اليوم، سيكون عملك هو بيع منتجات مع عمولة 50 دولار، أو ثلاث منتجات مع 40 دولار عمولة.

بيع 2 أو 3 منتجات في اليوم ليس بهذه الصعوبة، تعرف الاستراتيجية الصحيحة وتعرف كيف تحصل عليها من خلال المرور إلى عرضك.

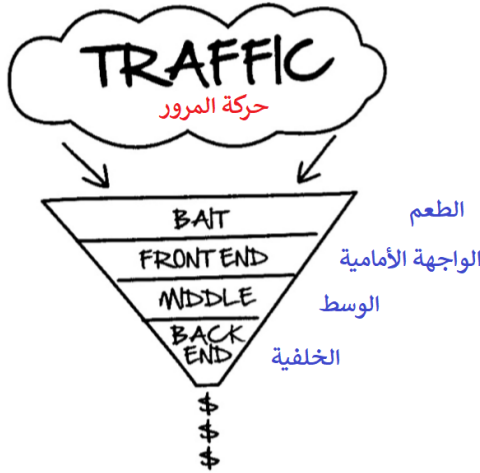
و 1 أو 2 مبيعات في اليوم منخفضة نسبياً مقارنة بأفضل البائعين في Clickbank، يمكنهم الحصول على مئات آلاف من المبيعات في اليوم.

في وقت لاحق، سأحدث أكثر عن الاستراتيجية وحركة المرور.



الخطوة الثانية. بناء قمع المبيعات

هذا هو الجزء الأهم. لكل عرض تريد بيعه على الإنترنت، يجب أن يكون لديك قمع مبيعات، طبعاً في حال كنت ترغب في الحصول على أقصى نتيجة. قمع المبيعات مهم ليس فقط للمسوقين بالعمولة، بل يجب بناء قمع المبيعات حتى عندما تنشئ منتجاتك الخاصة في وقت لاحق. لماذا يكتسب قمع المبيعات هذه الأهمية؟ قمع المبيعات هو سلسلة من العمليات التي يمر بها العملاء من أجل تحويلهم إلى مشتريين. كما في الشكل:



- **TRAFFIC حركة المرور:** هي الأشخاص الذين يصلون إلى رابط التسويق بالعمولة الخاص بك.
- **Bait الطعم:** شيء تقدمه للناس (عادة مجاناً) في تبادل للحصول على عنوان بريدهم الإلكتروني.

• FRONT END وتمثل الواجهة الامامية عادة العرض الأول الذي تقدمه

للجمهور.

• MIDDLE المنتصف و BACKEND الجزء الخلفي هو سلسلة البريد

الإلكتروني سترسل إلى قائمتك للبريد الإلكتروني.

لذلك، هل ترى النقطة هنا؟

يتعلق الأمر بإنشاء قائمة بريد إلكتروني ونظام تتبع للعملاء المحتملين. بمجرد الحصول على

عنوان بريدهم الإلكتروني، سترسل قائمتك سلسلة من البريد الإلكتروني التسويقي.

معظم الناس لا يشترون أول مرة يرون منتجاً! دعنا نقول أن لديك عميل محتمل اسمه خالد،

شاهد خالد إعلانات في فيسبوك ثم نقر على إحداها. ورأى منتج مثير للاهتمام دعونا

نقول الكتاب الإلكتروني عن التسويق.

لقد قام خالد بالنقر فوقه، لكنه لم يكن متأكداً من شرائه، لذا تخطى عملية.

في اليوم التالي، تذكر خالد ذلك الكتاب، وبحث عنه في جوجل وقرر شرائه. طبعاً خالد

لم يعد لديه رابطك، هو فقط بحث عليه في جوجل أو عشر عليه من خلال مدونة شخص

آخر واشتراه، هنا يمكننا القول بأنك فقدت عميل.

مرحباً.. أنا خالد



ستكون القصة مختلفة إذا قمت باستلام بريد خالد الإلكتروني في المرة الأولى. أعطى خالد بريده الإلكتروني في مقابل تحميل "أدلة التسويق الرقمي المجانية" الذي وضعته على موقعك. في صفحة الشكر بعد إرسال البريد الإلكتروني، ستضع الترويج الأول حول الكتاب الإلكتروني الذي تريد بيعه لخالد.

رأى خالد الكتاب لكنه لم يشتريه. وهنا أنت بالفعل أرسلت رسالة بريد إلكتروني خاصة بخالد شكرته فيها في اليوم الأول. في اليوم التالي قمت بإرسال بريد إلكتروني إلى خالد مرة أخرى لتخبره: كيف سيساعده الكتاب (الذي تريد بيعه) كثيراً. ثم قرر خالد شرائه بعد رؤيته للبريد الإلكتروني في اليوم الثاني!

هل ترى الفرق؟

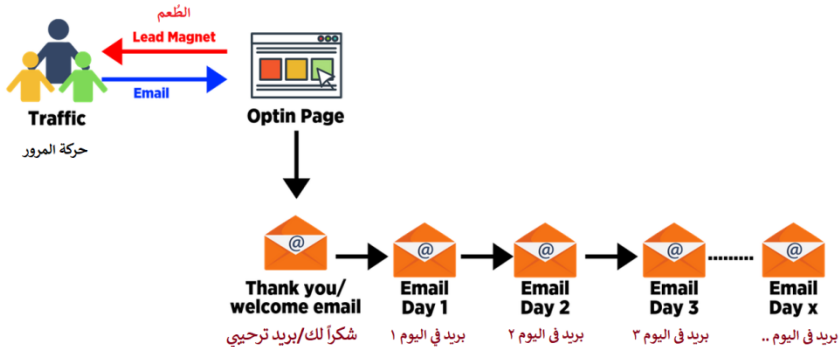
مع متابعة البريد الإلكتروني، ستأكد من حصولك على الحد الأقصى للبيع من كل العملاء المتوقعين على الصفحة. إذا لم تقم بأخذ البريد الإلكتروني للأشخاص، فأنت تخسر مال!

يجد الإشارة أن بعض الأشخاص لا يشترون من أول مرة يرون فيها البريد الإلكتروني. يقال إن الناس على الأقل بحاجة إلى رؤية المنتج بين 3-7 مرات قبل أن يقرروا الشراء.

ومع التسويق عبر البريد الإلكتروني، ربما في المستقبل سيقوم العميل نفسه بشراء منتجك الآخر من خلال إرسال البريد الإلكتروني.



انظر الشكل أدناه للتوضيح، لتأخذ صورة أفضل كيف وسيتم ذلك.



ربما لن تحصل على أي مبيعات من الناس عند رؤية منتجك لأول مرة، ولكن مع وجود عناوين البريد الإلكتروني الخاصة بهم لديك وإرسالك المتكرر للرسائل، قد تحصل على بيع في اليوم 3 أو اليوم 4! لهذا السبب، إذا لم تقم بجمع البريد الإلكتروني، أنت تخسر المال. من الصورة أعلاه يمكنك أن ترى ذلك بالترتيب يُعطي الناس بريدهم الإلكتروني، عليك أن تقدم لهم شيء في عملية تبادل مقابل بريدهم الإلكتروني. هذا هو ما نسميها

"المغنطيس/الطعم". هناك الكثير من الطُعم التي يمكنك استخدامها للحصول على البريد الإلكتروني لشخص ما. سوف يعتمد ذلك على استراتيجيتك. فيما يلي بعض الأمثلة على الطُعم التي يمكنك استخدامها:

- الكتب الإلكترونية المجانية
- دليل مجاني / المرجعية
- التدريب المجاني
- ندوة مجانية
- فيديو مجاني
- إلخ.

والآن قد تتساءل عن كيفية الحصول على الطُعم لتقدمه لجمهورك. هناك طرق قليلة يمكنك الحصول على الطُعم، وأهمها:

- اصنعه بنفسك، إذا كان لديك معرفة، فيمكنك كتابة الكتاب الإلكتروني أو تسجيل فيديو تدريبي قصير.
- الحصول عليها من البائع كما قلت أعلاه، بعض البائعين يعطي المسوقين الموارد الكاملة بما في ذلك بعض الطُعم التي يمكنك استخدامها.
- شراء المنتج PLR، هو المنتج الذي تشتريه مع الحق في توزيعه. وبالتالي، يمكنك تسمية المنتج مع علامتك التجارية. هناك الكثير من منتجات PLR على المواقع يمكنك أن تجدها بمجرد جوجل ذلك.
- استئجار المستقلين، إذا كنت تريد أن يكون لديك طُعم فريدة من نوعه ولكنك لا تريد استخدام منتج PLR، فيمكنك توظيف المستقلين من موقع مستقل مثل fiverr لكتابة وتصميم طُعمك.

المال في قائمة البريد الإلكتروني!

هذا هو أبسط مفهوم لقمع المبيعات.

يمكنك استخدام قمع المبيعات للترويج لأي منتج والأعمال التجارية، وليس فقط المنتج المسوق بالعمولة.

فيما يلي بعض الأمثلة للصفحات المقصودة للبعض العروض في clickbank



Free Ebook! "The Airplane Game"



This brain game will dramatically improve your dog's ability to **PAY ATTENTION** to you.
Watch below video to see how the game is done!



Submit Your email to download the step by step guide to do this game!

Enter Your First Name...

Enter Your Email Address...

Download The Free Game Now!

* We Will Not Spam, Rent, Or Sell Your Information *

في الصفحات أعلاه، يتم التقاط عنوان البريد الإلكتروني للعميل من خلال منحه كتاب إلكتروني مجاني.

وهذا مثال على صفحة المبيعات..



Special \$20 Off + 4 VIP BONUSES!!
Regular Price: ~~\$37~~
Today Price: \$17!!
Hurry Up!! Limited Time Offer!!
60 days 100% Money Back Guarantee
Add to Cart

What Is Fat Decimator System?

Put simply, The Fat Decimator System is a hugely innovative weight loss program that has been released just recently by one of the world's most respected health expert.

The program, which aims at cleansing your body as well as facilitating removal of excessive fats, is based on over 500 medical studies and more than three years of testing and proving. With it, you will easily lose all unwanted weight in a very short time.

For starters, this program begins by dismissing the numerous myths that exists as regards to weight loss. While at it, it describes in details how the human body works particularly when it comes to fat burning and management of toxic waste that it deals with every day.

The Fat Decimator System book is segmented into three parts namely diet, exercise, and mindset.



ستعمل صفحة المبيعات حقاً إذا كان جمهورنا هو متآلف بالفعل مع المنتج وعلى استعداد لشراء، لذلك يمكننا استخدام هذه الاستراتيجية إذا كنا نريد استخدام إعلانات قدرة شرائية (الدفع لكل نقرة) كمصدر لحركة المرور. سنتحدث أكثر حول هذه الحركة في وقت لاحق. في صفحة المبيعات، نضع جميع المعلومات المتعلقة بالمنتج، وعندما ينقر الناس، وعادة ما سيتوجهون مباشرة إلى صفحة خارجية. ولكن ليس من الضروري، كثير مرات أيضاً فإنه سيتم توجيههم إلى صفحة المبيعات الرسمية للمنتج.

كيف تربح المنافسة في الترويج لعروض التسويق بالعمولة؟!

ذكرت بالفعل أعلاه أن العديد من المسوقين بالعمولة يقدمون نفس العرض مثلك، لذلك في بعض الأحيان يكون من الصعب الحصول العملاء الذين يريدون الشراء والحصول على نفس المنتج من أي كان.

لذلك، وكيف ستأكد من أنهم سيشترون منك؟

الجواب هو يجب عليك إنشاء عروض فريدة من نوعها، يتأكد معها العملاء أنهم لن يحصلوا على مثلها في أي مكان آخر. دعونا نوضح ذلك مع مثال. لنفترض أنك تشجع منتجات الحمية Keto Diet من Clickbank. ثم للتأكد من أن الناس ستشتري منك، يمكنك إنشاء عرض مكافأة أنهم لا يمكن العثور على أي مكان آخر ما لم يشتروا منك!

في صفحتك المقصودة، ستذكر أنه إذا كنت تشتري منتج Keto Diet من صفحتي ستحصل على هذه المكافآت Bonus:

– مكافأة (1) = \$ 97

– مكافأة (2) = \$ 37

– مكافأة (3) = \$ 47

– مكافأة (4) = \$ 197

ستذكر خطوات لكيفية الحصول على تلك المكافآت. ستكتب في صفحتك المقصودة شيء من هذا القبيل: "كيف الحصول على جميع تلك المكافآت؟"

الخطوة 1: إرسال بريدك الإلكتروني باستخدام هذا الزر.

الخطوة 2: شراء المنتج باستخدام هذا الرابط

الخطوة 3: مراسلتي بالإيصال عبر البريد الإلكتروني

me@myawomeesbusiness.com

المقصود هنا، إذا كنت ترغب في التأكد من شراء الناس منك، يجب عليك إنشاء عرض فريدة حيث لا يمكن أن يقول العميل لا!

هذه هي الطريقة التي تبرز من المنافسة. لذلك، حتى عندما يقوم العملاء ببحوثهم على youtube حول هذا المنتج، فإنهم سيعودون إلى البريد الإلكتروني وإلى رابطك لأنك تعطي الكثير من القيم / المكافآت.

الادوات التي تحتاجها

ستحتاج إلى أداتين على الأقل لإنشاء قمع مبيعات

1. باي القمع / باي صفحة الهبوط

هناك بعض المنتجات لبناء صفحة الهبوط. والأكثر شعبية والتي أستخدمها هي

Clickfunnels.

هناك أدوات أخرى مثل: builderall، leadpages، landingi، وغيرها.

بالنسبة لي أنا أستخدم Clickfunnels وأنا راض عنه لأنه سهل الاستخدام

وستبدو صفحة الهبوط وكأن محترف قام ببنائها.

يمكنك محاولة وإلقاء نظرة على جميع الخيارات المتاحة لديك.

معظم الأدوات سوف تعطيك تجربة مجانية، يمكنك تجربتها واختيار أي واحد

تناسب ميزانيتك.



2. أدوات التسويق عبر البريد الإلكتروني

لتسويق البريد الإلكتروني هناك نوعان من الأدوات التي هي الموصى بها للتسويق بالعمولة، والتي هي: **GetResponse** و **AWeber**.
هذه اثنين من أدوات البريد الإلكتروني تسمح لنا باستخدام رابط التسويق بالعمولة في البريد الإلكتروني الأساسي. هذا هو المهم، لأننا مسوقون بالعمولة، وسنضع رابط التسويق بالعمولة في بريدنا الإلكتروني بشكل مؤكد. أنا شخصياً استخدام **GetResponse**.



GetResponse

AWeber

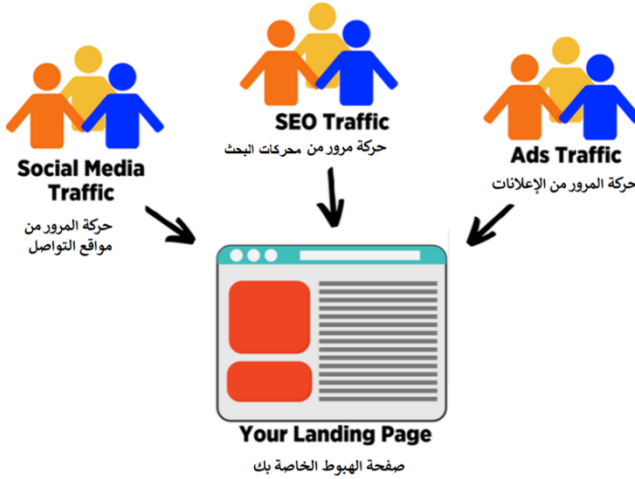
لن أعلمك التفاصيل الفنية عن كيفية إنشاء مبيعات خطوة بخطوة في هذا الكتاب. سيكون ذلك في كتاب آخر لأن الموضوع عميق لا يمكننا مناقشته في هذا الكتاب القصير. أنت بحاجة فعلاً إلى استخدام الأدوات ومشاهدة التدريب على الفيديو حول كيفية استخدام ذلك. سيكون أفضل طريقة للتعلم كيفية البدء في بناء قمع المبيعات. قم ببحثك الخاصة.

أو إذا كنت ترغب في الحصول على تدريب كيفية بناء قمع المبيعات المربحة، ثم أوصي بشدة بالانضمام إلى (one funnel away challenge).

ستحظى بتدريب يومي مكثف لمدة 30 يوماً حتى تستطيع إطلاق قمع المبيعات الخاص بك.

في نهاية هذا الكتاب سأحدث أكثر عن هذا التدريب.

الخطوة الثالثة. الحصول على المرور



حتى الآن أنت تعلم أنك بحاجة إلى منتج وقمع المبيعات. ثم المهمة التالية هي الحصول على أكبر عدد ممكن من حركة الناس إلى قمع المبيعات! هذا ما نسميه حركة المرور. هناك 3 أنواع من حركة المرور:

- حركة المرور الباردة = هؤلاء هم الأشخاص الذين بالكاد يعرفون عن منتجك.
- حركة المرور الدافئة = هؤلاء هم الأشخاص الذين يعرفون بالفعل عن منتجك، وربما سيشترونه.
- حركة المرور الساخنة = هؤلاء هم الأشخاص الذين يمتلكون المال في أيديهم وعلى استعداد لشراء منتجك.

الهدف هو تحويل حركة المرور الباردة إلى ساخنة. من أجل الحصول على بيع، يجب أن نضع منتجاتنا أمام الأشخاص المناسبين. أعتقد دائماً أن الأسد مهما كان جائعاً فلن يأكل الفاكهة، ولهذا يجب أن نضع المنتج المناسب أمام الأشخاص المناسبين.

أين يمكن أن تجد هؤلاء الناس؟

هناك نُهجين، وقبل أن أخبرك بالطريقتين، سأطلب منك الإجابة على السؤال: هل لديك المزيد من الوقت؟ أو المزيد من المال؟ سيؤثر هذا على كيفية حصولك على حركة المرور.

1) حركة المرور المدفوعة

إذا كان لديك المزيد من المال، فيمكنك استخدام الإعلانات المدفوعة للحصول على حركة المرور. هناك أنواع مختلفة من الإعلانات المدفوعة، ويمكنك أن تجرب الأنواع الأكثر شعبية واستخداماً من المسوقين بالعمولة، وهي:

– إعلانات Facebook

– إعلانات Google

– إعلانات Bing / إعلانات Microsoft

– إعلانات SOLO

هناك عدد قليل من الإيجابيات والسلبيات لاستخدام الإعلانات المدفوعة للحصول على حركة المرور، ويمكن تلخيصها بالنقاط التالية:

● الإيجابيات

1) لديك سيطرة كاملة على حركة المرور.

2) إذا كنت تمتلك المزيد من الميزانية، يمكنك الحصول على المزيد

من الحركة بسهولة.

3) إنه قابل للتطوير.

4) سيكون أسرع في الحصول على نتيجة (المبيعات)

● السلبيات

1) تحتاج الى المال.

(2) تحتاج الى الكثير من الاختبارات حتى تحصل على نتائج مربحة، وبطبيعة الحال لن تكون مربحة في مرحلة الاختبار هذه.

(3) بعض الناس يمكن أن تنفق الآلاف من الدولارات، ولكن البعض ينفق القليل فقط ويحصل على ربح جيد.

(4) تعتمد على تجربتك في منصة الإعلانات.



facebook
Advertising



Google Ads

(2) حركة المرور المجانية

هناك العديد من مصادر حركة المرور المجانية، ولكن الأكثر شعبية من غيرها هي:

(1) وسائل التواصل الاجتماعي

– يمكن أن تكون الوسائط الاجتماعية هي Facebook و
youtube و Instagram، pinterest، إلخ.

(2) تحسين محركات البحث (SEO)

هذه هي التقنية المستخدمة لتحسين موقعنا على الإنترنت، حيث يمكن أن يكون في أعلى نتيجة بحث لكلمات رئيسية معينة في محرك البحث. يستخدمها الناس. حيث يستخدم كبار المسؤولين الاقتصاديين في الغالب المدونة أو المنصة الخاصة بهم.

هذه هي إيجابيات وسلبيات حركة المرور المجانية:

• الايجابيات:

- (1) مجانية.
- (2) إنها جيدة حقاً لفترة طويلة.
- (3) يمكنك الحصول على ولاء العملاء مع وسائل الاعلام الاجتماعية
سيعطي تأثير كرة الثلج بمجرد تشغيله.
- (4) إذا كنت تبني جمهوراً مخلصاً، يمكنك بيع أي شيء له.

• السلبيات:

- (1) يستغرق وقتاً طويلاً لبناء الجمهور.
- (2) يحتاج إلى جهد لبناء محتوى جيد وجذب الجماهير.
- (3) المحتوى مهم جداً في حركة المرور المجانية. يجب عليك أن توفر
محتوى ذي قيمة. إما أن تستخدم وسائل التواصل الاجتماعي أو
المدونة. يجب أن يكون المحتوى متسق. إذا كنت ثابتاً في إعطاء
محتوى ذي قيمة، سيلاحظ الناس الصفحة / المدونة، وبعد ذلك
سيقومون بمتابعتك.



لن أعلمك هنا كيفية إنشاء محتوى ذي قيم على وسائل التواصل الاجتماعي أو المدونة،
لأنه موضوع آخر عميق. قم بالبحث عن: كيف تبدأ بناء محتوى تسويق بالعمولة على
وسائل التواصل الاجتماعي أو المدونة.

اطرح هذه الأسئلة أيضاً قبل اختيار مصدر حركة المرور:

1. أين الجماهير المستهدفة؟

هل هم في facebook ؟ Instagram ؟ أو youtube ؟ أو موقع
Pinterest؟

2. كيفية الوصول إليهم؟

إذا كنت تعرف مكان تجمعهم، فيمكنك أن تقرر كيفية الوصول إليهم. يجب
أن تعرف ما يخلو لهم، كم عمرهم، أي نوع من الأشياء يبحثون عنها. هذه
سيساعدك في الوصول إلى عملاء أحلامك. وتجدر الإشارة أن لكل منتج
يريدونه طريقة ترويج مختلفة. وبالتالي، من المهم حقاً التفكير في منتجك في المقام
الأول، لأن ذلك سيحدد استراتيجيتك لترويج المنتج من البداية!

لذلك، الآن يمكنك أن تقرر أي طريقة تناسبك. كل طريقة ستمنحك ربح جيد بما فيه
الكفاية، ولكن هناك شيء واحد مؤكد، لا تحاول استخدام كل الطرق في نفس الوقت!
ما عليك سوى اختيار مصدر حركة مرور واحد ركز عليها وكن جيداً فيها!
إما أن تكون مدفوعة الثمن أو حركة مجانية. كل مصدر لحركة المرور سيكون لديه
استراتيجية وطرق مختلفة، لذلك من المهم أن تركز على مصدر واحد للحركة وكن خبيراً فيه.

اعرف جمهورك

معرفة جمهورك أمر بالغ الأهمية. في التسويق ، عادة ما يرسم المسوقين "شخصية" لزبائن
أحلامهم. يجب أن تعرف الهويات الأساسية لعملائك، مثل:

العمر	الهوايات
الجنس	الاهتمامات
العمل	إلخ.

فيما يلي مثال على شخصية المشتري. وتحتاج للمزيد من التفاصيل الشخصية، حتى توفر فهم أفضل للعملاء.



سليم، ٤٧

الملف الشخصي

كيف يمكن أن نجدنا؟

- * إذا تم إحيائه من شخص يثق به.
- * سيأتي إلى الموقع خلال قيامه برحلة الشراء.
- * لا يبدو مهتم باستخدام المعلومات من وراء البحث.

نقاط الألم

- * حجم الخدمة بهمه كثيراً.
- * هناك خمس أشخاص آخرين يشاركون في قرار الشراء.
- * يريد سعر منافس مع خبرة قوية.

من هو؟

المؤسس لواحدة من أكبر الشركات التجارية بثروة تبلغ 85 مليون يورو.

له أكثر من عشر سنوات في هذا المنصب.

- إنه شخص مبتكر
- لا يخاف من المخاطرة

يُفضل التواصل عبر البريد الإلكتروني أو وجهاً لوجه.

له حساب على LINKEDIN و TWITTER.

يقرأ في مجال التجارة والمنشورات الاقتصادية.

يحضر المؤتمرات المالية.

ما الذي لا يريده؟

- لا يريد دفع رسوم كبيرة.
- القيمة مقابل المال مهمة.

ما الذي يريد معرفته؟

- * المكافآت
- * آخر الإصدارات من المشاريع
- * الخبرات
- * الشهادات
- * يتطلع ليكون جزء من نهج الشركة

ماذا سيهمه عندما يشتري معنا؟

السعر والخبرة

SERVICE TEAMS

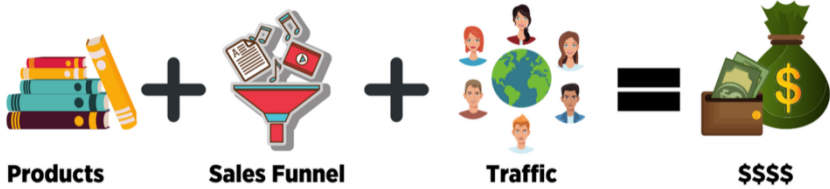
ستساعدك هذه التفاصيل في وضع استراتيجية لكيفية القيام برسم نهج خاص بهم. هذا سوف يؤثر على كيفية استهدافك الجمهور في إعلاناتك (إذا كنت تستخدم الإعلانات)، وسيؤثر ذلك على نوع المحتوى الذي تقوم بإعداده، والمكان الأفضل لوضع المحتوى الخاص بك.

الخلاصة:

لذلك، يمكننا القول أن الأسئلة الرئيسية التي ستحتاج للإجابة عليها لتستطيع بدء جني المال مع التسويق بالعمولة هي:

أولاً تحتاج تحديد المنتج، ثم تحتاج لقمع المبيعات، وبعد ذلك ستحتاج لحركة المرور. عندما تقوم بتلبية المتطلبات الثلاثة السابقة ستجني الكثير من المال. إن هذا الأسلوب ليس فقط قابلة للتطبيق على التسويق بالعمولة، وإنما ينطبق على أي منتج. حتى مع منتجك الخاص ستحتاج أيضاً لتغطية تلك الأشياء الثلاثة.

في ثلاث خطوات بسيطة، وهذا هو صمامة ما تحتاج إلى القيام به: العثور على المنتجات، ثم بناء قمع المبيعات للحصول على حركة مرور جيدة (يمكن أن يكون من خلال الإعلانات أو حركة المرور المجانية)



تذكر، إن كل شيء يعتمد على بناء قمع المبيعات.

الأسباب الأكثر شيوعاً لماذا يفشل الناس

أعتقد، عندما يكون لديك بالفعل منتج للترويج، بعض الأشخاص يفكر أنه بوضع رابط المنتج في كل مكان سينقر الناس عليه ويقومون بشراء المنتج! فعلت ذلك في المرة الأولى التي عملت فيها بالتسويق بالعمولة. حصلت على حركة مرور باردة كنت أأمل أن أحصل على حركة بيع من كل مئة نقرة، قمت بتشغيل الإعلانات المخصصة لصفحة الهبوط. خمن على ماذا حصلت؟! لم أحصل حتى على عملية مبيعات واحدة.

مع أنه يبدو سهلاً جداً، لماذا مجرد إرسال الكثير من الناس مباشرة إلى رابط التسويق بالعمولة لا يعطي نتائج طيبة؟

الجواب يكمن في أنه ربما في الماضي هذه الاستراتيجية كانت فعالة، ولكن اليوم الوضع مختلف. إذا اعتمدت هذه الاستراتيجية، فإنه ذلك يدل على أنك هاوي ومستجد، وبالتالي فإنك لن تحني من ذلك أي مال. لأن الآلاف من الناس يفعلون الشيء نفسه، وبالتالي فإن المنافسة أكثر صرامة.

يفشل الناس في التسويق بالعمولة لأنهم لا يريدون العمل بجد في بناء قمع المبيعات و التسويق عبر البريد الإلكتروني. انهم يريدون فقط طريقة سهلة. والسبب الآخر هو أن العملاء في الوقت الحاضر أكثر ذكاء، وأكثر وعياً الآن. ولا يُحتمل أن يقوموا بشراء منتجك من المرة الأولى التي يرونه بها، ربما بعضهم أو يمكننا القول بأن معظمهم سيبحثون عن مراجعة في youtube وبعض الأبحاث قبل أن يقرروا شراء شيء، وأراهن أنك ستفعل الشيء نفسه.

أرجو أنك أدركت الآن أهمية قمع المبيعات. السبب الأول هو بناء الثقة، والسبب الثاني هو عندما يقرروا الشراء، بريدك الإلكتروني موجود هناك بالفعل في صندوق بريدهم الداخلي، لذلك سوف تكون في مقدمة خياراتهم عند التفكير في هذا منتج معين، لأنهم يتذكرون بالفعل سلسلة من التسويق عبر البريد الإلكتروني التي أرسلتها لهم.

إن مجرد إلقاء نظرة على لاعب كبير في التسويق الرقمي وكيف يسوق منتجاته، ستلاحظ أنهم يحاولون الحصول على بريدك الإلكتروني وإرسال سلسلة من حملة التسويق عبر البريد الإلكتروني، إن جميع اللاعبين الكبار يفعلون ذلك، لأن ذلك ببساطة هو أن أفضل الممارسات.

يضمن المال في قائمة البريد، وفي قمع المبيعات.

لذلك، كل ما يجب عليك القيام به هو، أن لا تكون مثل 99٪ من المسوقين بالعمولة، إذا كنت ترغب في الحصول على المبيعات ثم يجب أن تكون من 1٪. إن اختيار الطريقة التي يسلكها معظم الناس لن تجدي نفعاً، لذلك عليك بناء قمع المبيعات لكل عرض من عروضك.

قمع المبيعات هو الجيل القادم من المواقع

هذا المفهوم من قمع المبيعات ينطبق على أي أنواع من المنتجات، وليس فقط التسويق بالعمولة. إذا كان لديك عرض خاص، يجب عليك تصميم قمع المبيعات لهذا العرض. هناك قمع لأي نوع من الأعمال. إذا كنت طبيب أسنان، مدرب أعمال، وسمسار، ومسوق شبكة، أو يمكنك بيع المنتجات، وهناك قمع لكل نوع من الأعمال. باستخدام القمع، ستركز صفحتك على بيع منتج واحد، وبالتالي لن يتشتت العملاء المحتملين بالكثير من القوائم كما في المواقع التقليدية. إن قمع المبيعات سوف يعطيك معدل تحويل أفضل مقارنة مع المواقع التقليدية. لقد تم تصميم المواقع التقليدية لتقديم المعلومات. في حين تم تصميم قمع المبيعات لتوجيه العملاء في رحلة وتأخذهم إلى الأهداف المطلوبة.

سيكون من الصعب القيام بذلك مع الموقع التقليدي، لأن المعلومات متناثرة في جميع أنحاء صفحات الويب مع الكثير من القوائم، وليس هناك مسار معين لتوجيه عملائك إلى التحويل.

نظرة على دورة التسويق بالعمولة:

دورة التسويق بالعمولة في أكاديمية ريادة الأعمال، سوف تعلمك كيف تصبح مسوق على الإنترنت محترف، يجب عليك معرفة الكثير من الأدوات وطرق إستخدامها، من ضمنها قمع المبيعات ومنصات التسويق بالعمولة المعروفة وطرق إستخدامها.

ماذا يمكن أن تتوقع بعد الانضمام إلى هذا التدريب؟

- سوف تفهم مفهوم قمع المبيعات وتتمكن من معرفة كيفية بناء القمع للحصول على أي عرض، كل عرض فريد من نوعه ولكل منها ستحتاج إلى قمع معين للحصول على معدل تحويل عالي.
- ستفهم علم النفس من عملائك المحتملين وأخيرا يمكن أن تولد حركة تحويل عالية.
- كيفية بناء قصة حتى يولد عرضك معدل تحويل عالي.
- سيكون بابك لبيع أي نوع من المنتجات على الإنترنت.
- ستكون قادرة على بناء خطة جيدة لكل منتج تريد الترويج له.
- صلاحية مفتوحة.

في النهاية

تلك هي إلى حد كبير أساسيات تحتاج إلى معرفتها عند البدء في رحلتك لكسب المال من التسويق بالعمولة.

آمل أنك حصلت بالفعل على صورة أوضح ومعرفة ما عليك القيام به الآن.
شكراً لك على تحميل هذا الكتاب الإلكتروني وآمل أن تأخذ زمام المبادرة تبدأ الآن.