

التسويق بالعمولة
Affiliate Marketing



سيتم تناول النقاط التالية في هذه الدورة التدريبية:

- مقدمة عن التسويق بالعمولة
- كيف تبدأ في مجال التسويق بالعمولة؟
- استراتيجيات المحترفين في التسويق بالعمولة
- Affiliate Marketing Introduction
- How to Start in Affiliate Marketing?
- Experts' Affiliate Marketing Strategies

أهداف الكورس

Course Objectives

1. التعرف على مفهوم التسويق بالعمولة.
2. معرفة طريقة عمل التسويق بالعمولة.
3. التعرف على سبب كون التسويق بالعمولة من أفضل طرق التسويق.
4. التعرف على أطراف عملية التسويق بالعمولة.
5. معرفة طرق الحصول على مقابل في التسويق بالعمولة.
6. الاطلاع على أشهر الفئات والخدمات في التسويق بالعمولة.
7. التمكن من عملية التسويق بالعمولة وطريقة الحصول عليها.
8. معرفة كيفية اختيار المنتج الذي ستقوم بالتسويق له.
9. معرفة كيفية اختيار مجال المنتجات أو الخدمات المناسب للتسويق بالعمولة.
10. اختيار برنامج التسويق بالعمولة المناسب لك.
11. التفرقة بين كوبونات وروابط التتبع.

أهداف الكورس

Course Objectives

12. التعرف على ال Cookies وطريقة عملها.
13. معرفة ما هي روابط ال URL PARAMETERS وكيفية إعدادها.
14. اختيار قناة لاستخدامها لتسويق المنتجات أو الخدمات.
15. معرفة كيفية تحديد عميلك المستهدف.
16. التعرف على العوامل المؤثرة في اختيارك لجمهورك المستهدف.
17. إنشاء خطة محتوى متنوعة لخطتك التسويقية.
18. طرح أمثلة لأنواع المحتوى الذي ستقدمه لعملائك.
19. كتابة محتوى مقنع.
20. معرفة أفضل الأدوات المجانية لمساعدتك في خطتك التسويقية.
21. تهيئة موقعك لمحركات البحث مثل جوجل.
22. التعرف على استراتيجيات المغناطيس وكيفية العمل بها لجذب العملاء.



المحاضرة الأولى

مقدمة عن التسويق بالعمولة

Affiliate Marketing Introduction

سيتم تناول النقاط التالية في هذه المحاضرة:

- What is affiliate marketing?
 - How does affiliate marketing work?
 - Why we do recommend working in affiliate marketing?
 - Affiliate marketing process
- ما المقصود بالتسويق بالعمولة؟
 - كيف يعمل التسويق بالعمولة؟
 - لماذا ننصح بالتسويق بالعمولة؟
 - أطراف عملية التسويق بالعمولة

ما المقصود بالتسويق بالعمولة؟ What is Affiliate Marketing?



- التسويق بالعمولة هو تسويق منتجات أو خدمات يمتلكها أشخاص آخرون مقابل الحصول على عمولة عند إتمام عملية شراء ناجحة عن طريقك.
باختصار: التسويق بالعمولة هو "السمسة".
- أشهر مسوق بالعمولة هو السمسار العقاري!

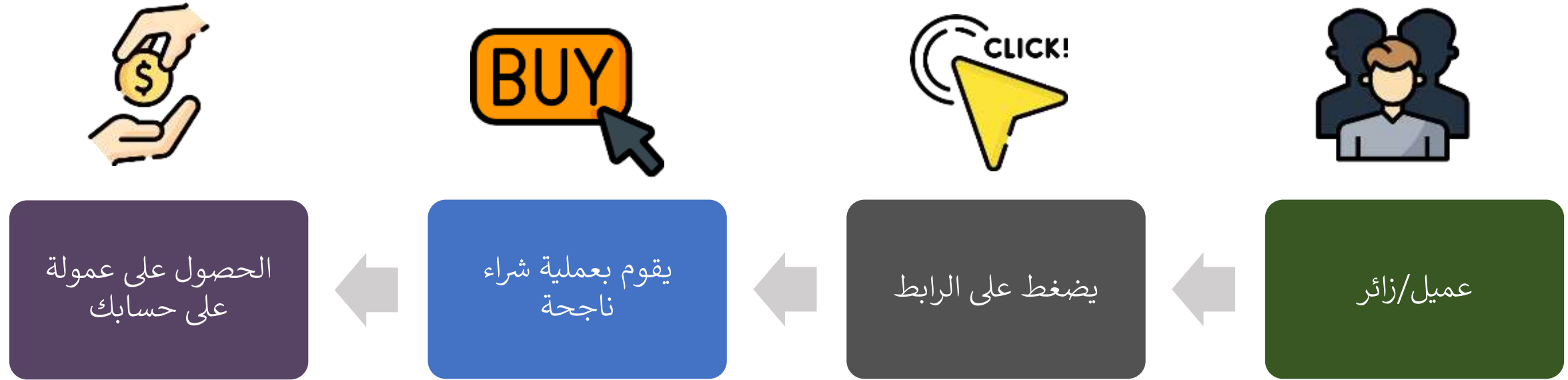
ما المقصود بالتسويق بالعمولة؟

What is Affiliate Marketing?



- التسويق بالعمولة هو نوع من أنواع التسويق، يستخدمه الكثير من الشركات كطريقة لجذب المزيد من المبيعات ولزيادة عمليات بدون زيادة مصاريف التسويق.
- يعد واحداً من أكثر الطرق انتشاراً وسهولة في كسب المال عن طريق الإنترنت.

كيف يعمل التسويق بالعمولة؟ How affiliate marketing works?



لماذا ننصح بالتسويق بالعمولة؟

Why we do recommend working in affiliate marketing?

يعد التسويق بالعمولة من أفضل طرق العمل على الإنترنت للأسباب التالية:

1. بدون مخاطرة مالية أو استثمار عالي.
2. يتيح فرصاً كثيرة ومنتجات متنوعة.
3. تحقيق أرباح كبيرة بكل سهولة.
4. نظام بسيط وغير معقد.
5. مناسب لمن يبحث عن عمل من المنزل.
6. مناسب كدخل إضافي بجانب عملك الرئيسي.



أطراف التسويق بالعمولة

Affiliate marketing process



أطراف التسويق بالعمولة

Affiliate marketing process

1. البائع أو التاجر أو المعلن

هو الطرف صاحب المنتج أو الخدمة أو من يقوم ببيعها.
من الممكن أن يكون بائع علامة تجارية ضخمة مثل أمازون أو نون أو شركة صغيرة الحجم.

2. الأفلييت أو المسوق

هو الطرف الذي يقوم بالإعلان عن المنتج أو العروض من قبل البائع أو التاجر.

أطراف التسويق بالعمولة

Affiliate marketing process

3. العميل

هو أهم طرف في عملية التسويق بالعمولة، وهو الذي يقوم بشراء المنتج أو الخدمة الذي أعلن عنها له المسوق. وبناءً على كل عملية شراء ناجحة يقوم بها العميل، يحصل المسوق من البائع على عمولة من قيمة تلك العملية.

4. الشبكة

في حالة وجودها - تعد هي الطرف الذي يدير العلاقة بين المسوق والتاجر، حيث تعمل منصات التسويق بالعمولة على توفير قائمة بأفضل المنتجات والعروض للمسوقين بجانب توفير أدوات تساعدكم على متابعة وتعقب عملياته ومبيعاته مقابل عمولة تخصم من البائع أو التاجر.

كيف تحصل على مقابل للتسويق بالعمولة؟ How you get paid in affiliate marketing?

- الدفع لكل عملية بيع Pay Per Sale

تعد أشهر طريقة للتسويق بالعمولة، ومعناها أن المسوق يحصل على عمولة من قيمة المنتج الذي تم بيعه عن طريقه، وتختلف النسبة من برنامج إلى آخر ومن الممكن أن تكون مقابل ثابت أو نسبة مئوية من القيمة.

مثال: الحصول على 20 ريال قيمة ثابتة على كل عملية بيع مهما كانت قيمتها.

الحصول على 5% من قيمة كل عملية بيع ناجحة مهما كانت قيمتها.



كيف تحصل على مقابل للتسويق بالعمولة؟ How you get paid in affiliate marketing?



- الدفع لكل نقرة Pay Per Click
هي طريقة للحصول على مقابل لكل نقرة على الرابط الخاص بالمسوق سواء كانت نتيجته عملية بيع ناجحة أم لا.
يعد المقابل في تلك الطريقة قليلاً بالمقارنة بباقي الطرق، لكنه أسهلهم.

كيف تحصل على مقابل للتسويق بالعمولة؟ How you get paid in affiliate marketing?

- الدفع لكل عميل محتمل Pay Per Lead

تلك الطريقة مصممة للشركات التي تستلزم الكثير من المجهود والوقت لإتمام عملية الشراء، مثل شركات الخدمات والسفر والعقارات.

في تلك الحالة يحصل المسوق على مقابل لكل تسجيل بيانات جديد على موقع مقدم الخدمة أو عن طريق بيع أرقام وإيميل للتواصل مع العملاء المهتمين بتلك الخدمات أو المنتجات.



كيف تحصل على مقابل للتسويق بالعمولة؟ How you get paid in affiliate marketing?



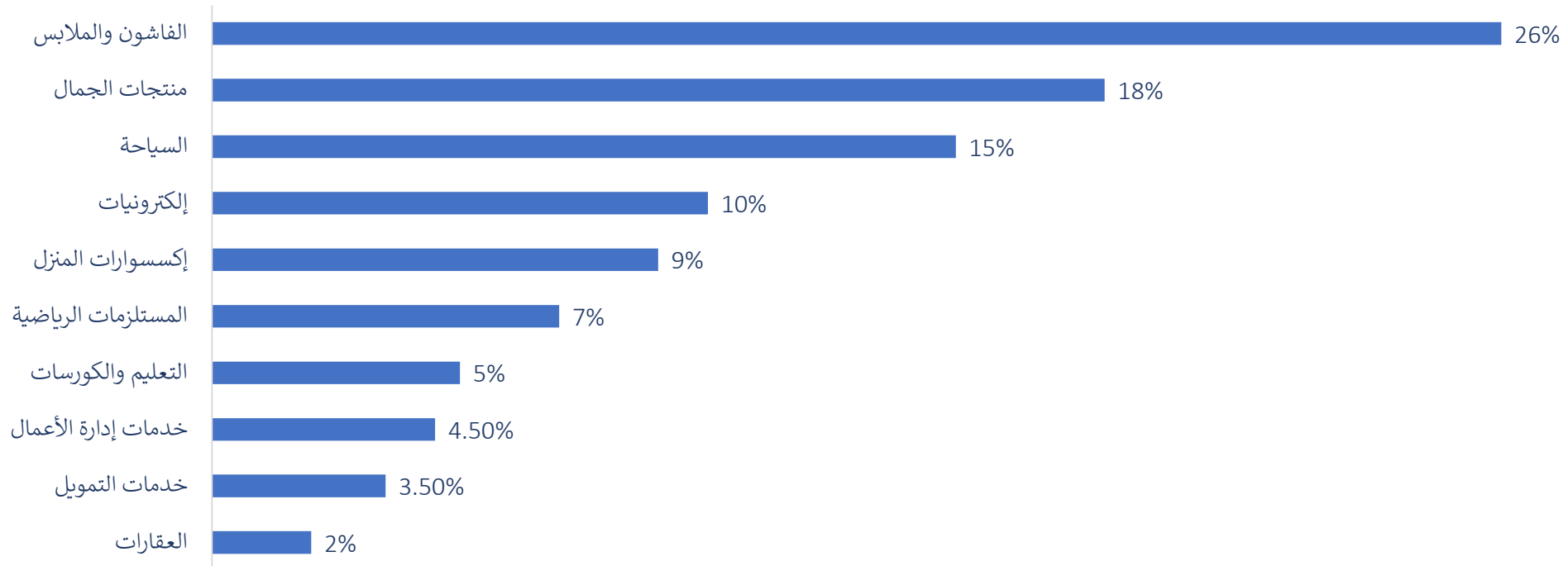
- الدفع بناءً على الأداء Pay Per Performance

في تلك الطريقة تعتمد العمولة على أنواع مختلفة من النتائج، فمثلاً يمكن أن تكون العمولة مقابل جعل العميل يشاهد فيديو معين أو يقوم بتنزيل تطبيق، ويكون العائد في تلك الحالة مشترك مجاني في التطبيق أو نقاط يمكن تحويلها لرصيد يتم شراء المنتجات به.

إحصائيات عن التسويق بالعمولة

Affiliate Marketing Statistics

أكثر الفئات تحقيقاً للأرباح في مجال التسويق بالعمولة



إحصائيات عن التسويق بالعمولة

Affiliate Marketing Statistics

- وصل حجم تجارة التسويق بالعمولة إلى 12 مليار دولار في عام 2021.
- يتحكم التسويق بالعمولة في 15% من حجم مبيعات العلامات التجارية الكبيرة مثل Amazon و Adidas و Noon.. إلخ.
- يعد التسويق بالعمولة ثاني أكبر مصدر للدخل على الإنترنت بعد التسويق بالإيميل.
- يتسبب التسويق بالعمولة بأكثر من 20% من مبيعات المتاجر الإلكترونية في الولايات المتحدة.





المحاضرة الثانية

كيف تبدأ في مجال التسويق بالعمولة؟
How to Start In Affiliate Marketing?

سيتم تناول النقاط التالية في هذه المحاضرة:

- كيف تبدأ في مجال التسويق بالعمولة؟
- اختيار مجال المنتجات/الخدمات
- اختيار برنامج التمويل بالعمولة
- الفرق بين العمل بكوبون الخصم ورابط التتبع
- كيف تسوق لمنتجاتك وتحصل على عمولة؟
- How to start in affiliate marketing?
- Choosing your affiliate niche
- Choosing the affiliate program
- Difference between codes and tracking URLs
- How to promote your affiliate products?

كيف تبدأ في مجال التسويق بالعمولة؟

How to start in affiliate marketing?



اختيار مجال
المنتجات/ الخدمات



اختيار برنامج التسويق بالعمولة



إنشاء استراتيجية التسويق



تحقيق الأرباح
من العمولات

اختيار مجال المنتجات/الخدمات Choosing your affiliate niche

1. الفئات الأكثر مبيعاً في المتاجر الإلكترونية الضخمة، مثل نون وأمازون.

2. الفئات الأكثر بحثاً على الإنترنت.

3. متابعة الإعلانات التي تظهر لك على الفيسبوك أو انستجرام.

4. اختيار المنتجات Trendy أو الشائعة.

5. اختيار فئة منتجات السوق في احتياج لها.

6. اختيار فئة منتجات لك خبرة سابقة في التعامل معها أو استخدامها.

7. اختيار فئة منتجات/خدمات مربحة، ويمكن تسويقها عن طريق الإنترنت.



اختيار مجال المنتجات/الخدمات Choosing your affiliate niche



أسئلة يجب أن تجب عليها للتأكد من اختيارك المجال الصحيح

- هل يمكن تحديد الفئة المستهدفة للعملاء لتلك الفئة من الخدمات أو المنتجات؟
- هل تستطيع كتابة وإنشاء محتوى له علاقة بتلك الفئة من المنتجات أو الخدمات؟
- هل تلك الفئة تدرج تحت اهتماماتك الشخصية؟
- ما هي التكلفة المتوقعة للبدء في التسويق لتلك المنتجات أو الخدمات؟

اختيار مجال المنتجات/الخدمات Choosing your affiliate niche

نصائح هامة في مرحلة اختيار مجال المنتجات:

- ابدأ مع العلامات التجارية الكبرى واستغل انتشارهم في مساعدتك على تحقيق أرباح في المرحلة الأولى.

- في البداية لا تبحث عن العمولات كبيرة الحجم، ابدأ بالعمولات الصغيرة حتى تتقن عمليات التسويق والتأكد من اختيارك لفئة المنتجات أو الخدمات الصحيحة.

- أنت لست وحيداً في مجال التسويق بالعمولة، كن مختلفاً.
- ابدأ بالـ MicroNiche، ثم توسع!



اختيار برنامج التمويل بالعمولة Choosing the affiliate program

ebay partner network
amazon associates
Jumia KOL
Program

هناك نوعين لبرامج أو شبكات التسويق بالعمولة:

(برامج مباشرة للتسويق بالعمولة - شبكات التسويق بالعمولة)

1- برامج مباشرة للتسويق بالعمولة

هي أن تتعاقد أو تشترك في برامج مباشرة مع البائع أو التاجر (صاحب المنتج)

بدون وسيط أو شبكة إدارة لبرنامج التسويق بالعمولة.

اختيار برنامج التمويل بالعمولة

Choosing the affiliate program

1- برامج مباشرة للتسويق بالعمولة

مميزاته:

- عمولة أكبر.
- تحكم في فئة المنتجات التي تعلن عنها.

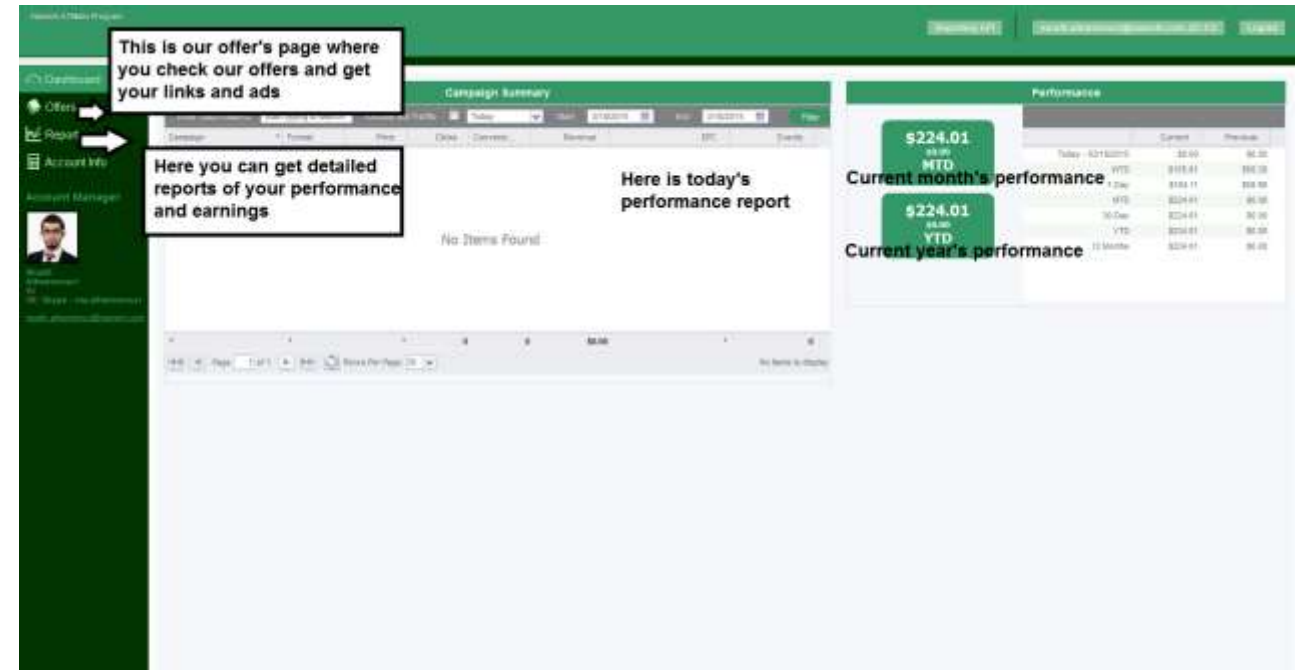
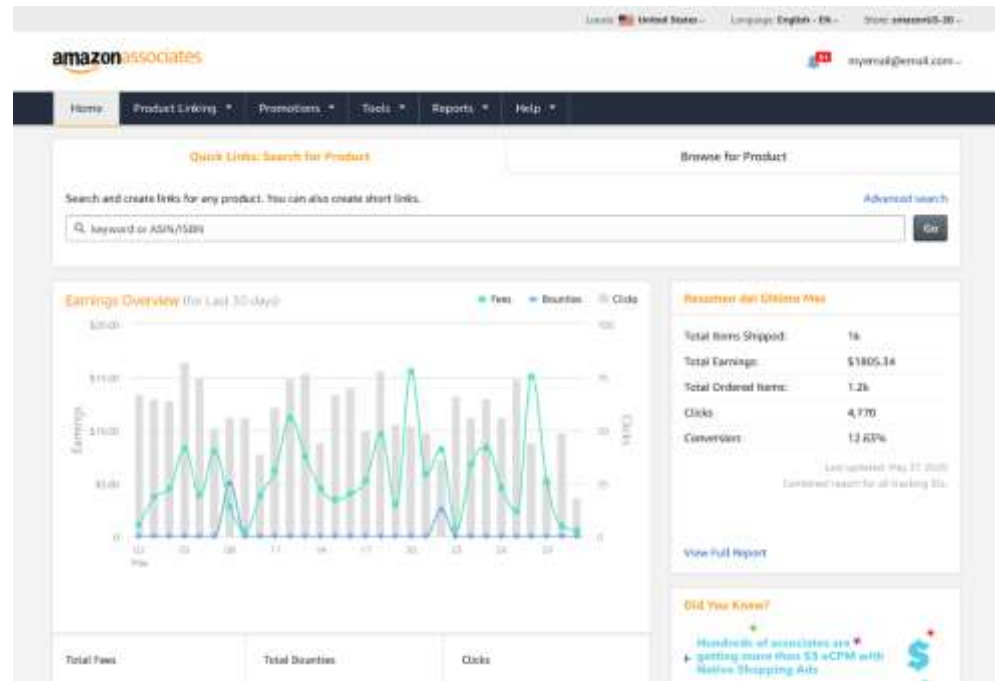
عيوبه:

- يجب الموافقة على الانضمام من قبل كل برنامج.
- صعوبة الاشتراك في البرامج الكبرى.
- صعوبة تتبع الأداء على برامج مختلفة.
- صعوبة الوصول للحد الأدنى لسحب الأرباح.

ebay partner network
amazon associates
Jumia KOL
Program

اختيار برنامج التمويل بالعمولة

Choosing the affiliate program



اختيار برنامج التمويل بالعمولة

Choosing the affiliate program



2- شبكات التسويق بالعمولة

هي منصات تقوم بدور الوسيط بين المسوق والعديد من برامج التسويق المختلفة لتسهيل عملية التتبع والربط بين المسوق والتاجر.

اختيار برنامج التمويل بالعمولة

Choosing the affiliate program

2- شبكات التسويق بالعمولة

مميزاته:

- عروض ومنتجات مختلفة.
- طرق تسويق مختلفة (كوبونات – روابط).
- دعم وتدريب.
- خصومات حصرية.
- تتبع سهل لمختلف العروض.

عيوبه:

- عمولة أقل بالمقارنة ببرامج التسويق المباشرة.
- منافسة عالية على نفس العروض.



اختيار برنامج التمويل بالعمولة

Choosing the affiliate program



Coupons & Deals

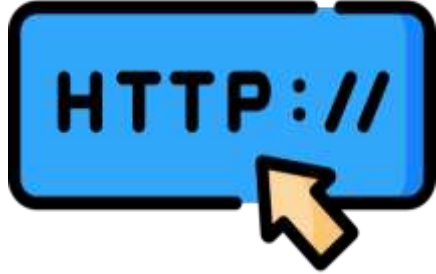
[My Coupons](#)

Search		Sort By Popularity	Show all Coupons						How it Works
Offers	Description	Type	Payout	Start date	End date	Category	Geo	Code	
	Noon - Egypt - Coupons 10% Coupon More Details	Tracking Coupon	Up to \$4 CPA	18/9/20		Beauty, Fashion and 8 more	Egypt	Request Code >>	
	KUL - Coupons 10% Coupon More Details	Tracking Coupon	Up to \$6.30 CPA			Beauty, Fashion and 7 more	United Arab Emirates, Saudi Arabia	Request Code >>	
	Voga Closet - Coupons 15% Coupon More Details	Tracking Coupon	Up to 11.9% CPS			Fashion, Coupon Offers	Jordan, Egypt and 7 more	In Review >>	

الفرق بين العمل بكوبون الخصم أو رابط التتبع

Difference between codes and tracking URLs

هناك طريقتين لتتبع عميلك وربط عمليات الشراء الناجحة بتحويل العمولة إليك



رابط تتبع

أو



كوبون باسمك

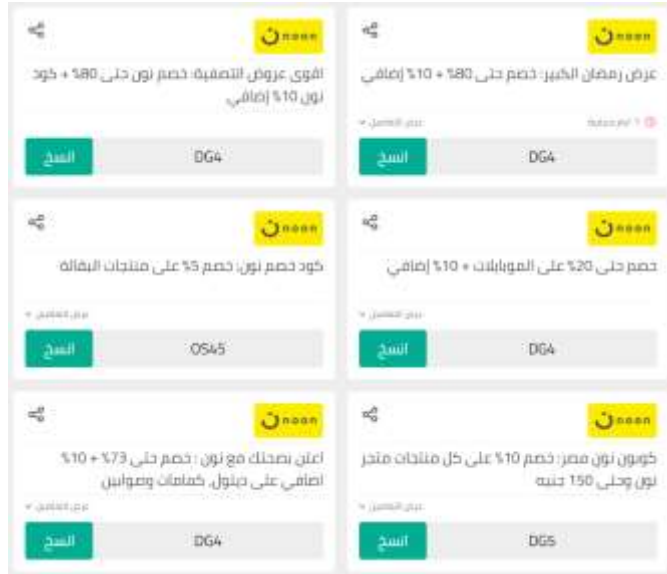
الفرق بين العمل بكوبون الخصم أو رابط التتبع

Difference between codes and tracking URLs

• الكوبونات

لتسويق المنتجات أو الخدمات، كل مسوق أو أفلييت يحصل على كود مميز باسمه أو كوبون خصم، ويتم تتبع كل عمليات الشراء المحققة باستخدام ذلك الكوبون وتحويل العمولات بناءً على عدد مرات استخدام الكود أو الكوبون. مثال: كود buy15mo

يمكن ترويجه كعرض خصم 15% على المنتج أو الخدمة، وعند استخدامه تحصل على 15% أخرى من التاجر.

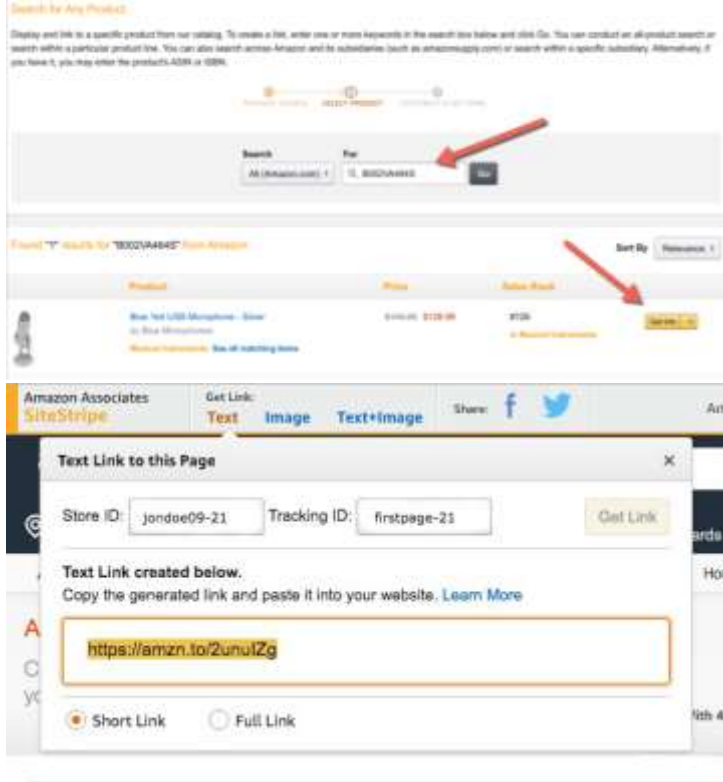


الفرق بين العمل بكوبون الخصم أو رابط التتبع

Difference between codes and tracking URLs

• الروابط

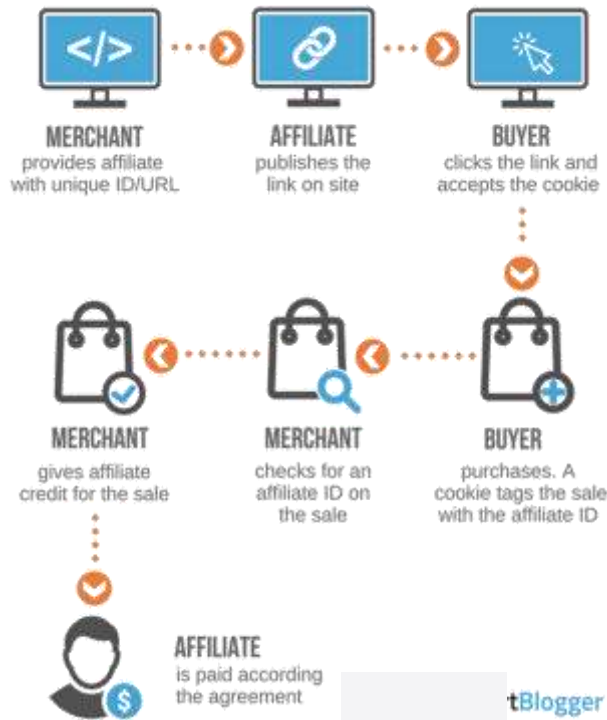
أول وأقدم طرق تشغيل برامج التسويق، وهي تخصيص رابط مميز لكل مسوق يتم نشره على مواقع الإنترنت المختلفة، وبمجرد ضغط العميل على الرابط يتم تتبع جهازه عن طريق الكوكيز، وعند قيام العميل بأي عملية شراء في خلال تلك المدة يتم حساب العمولة للمسوق.



الفرق بين العمل بكويون الخصم أو رابط التتبع

Difference between codes and tracking URLs

كيفية عمل الكوكيز Cookies



يزور عميل الموقع من خلال لينك التتبع، رقم المسوق الخاص ID سيتم حفظه في ملف يتم تحميله على المتصفح الخاص بالعميل، ويسمى ذلك الملف "كوكيز".

يتم حفظ الكوكيز لفترة تتراوح ما بين 30 إلى 60 يوم على المتصفح، في حالة عودة العميل في يوم آخر لإتمام عملية الشراء وعند آخر مرحلة يبحث الموقع عن ملفات الارتباط أو الكوكيز المخزنة في المتصفح، في حالة وجود ID يتم ربط العملية بالمسوق وإرسال العمولة إليه.

الفرق بين العمل بكوبون الخصم أو رابط التتبع

Difference between codes and tracking URLs

روابط ال UTM – UTM Parameters

الرابط الأصلي



https://polkadotdata.com/?utm_source=facebook&utm_medium=organic-social&utm_campaign=summer-promo

الرابط الأصلي

https://brandvee.com/blog/18-easy-ways-to-find-high-quality-content-to-share/?utm_source=facebook&utm_medium=18toolsarticle&utm_campaign=contentpromotion

روابط ال UTM

روابط ال UTM

الفرق بين العمل بكوبون الخصم أو رابط التتبع

Difference between codes and tracking URLs

روابط ال UTM – UTM Parameters

هي اختصار عبارة Urchin Tracking Module وهي عبارة عن بعض الكلمات التي يتم إضافتها للروابط للمساعدة على تتبع تلك الروابط من خلال برامج التتبع المختلفة مثل Google analytics.

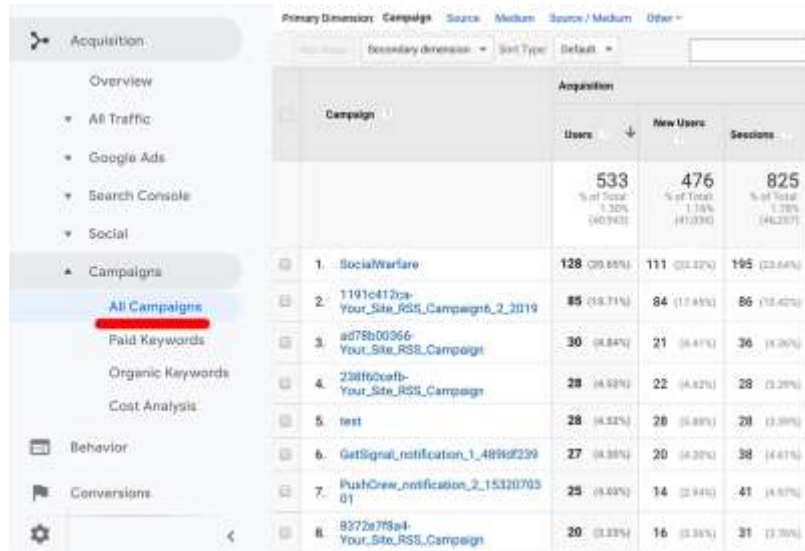
تلك البيانات أو الكلمات لها أشكال مختلفة:

1. مصدر الحملة Campaign Source

2. وسيط الحملة Campaign Medium

3. اسم الحملة Campaign Name

4. محتوى الحملة Campaign Content



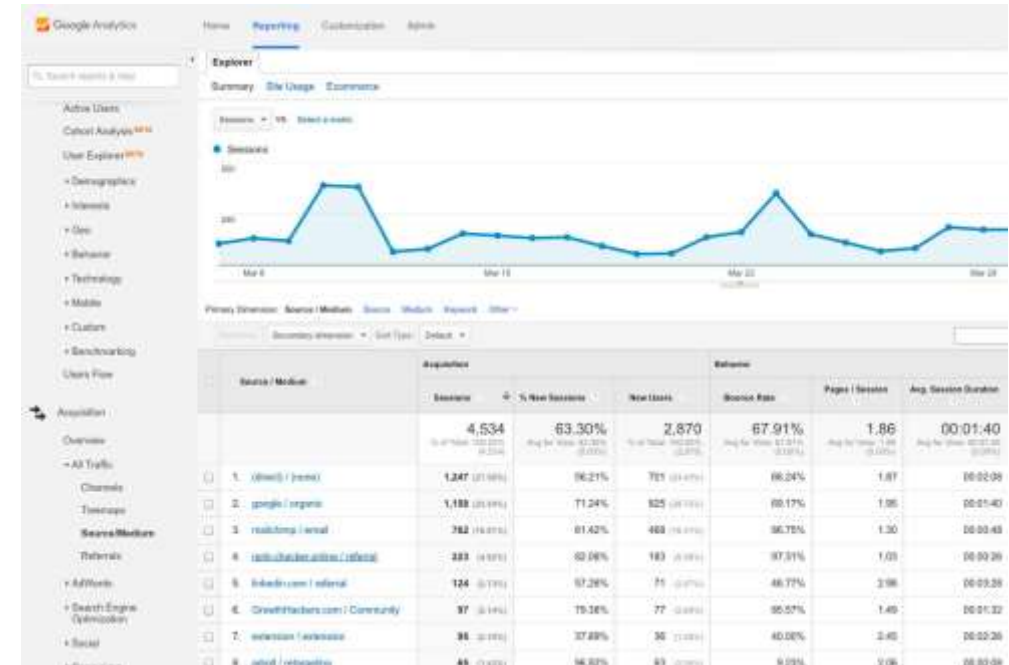
Campaign	Users	New Users	Sessions
	533 % of Total: 1.30% (40,943)	476 % of Total: 1.18% (41,090)	825 % of Total: 1.78% (46,287)
1. SocialWarfare	128 (24.00%)	111 (23.32%)	195 (23.64%)
2. 1191e412pa-Your_Site_RSS_Campaign_2_2019	85 (15.71%)	84 (17.65%)	86 (10.42%)
3. ad78b00366-Your_Site_RSS_Campaign	30 (5.64%)	21 (4.41%)	36 (4.36%)
4. 238f60cafb-Your_Site_RSS_Campaign	28 (5.25%)	22 (4.62%)	28 (3.39%)
5. test	28 (5.25%)	28 (5.88%)	28 (3.39%)
6. GetSignal_notification_1_4896d239	27 (5.06%)	20 (4.20%)	38 (4.61%)
7. PushCrew_notification_2_1532070301	25 (4.69%)	14 (2.94%)	41 (4.97%)
8. 8372e778ad-Your_Site_RSS_Campaign	20 (3.75%)	16 (3.36%)	31 (3.78%)

الفرق بين العمل بكويون الخصم أو رابط التتبع

Difference between codes and tracking URLs

روابط ال UTM Parameters –

Source	Acquisition			Behavior		
	Sessions	% New Sessions	New Users	Bounce Rate	Pages / Session	
	4,534 % of Total: 100.00% (4,534)	63.30% Avg for View: 63.30% (0.00%)	2,870 % of Total: 100.00% (2,870)	67.91% Avg for View: 67.91% (0.00%)	1.86 Avg for View: 1.86 (0.00%)	
1. (direct)	1,247 (27.50%)	56.21%	701 (24.43%)	66.24%	1.87	
2. google	1,158 (25.54%)	71.24%	825 (28.75%)	69.17%	1.95	
3. mailchimp	762 (16.81%)	61.42%	468 (16.31%)	86.75%	1.30	
4. rank-checker.online	223 (4.92%)	82.06%	183 (6.38%)	97.31%	1.03	
5. linkedin.com	134 (2.96%)	56.72%	76 (2.65%)	50.00%	2.85	
6. extension	132 (2.91%)	37.88%	50 (1.74%)	43.94%	2.71	
7. GrowthHackers.com	97 (2.14%)	79.38%	77 (2.68%)	85.57%	1.49	



الفرق بين العمل بكوبون الخصم أو رابط التتبع

Difference between codes and tracking URLs

كيفية إعداد روابط ال UTM – UTM Parameters

لإعداد رابط ال UTM يمكن أن تستخدم أدوات مجانية مختلفة، مثل:

- Campaign URL Builder

<https://ga-dev-tools.appspot.com/campaign-url-builder>

- أداة متصفح كروم Analytics UTM Builder

<https://chrome.google.com/webstore/detail/analytics-utm-builder/gaidpiakchgkapdgbnoglpnbccdepnpk?hl=en>

The screenshot shows the Google Analytics URL Builder interface. At the top, it says "Google Analytics URL Builder" with a "Support" link. Below that, a green checkmark indicates "URL added successfully:" followed by the URL "https://mysite.com". A dropdown menu shows "Facebook cpc". The "FILL FORM" section contains five rows, each with a green checkmark, a label, a text input field, and a description:

- Source: Facebook (Reference: Use Google, Facebook, Twitter)
- Medium: cpc (Naming: Medium: cpc, banner, email, etc.)
- Keyword: [ad name] (Identify the paid keywords or other value)
- Content: [adset name] (Use to differentiate ads)
- Campaign: [campaign name] (Product, Promo code or slogan)

The "FINAL URL" section shows the resulting URL: "https://mysite.com/?utm_source=Facebook&utm_medium=cpc&utm_term=%7". Below this are three buttons: "Copy URL", "Copy Parameters", and "Shorten & Copy".

الفرق بين العمل بكوبون الخصم أو رابط التتبع

Difference between codes and tracking URLs

نقط المقارنة	الروابط	كوبونات
مدة سريان الكوكيز	60-30 يوم ويمكن فشل عملية التتبع	لا يوجد
نسبة إلغاء التتبع	عالية	منخفضة
التحكم في صفحة الهبوط	يمكن التحكم	صعب التحكم
المنافسة مع التاجر	قوية	ضعيفة
النشر على المواقع	يمكن أن يتم حظرك	ليس هناك موانع لنشر الكوبون
نسبة العائد من العمولة	إمكانية مضاعفته	نسبة ثابتة

كيف تسوق لمنتجاتك وتحصل على عمولة؟

How to promote your affiliate products?

يجب عليك اختيار قناة التسويق واستراتيجية التسويق لكل قناة



1. متجر إلكتروني
2. صفحة على فيسبوك أو انستجرام
3. موقع كوبونات
4. موقع أو قناة مراجعات
5. موقع أو تطبيق كاش باك
6. موقع أو تطبيق عروض
7. مجموعات على الفيسبوك أو واتساب أو تليجرام
8. موقع مقارنات
9. إضافة للمتصفح (Extention)

كيف تسوق لمنتجاتك وتحصل على عمولة؟

How to promote your affiliate products?



1- التسويق عن طريق المتجر الإلكتروني (Online Store)

إنشاء متجر إلكتروني خاص بك مختص بـ Niche معين أو فئة منتجات تم إضافتها عن طريق برنامج التسويق بالعمولة، وعند إتمام عملية الشراء تقوم باستخدام بيانات العميل في عمل طلب على الموقع الأصلي للمنتج باستخدام رابط أو كوبون التتبع الخاص بك.

كيف تسوق لمنتجاتك وتحصل على عمولة؟

How to promote your affiliate products?

1- التسويق عن طريق المتجر الإلكتروني (Online Store)

إيجابيات:

- عرض منتجات مختلفة في نفس الوقت.
- نسبة عالية من الطلبات على الموقع
- سهولة في التحكم.

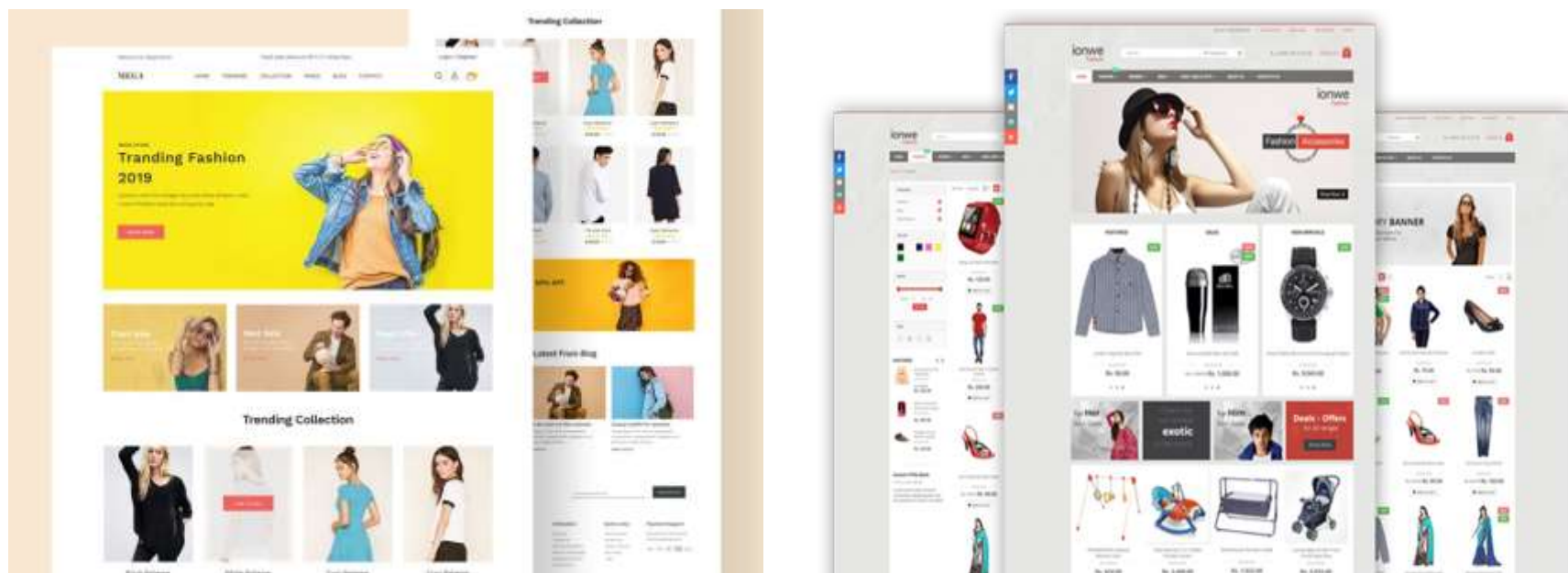
سلبيات:

- يتطلب وقتاً وميزانية للتطوير.
- صعوبة التعديل.
- يتطلب ميزانية كبيرة للإعلانات في الفترة الأولى أو الاستثمار في الـ SEO.



كيف تسوق لمنتجاتك وتحصل على عمولة؟ How to promote your affiliate products?

1- التسويق عن طريق المتجر الإلكتروني (Online Store)



كيف تسوق لمنتجاتك وتحصل على عمولة؟

How to promote your affiliate products?

2- صفحة على الفيسبوك أو انستجرام

إنشاء صفحة على الفيسبوك لعرض المنتجات أو الإعلان عن كوبونات الخصم الخاصة بك لمختلف العلامات التجارية، يمكن أن تكون الصفحة خاصة بمراجعات فئة المنتجات التي تعمل عليها أو استخدامها لإرسال كوبونات الخصم للعملاء المهتمين على صفحة العلامة التجارية التي تعمل على برنامج التسويق بالعمولة الخاص بها.



كيف تسوق لمنتجاتك وتحصل على عمولة؟

How to promote your affiliate products?

2- صفحة على الفيسبوك أو انستجرام

إيجابيات:

- سهولة الإنشاء والإدارة.
- يمكن الاعتماد على الحملات المدفوعة لزيادة الانتشار والمتابعين.

سلبيات:

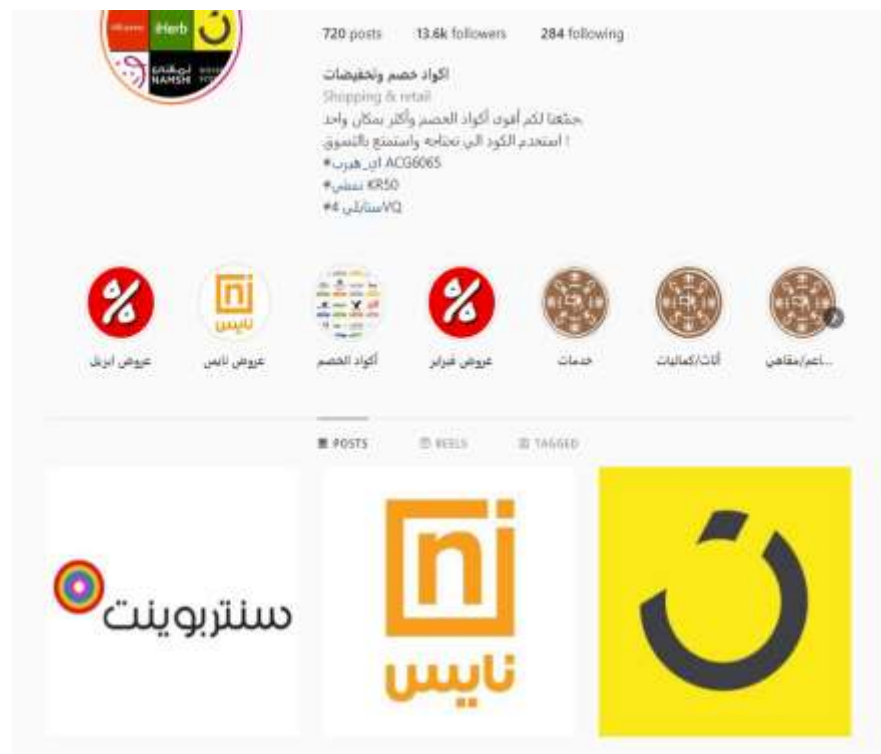
- ميزانية الإعلانات من الممكن أن تكون أكبر من عائد العمولة.
- في حالة وقف الحملات المدفوعة سيتوقف انتشار الصفحة ومنشوراتها.
- يجب أن تكون خيراً بالإعلانات على منصة فيسبوك وانستجرام.



كيف تسوق لمنتجاتك وتحصل على عمولة؟

How to promote your affiliate products?

2- صفحة على الفيسبوك أو انستجرام



كيف تسوق لمنتجاتك وتحصل على عمولة؟

How to promote your affiliate products?

3- موقع كوبونات

إنشاء موقع مختص بكوبونات الخصم للعلامات التجارية المختلفة.
طريقة الحصول على زائرين تعتمد على الـ SEO واستخدام العملاء الذين يبحثون عن كوبون خصم قبل الشراء من المتاجر الإلكترونية أو باستهداف كلمات البحث الخاصة بالعلامات التجارية عن طريق إعلانات البحث على جوجل.



كيف تسوق لمنتجاتك وتحصل على عمولة؟

How to promote your affiliate products?

3- موقع كوبونات

إيجابيات:

- تحكم أسهل في الترويج لكود الخصم الخاص بك.
- إمكانية إضافة كوبونات خصم مختلفة من برامج متعددة للتسويق بالعمولة.

سلبيات:

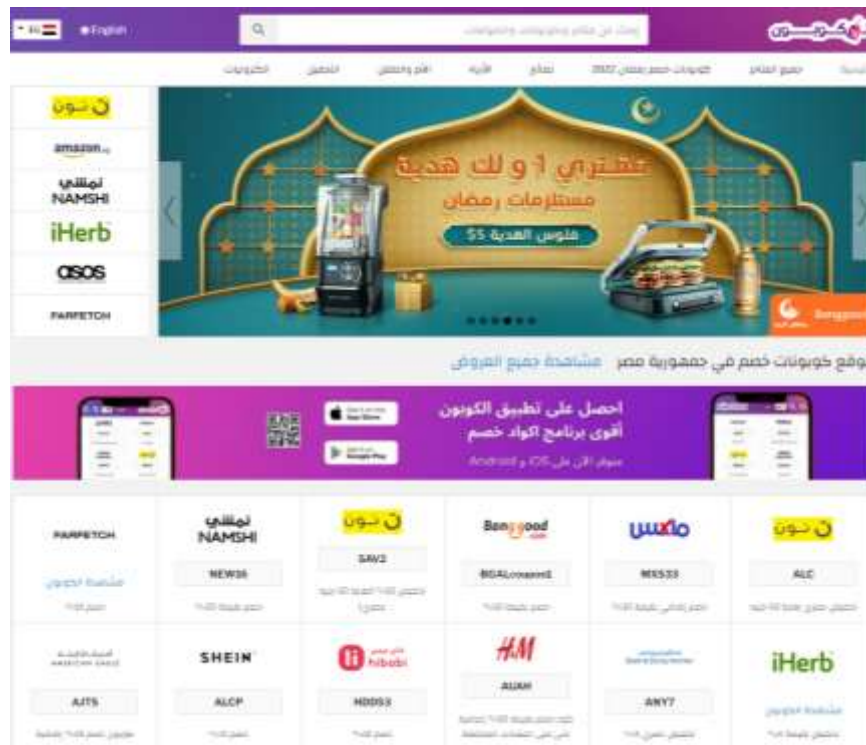
- يتطلب وقتاً وميزانية للتطوير.
- صعوبة التعديل.
- يتطلب ميزانية كبيرة للإعلانات في الفترة الأولى أو الاستثمار في الـ SEO.
- منافسة عالية.



كيف تسوق لمنتجاتك وتحصل على عمولة؟

How to promote your affiliate products?

3- موقع كوبونات



كيف تسوق لمنتجاتك وتحصل على عمولة؟

How to promote your affiliate products?

4- موقع أو قناة مراجعات

إنشاء موقع أو قناة مراجعات على اليوتيوب أو فيسبوك عن طريق كتابة مقالات،
أو تصوير فيديوهات لمراجعة منتج معين تمتلك عرض تسويق بالعمولة عليه،
والترويج لكوبون الخصم في نهاية المقالة أو الفيديو لتشجيع العملاء على شراء المنتج
واستخدام كوبون الخصم الخاص بك.



كيف تسوق لمنتجاتك وتحصل على عمولة؟

How to promote your affiliate products?

4- موقع أو قناة مراجعات

إيجابيات:

- فرصة أسرع في الانتشار.
- عدم الاعتماد على الإعلانات الممولة في المستقبل.
- إمكانية استغلال قناة المراجعات للترويج لمنتجات من فئات مختلفة.

سلبيات:

- يتطلب استثماراً في الوقت والصبر على النتائج.
- ارتفاع تكلفة معدات التصوير وكتابة المحتوى.
- ارتفاع ميزانية تهيئة القناة والموقع لمواقع البحث.



كيف تسوق لمنتجاتك وتحصل على عمولة؟ How to promote your affiliate products?

5- موقع أو تطبيق كاش باك

تعتمد تلك الطريقة على التوضحية بنسبة من عمولتك في مقابل الترويج لكوبونك أو رابط التتبع الخاص بك.

مثال: في حال حصولك على عمولة 15% من التاجر ستقوم بإرجاع 10% من تلك العمولة للعميل كعرض ترويجي.

yajny



كيف تسوق لمنتجاتك وتحصل على عمولة؟

How to promote your affiliate products?

5- موقع أو تطبيق كاش باك

إيجابيات:

- طريقة مختلفة في التسويق وتجعلك مميزاً عن المنافسين.
- يقدم لك التطبيق فرصاً أكثر في التواصل مع عميلك، وتشجيعه على القيام بعمليات شراء جديدة كل فترة.

سلبيات:

- يتطلب ميزانية ضخمة لعمل التطبيق والموقع وربطه ببرنامج الأفلييت أو شبكة التسويق بالعمولة.
- يتطلب عدداً كبيراً من الموظفين للإدارة.
- يحتاج إلى ميزانية إعلانية ضخمة.

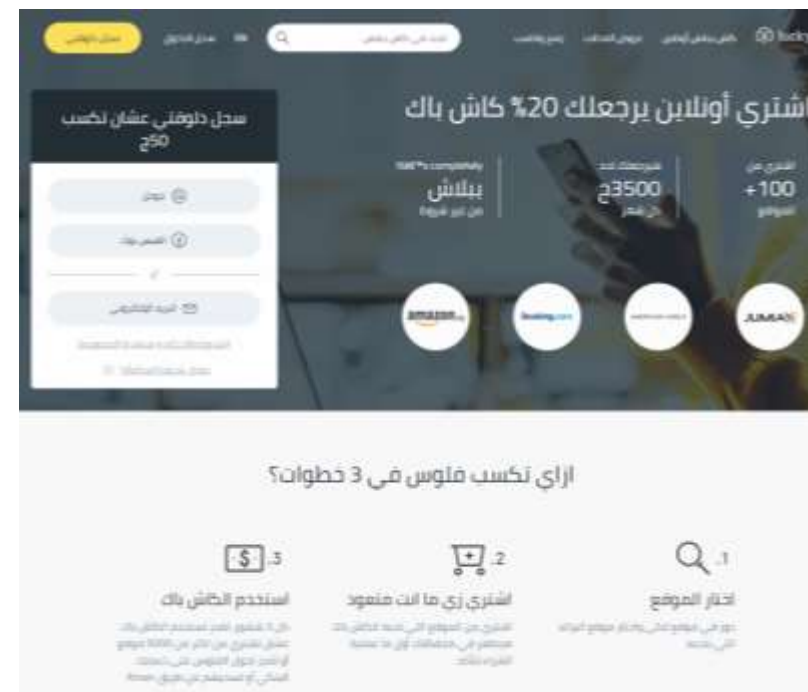
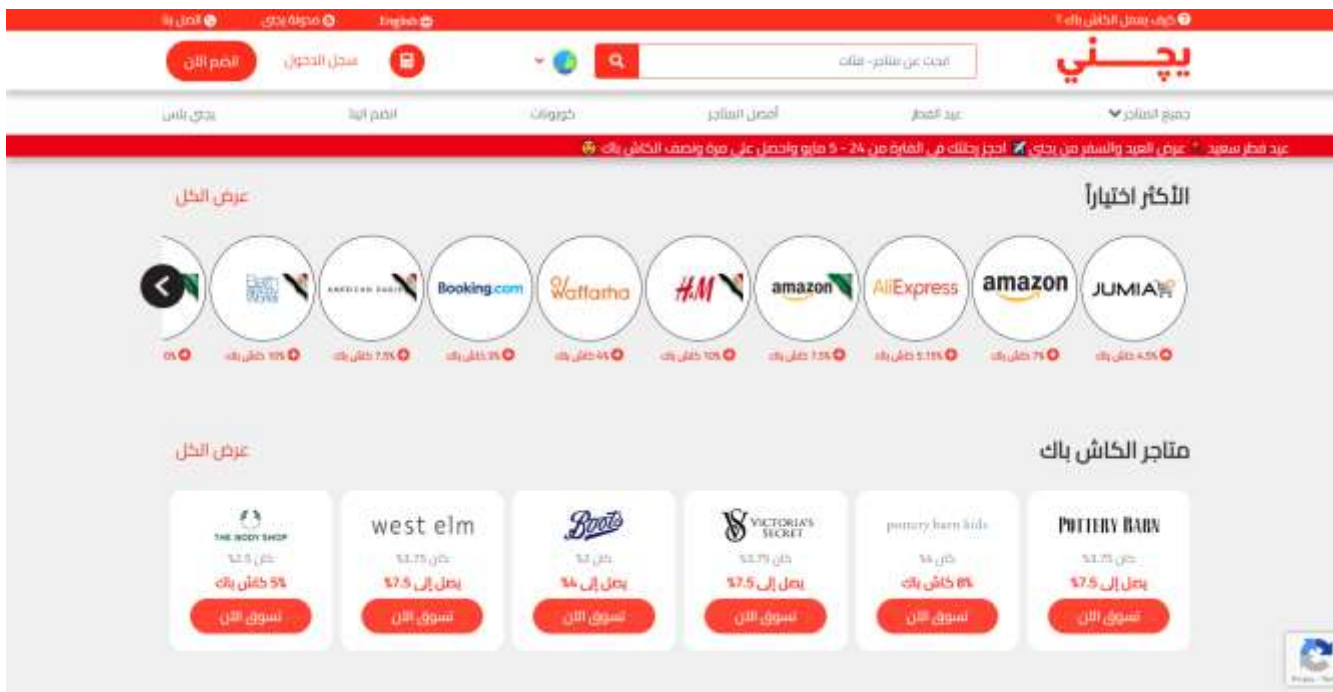
yajny



كيف تسوق لمنتجاتك وتحصل على عمولة؟

How to promote your affiliate products?

5- موقع أو تطبيق كاش باك



كيف تسوق لمنتجاتك وتحصل على عمولة؟

How to promote your affiliate products?

6- موقع أو تطبيق عروض

إنشاء موقع خاص بالعروض والخصومات، حيث يعمل كمرجع أو دليل لكل العروض والخصومات الموسمية، سواء للعلامات التجارية التي تعمل عليها أو علامات أخرى.



كيف تسوق لمنتجاتك وتحصل على عمولة؟

How to promote your affiliate products?

6- موقع أو تطبيق عروض

إيجابيات:

- تحكم أسهل في الترويج لكود الخصم الخاص بك.
- إمكانية إضافة كوبونات خصم مختلفة من برامج تسويق بالعمولة متعددة.

سلبيات:

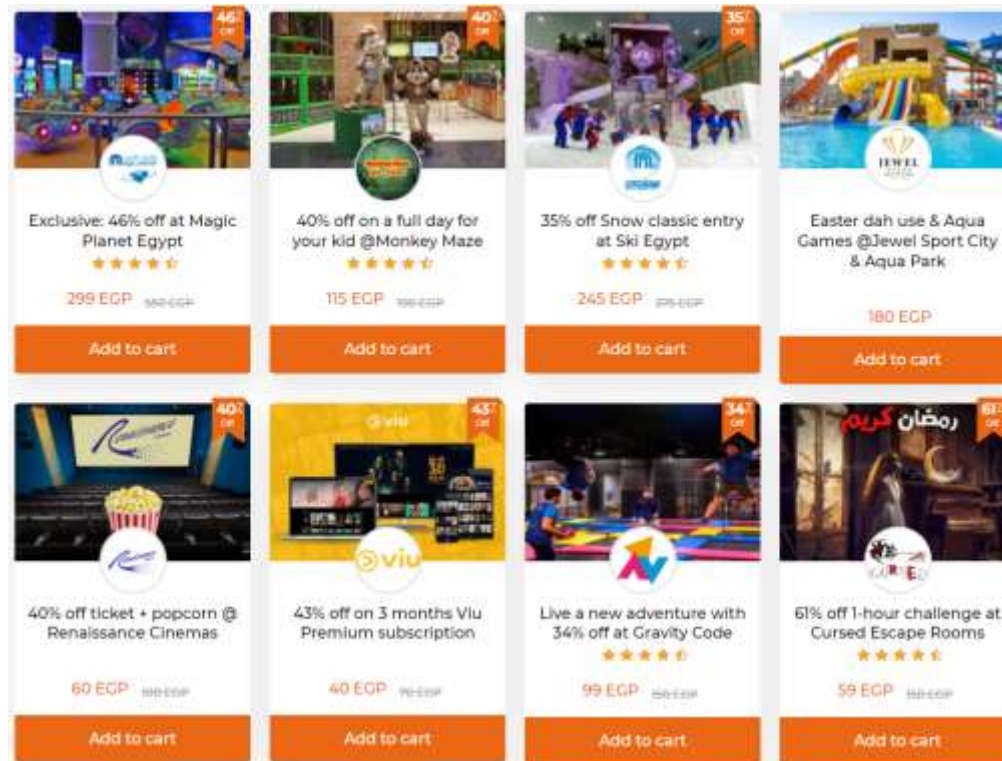
- يتطلب وقتاً وميزانية للتطوير.
- صعوبة التعديل.
- يحتاج إلى ميزانية كبيرة للإعلانات في الفترة الأولى أو الاستثمار في الـ SEO.



كيف تسوق لمنتجاتك وتحصل على عمولة؟

How to promote your affiliate products?

6- موقع أو تطبيق عروض



كيف تسوق لمنتجاتك وتحصل على عمولة؟

How to promote your affiliate products?

7- مجموعات على الفيسبوك أو واتساب أو تليجرام

إنشاء مجموعة (Group) وجمع أكبر عدد من المشتركين المهتمين بفئة المنتجات التي تعمل عليها، والترويج لأكواد الخصم أو روابط التتبع على الجروب بشكل دائم، وتشجيع العملاء على دعوة أصدقائهم للاشتراك في الجروب مقابل نسبة من كل عملية بيع ناجحة.

-  أكواد خصم كوبونات
@coponatfaisal, 1 865 subscribers
-  اكواد وكوبونات خصم جميع المواقع
@megaonlineshopping, 2 614 subscribers
-  أكواد خصم مصر Egypt Coupons
@Egypt_Deals, 2 608 subscribers
-  اكواد خصم جوميا ونون
@discount_codes1, 1 075 subscribers
-  اكواد خصم
@couponat29, 150 subscribers

كيف تسوق لمنتجاتك وتحصل على عمولة؟

How to promote your affiliate products?

7- مجموعات على الفيسبوك أو واتساب أو تليجرام

إيجابيات:

- سهولة التحكم ومجانية.
- تواصل أفضل مع المشتركين.

سلبيات:

- يتطلب وقتاً لجمع عدد كافي من المشتركين.
- عدم إمكانية ترويج المجموعة عن طريق الحملات المدفوعة.

أكواد خصم كوبونات
@coponatfaisal, 1 865 subscribers

أكواد وكوبونات خصم جميع المواقع
@megaonlineshopping, 2 614 subscribers

أكواد خصم مصر Egypt Coupons
@Egypt_Deals, 2 608 subscribers

أكواد خصم جوميا ونون
@discount_codes1, 1 075 subscribers

أكواد خصم
@couponat29, 150 subscribers

كيف تسوق لمنتجاتك وتحصل على عمولة؟ How to promote your affiliate products?

8- موقع مقارنات

إنشاء موقع خاص بمراجعات المنتجات أو مقارنة الأسعار لنفس المنتج على مختلف المواقع والمتاجر الإلكترونية.
غرض الموقع هو أن يعمل كمرجع لأي عميل في مرحلة البحث عن المنتج ومساعدته على اتخاذ قرار بالشراء.



كيف تسوق لمنتجاتك وتحصل على عمولة؟ How to promote your affiliate products?

8- موقع مقارنات

إيجابيات:

- عدم الاعتماد على الإعلانات الممولة في المستقبل.
- يمكن استغلال الموقع للترويج لأنواع أخرى من المحتوى مثل المقالات أو الفيديو.

سلبيات:

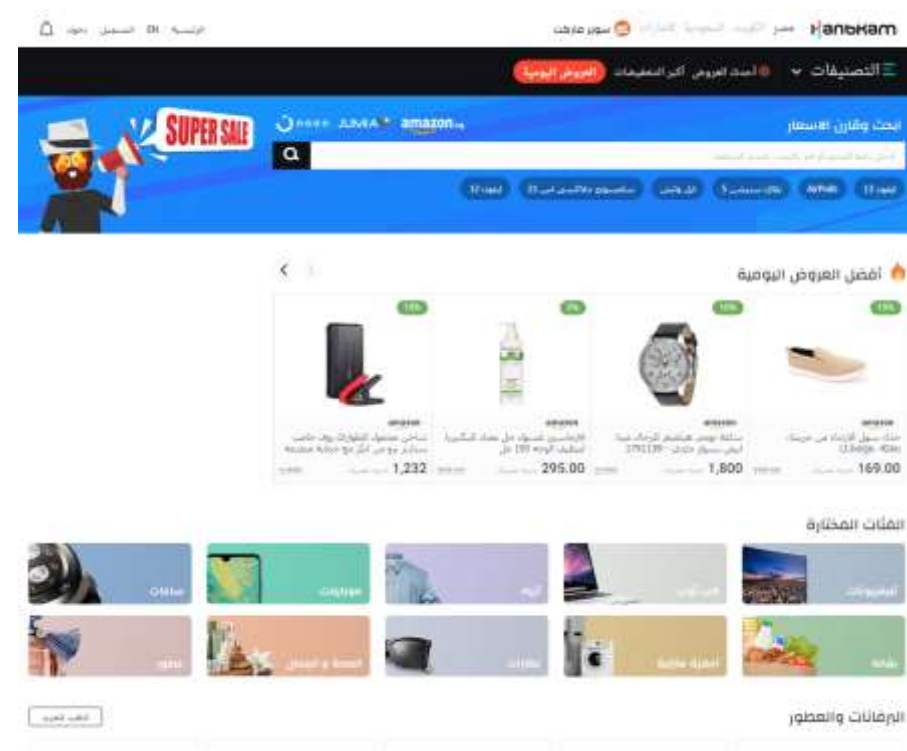
- يتطلب وقتاً وميزانية للتطوير.
- يحتاج إلى ميزانية ضخمة لعمل الموقع وربطه ببرنامج الأفلييت أو شبكة التسويق بالعمولة.



كيف تسوق لمنتجاتك وتحصل على عمولة؟

How to promote your affiliate products?

8- موقع مقارنات



كيف تسوق لمنتجاتك وتحصل على عمولة؟ How to promote your affiliate products?

9- إضافة للمتصفح (Extension)

إنشاء إضافة على المتصفح تقوم بإظهار إشعارات بمجرد دخول العميل على مواقع التسوق، وإظهار آخر العروض والخصومات عن طريق عرض كوبون خصم من خلال المتصفح.



كيف تسوق لمنتجاتك وتحصل على عمولة؟ How to promote your affiliate products?

9- إضافة للمتصفح (Extension)

إيجابيات:

- وجود دائم ومستمر مع العميل عند استخدامه المتصفح.
- أفضل من مواقع المقارنات.

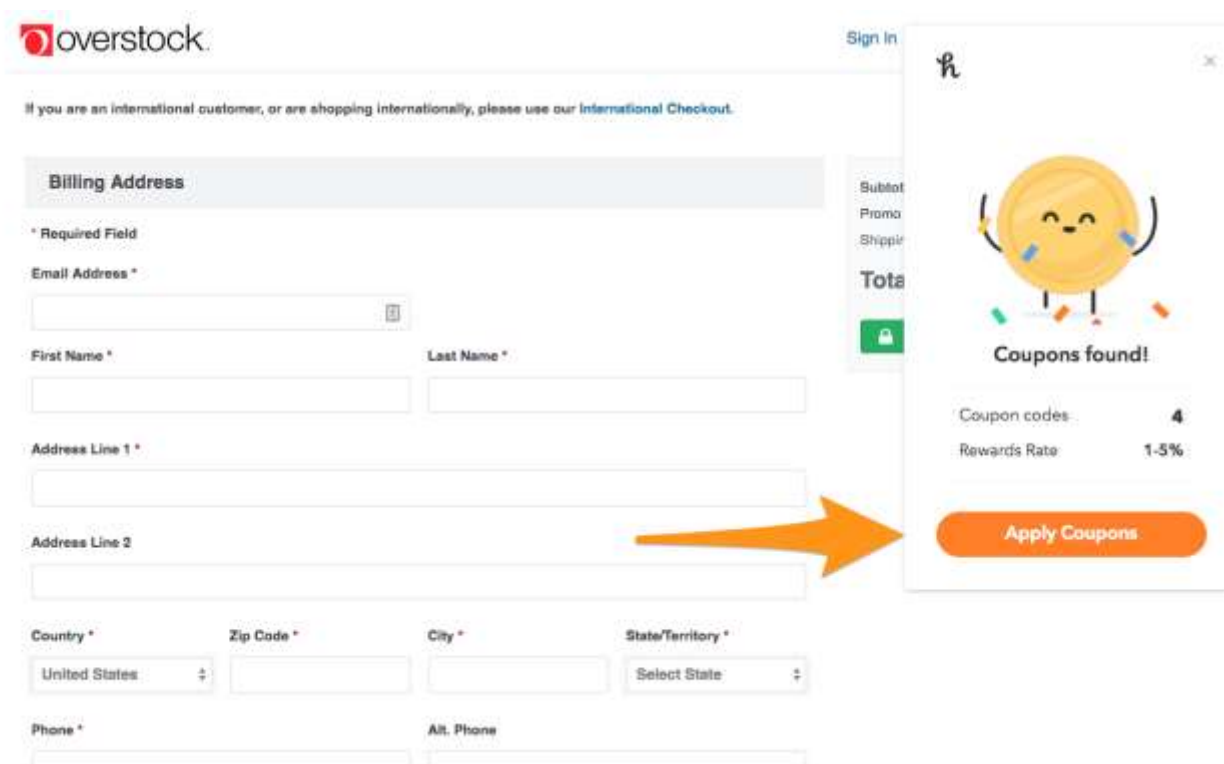
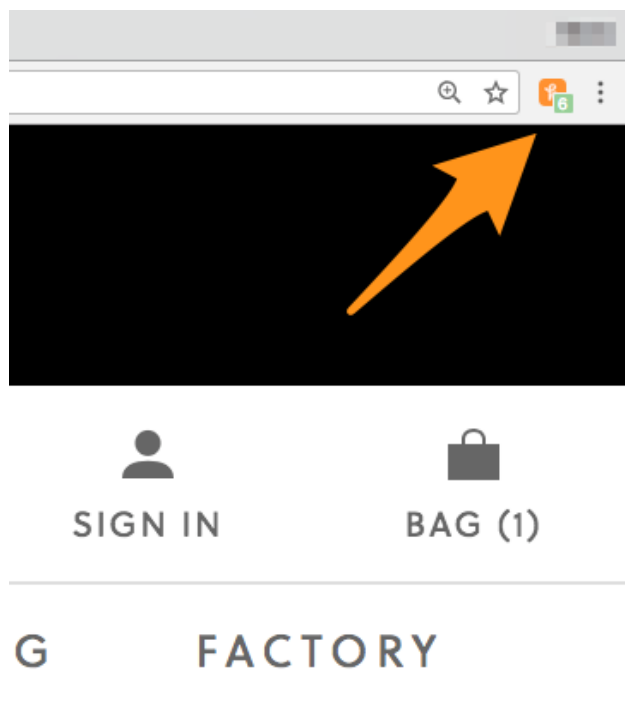
سلبيات:

- يتطلب وقتاً وميزانية كبيرة جداً للبرمجة.
- يحتاج إلى تطوير مستمر وميزانية عالية للإعلانات.



كيف تسوق لمنتجاتك وتحصل على عمولة؟ How to promote your affiliate products?

9- إضافة للمتصفح (Extension)



كيف تسوق لمنتجاتك وتحصل على عمولة؟

How to promote your affiliate products?

أمثلة على تطبيق واختيار القنوات التسويقية



إنشاء استراتيجية التسويق Marketing Strategy

إنشاء حساب على برنامج أفلييت



المحاضرة الثالثة

استراتيجيات المحترفين في التسويق بالعمولة Experts' Affiliate Marketing Strategies

سيتم تناول النقاط التالية في هذه المحاضرة:

- تحديد عملائك المحتملين
- إنشاء خطة المحتوى
- أدوات تساعدك في التسويق بالعمولة
- تهيئة موقع الأفلييت لمحركات البحث
- كيفية استخدام استراتيجيات المغناطيس في التسويق
- نصائح للمبتدئين
- Know your target audience
- Creating the content strategy
- Tools that can help you affiliate marketing
- Optimizing your affiliate website for SEO
- Lead Magnet strategy in marketing
- Affiliate Marketing Tips

تحديد عملائك المحتملين

Know your target audience

الحصول على زوار لموقعك ليس كافياً لتحقيق مبيعات، يجب التأكد من أن زوارك من الفئة المستهدفة لشراء منتجك.

لتحديد الفئة المستهدفة يجب أن تجيب عن تلك الأسئلة عن عميلك المثالي:

1. ما نسبة الرجال/ النساء من تلك الفئة؟

مثال: 65% نساء و 35% رجال

2. ما متوسط عمر الفئة العمرية؟

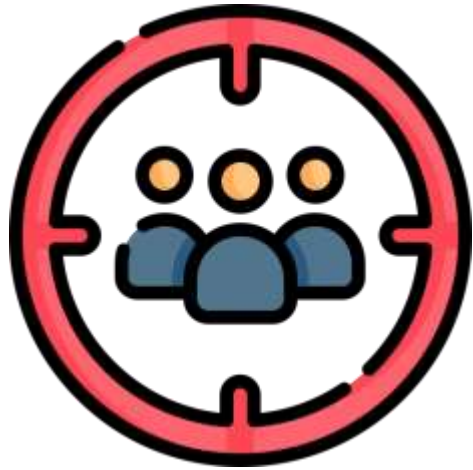
مثال: 25 - 35 عام للرجال و 20 - 40 عام النساء

3. ما هو عنوانهم أو منطقتهم؟

مثال: 40% منهم في أبوظبي و 15% في الشارقة و 20% دبي و 25% في عجمان

4. كيف يشترون منتجي؟

مثال: عملائي يشترون 3 قطع من كل منتج، ويفضلون الجودة عن السعر



تحديد عملائك المحتملين

Know your target audience

لتحديد الفئة المستهدفة يجب أن تجيب عن تلك الأسئلة عن عميلك المثالي:

5. كيف يشترون المنتج؟

مثال 1: يبحثون عنه على جوجل ثم يتأكدون أنه أقل سعر ثم يقومون بطلب شراء

مثال 2: بمجرد ظهور الإعلان لهم سيقومون بإتمام عملية الشراء

6. كم مرة يقوم العملاء بشراء منتجي في فترة زمنية محددة؟

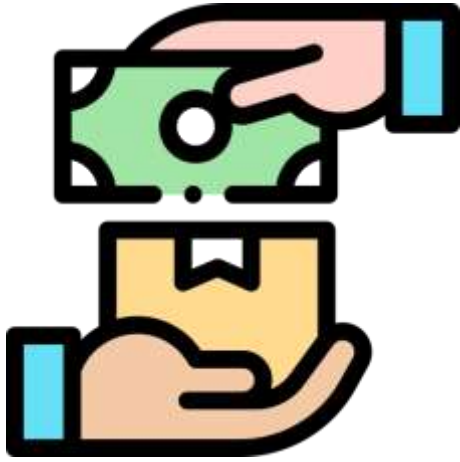
مثال: عملائي يطلبون منتجي مرة كل شهر، والمنتج الآخر مرة كل 3 شهور

7. ما هو شكل عملاء المنافسين؟

8. ما هي قنوات السوشيال ميديا التي يتعاملون عليها؟

9. ما هي أفضل قناة لعمل مجموعة؟

10. ما هو شكل عملاء العلامة التجارية التي تقوم بالتسويق لها؟



تحديد عملائك المحتملين

Know your target audience

أسئلة يجب الإجابة عنها:

- هل يفضل جمهوري المستهدف أن يشتري باستخدام رابط أم كوبون؟
- في حالة الروابط - كيف يمكن إرسال الرابط له؟
- عن طريق الإيميل؟ أم بإعلان؟ أم عن طريق الموقع؟ أم عن طريق مقالة؟
- كيف يفضل إعلامه بكوبون الخصم؟
- عن طريق موقع كوبونات؟ أم عن طريق إعلانات ممولة؟
- هل يفضل صيغة الكوبون أم الكاش باك؟



إنشاء خطة المحتوى

Creating the content strategy

4 خطوات لإنشاء محتوى يساعدك على البيع

1- ما الحلول التي ستقدمها في محتواك؟

يجب أن تقدم حل مشكلة يبحث عنه عملاؤك المحتملون، مثل عمل مراجعة تفصيلية لمنتج معين أو عمل مقارنة بالموصفات والأسعار بين مجموعة من المنتجات والتأكد من وجود حلول مختلفة وسهلة التطبيق للمشاكل التي يتعرض لها المستخدمون.

2- ما الذي يجعلك مختلفاً؟

هناك الكثير من المحتوى على الإنترنت وكثير من المنافسين الذين يعملون في مجال التسويق بالعمولة، يجب أن تحدد ما الذي يجعلك مختلفاً، طريقة جديدة في عرض المحتوى مثل طريقة تصوير جديدة أو طريقة كتابة مقالة بشكل مختلف، ويأتي هذا الاختلاف بالبحث المستمر والتجديد والاعتماد على مراجعة الكثير من المحتوى الأجنبي.



إنشاء خطة المحتوى

Creating the content strategy

4 خطوات لإنشاء محتوى يساعدك على البيع

3- ما هو نوع المحتوى الذي ستركز عليه؟

تحديد الميزانية الحالية لخطة تسويقك، هل ستقدم محتوى مرئي؟ إذا احتجت لمعدات تصوير وكاتب محتوى ومقدم، هل ستعتمد على المقالات أو صفحة على الفيسبوك؟ يجب أن تقوم بإجادة إدارتها أو تعيين شخص للتفاعل مع التعليقات.

4- ما القنوات التي ستقوم بنشر محتواك عليها؟

قنوات السوشيال ميديا تعتمد على المحتوى قصير المدة في حالة الفيديوهاات أو قليل الكلمات في حالة المنشورات، وبالعكس في حالة المقالات، فيجب عليك زيادة التفاصيل والتحدث عن كل ما يخص المنتج أو الخدمة التي تقوم بالتسويق لها بقدر الإمكان لمساعدة عميلك على اتخاذ قرار سريع والشراء.



إنشاء خطة المحتوى Creating the content strategy

أمثلة لأنواع المحتوى



بودكاست
Podcast



الانفوجرافيك
Infographics



نموذج
Template



ريل
Reel



فيديو
Video



مقالات
Articles



كتب إلكترونية
EBooks

إنشاء خطة المحتوى

Creating the content strategy

كيفية كتابة محتوى مقنع لعميلك

1. ابدأ بمشكلة يعاني منها عميلك

2. اذكر اسم منتجك كحل للمشكلة المذكورة

3. قم بشرح كيف يحل منتجك تلك المشكلة

4. اذكر مزايا منتجك الرئيسية، والتي تميزه عن منتجات المنافسين

5. أضف CTA سواء بترك تعليق أو إرسال رسالة أو زيارة صفحة المنتج

على موقعك لتشجيع عميلك على عمل طلب شراء

بيتك محتاج شوية بهجة وألوان أكثر تخلي فيه فرحة وتبسط أطفالك؟
جبنالك الحل إلى يخلي بيتك كأنه جنة، مع كشاف سبوت ليد 16 لون بالريموت 🌈
بيشتغل تحت الماء فتقدر تحطه في الفازة أو حمام السباحة أو البانيو وتخلي لونهم مختلف ومبهج 🌟
الكشاف كمان بيشتغل بالريموت فتتحكم فيه عن بعد بدون ما تتعب نفسك، وكمان وزنه خفيف وحجمه صغير
فهتأخذه معاك في أي مكان لو مسافر أو طالع مصيف 🌊
كمان هتقدر تثبته على أي حيطه لأنه مزود بمغناطيس لسهولة تثبيته في أي مكان، من غير ما يقع 📱❤️
يلا دوس واشتره حالا من خلال اللينك 👉👉
<https://lp.dealzania.com/portable-led-rainbow-shower-pod>

إنشاء خطة المحتوى

Creating the content strategy

نصائح لأفضل محتوى

1. المحتوى الجيد هو المحتوى الذي قمت بالبحث والمراجعة والتحضير الجيد له، يفضل أن تعتمد في إنشاء محتواك على مصادر مختلفة، ودعمه بأنواع مختلفة من المحتوى مثل الصور والفيديوهات.
2. ابحث عن الجودة وليس الكمية، مقالة مفيدة طويلة (800 كلمة فأكثر) أفضل من 5 مقالات أقل من 400 كلمة، قدم محتوى ذا قيمة وسهل الفهم لعملائك واختار مواضيعك وأفكارك بعناية.
3. قم بإضافة روابط التتبع بشكل ذكي في محتواك، وتفادي أن يظهر انحيازك للمنتج في مقالاتك أو الفيديو الخاص بك.
4. في حالة عملك على اليوتيوب، اهتم بتهيئة قناتك وفيديوهاتك لمحركات البحث بإضافة الكلمات الدلالية والمفتاحية في عنوان ووصف الفيديو.



أدوات تساعدك في التسويق بالعمولة

Tools that can help you affiliate marketing

أدوات تسويق مجانية تحتاجها

CANVA



أداة مجانية تساعدك على تصميم الصور والتعديل وإضافة فلاتر ألوان، مع إضافة النصوص بجانب تصميم الـ GIFS والتعديل على الفيديوهات.

WordPress



WORDPRESS

أداة مجانية لبناء وتصميم المواقع الإلكترونية، تعد من أسهل أدوات بناء المواقع، ويمكن ربطه بدومين وهوست رخيص الثمن من أداة Hostgator أو إضافة Plugins مختلفة تساعدك على تعديل الشكل، وربط الموقع بأدوات خارجية أو حتى إضافة أجزاء جديدة في الموقع.

أدوات تساعدك في التسويق بالعمولة

Tools that can help you affiliate marketing

أدوات تسويق مجانية تحتاجها

Google Analytics



أداة مجانية مقدمة من جوجل يمكن ربطها بموقعك واستخدامها لتحليل وتتبع زائري الموقع وكيفية تفاعلهم على الموقع ومعرفة عدد الزيارات ومصدرها لكل صفحة على موقعك والعديد من المزايا الأخرى.

Bitly



أداة مجانية لتقصير واختصار الروابط الطويلة وجعلها أقصر لتكون بشكل أفضل في محتواك ومريحة أكثر لعملائك، بجانب أن استخدام الروابط المختصرة يخفي لينك التتبع الخاص بك.

www.hm.com/shirts/redshirt2020?utm_source:affiliate854
bit.ly/2jdj23s

أدوات تساعدك في التسويق بالعمولة

Tools that can help you affiliate marketing

أدوات تسويق مجانية تحتاجها

Mailchimp



أداة مجانية يتم استخدامها لحملات البريد الإلكتروني، يمكن من خلالها تصميم إيميلك وتعديل وإضافة الصور إليه، بجانب إضافة قائمة الإيميلات الخاصة بك وتتبع إحصائيات فتح الإيميل والتفاعل لكل حملة بريد إلكتروني ترسلها.

Hootsuite



أداة مجانية لجدولة منشورات مواقع السوشيال ميديا المختلفة مثل فيسبوك وانستجرام ولينكدان، بجانب تحليل أداء محتواك ونسبة تفاعل متابعينك مع كل منشور، بجانب الكثير من البيانات والإحصائيات الأخرى.

تهيئة موقع الأفلييت لمحركات البحث

Optimizing your affiliate website for SEO

تهيئة موقعك لمحركات البحث

السيو SEO (Search Engine Optimization) هو تعديل وتهيئة متجر أو موقعك ليتصدر النتائج الأولى في صفحات البحث على جوجل ويينج.

44% من العملاء يبدأون رحلتهم لشراء منتج معين عبر البحث على جوجل، وتصل نسبة طلبات الشراء عن طريق العملاء الذين وجدوا المنتجات التي يبحثون عنها في نتائج البحث إلى 25% من إجمالي عمليات الشراء على المتاجر الإلكترونية.

تنقسم تهيئة الموقع لمحركات البحث إلى قسمين:

1. سيو داخلي On-Page SEO

2. سيو خارجي Off-Page SEO



تهيئة موقع الأفلييت لمحرركات البحث

Optimizing your affiliate website for SEO

تنقسم تهيئة الموقع لمحرركات البحث إلى قسمين:

1. سيو داخلي On-Page SEO

هو تهيئة الموقع وصفحاته الداخلية والعمل على:

- سرعة الموقع وسرعة تحميل صفحاته
- الروابط الداخلية
- الروابط الخارجية
- إضافة الـ Tags المناسبة
- قوة الدومين
- تجربة المستخدم
- تهيئة الموقع للهواتف

On-Page
SEO



تهيئة موقع الأفلييت لمحركات البحث

Optimizing your affiliate website for SEO

تنقسم تهيئة الموقع لمحركات البحث إلى قسمين:

2. سيو خارجي Off-Page SEO

هو تهيئة الموقع وصفحاته الداخلية والعمل على:

- إضافة روابط للموقع في مواقع قوية خارجية (Backlinks)
- الحصول على زيارات من مواقع السوشيال ميديا
- الإشارات لموقعك من قبل المؤثرين الموثقين أو المواقع الكبيرة

**OFF-PAGE
SEO**

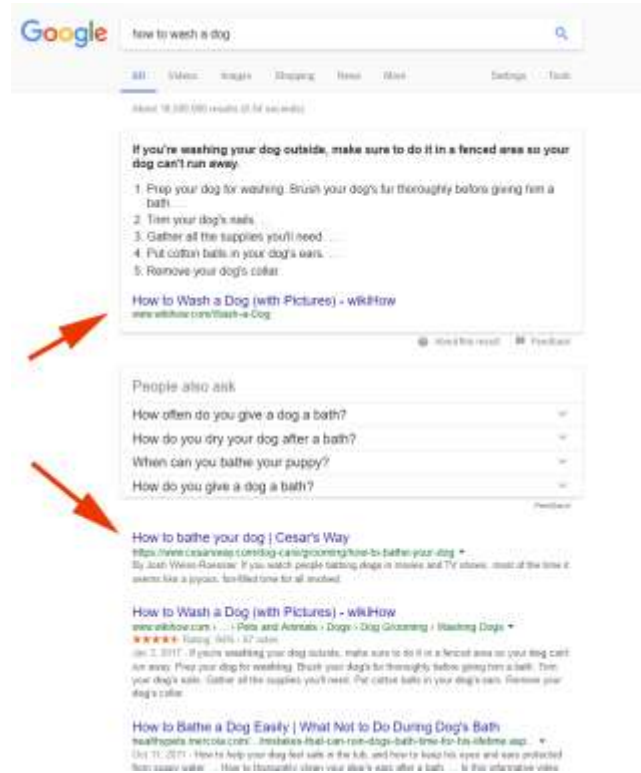


تهيئة موقع الأفلييت لمحرك البحث

Optimizing your affiliate website for SEO

7 خطوات لتصدر نتائج البحث على جوجل:

1. استخدم كلمات مفتاحية بشكل صحيح
2. محتوى قوي
3. تقديم تجربة مستخدم ممتازة
4. سرعة تحميل الموقع
5. ترتيب الموقع بشكل منظم
6. استخدام ال Tags بشكل صحيح
7. إضافة الروابط بمختلف أنواعها



تهيئة موقع الأفلييت لمحركات البحث

Optimizing your affiliate website for SEO

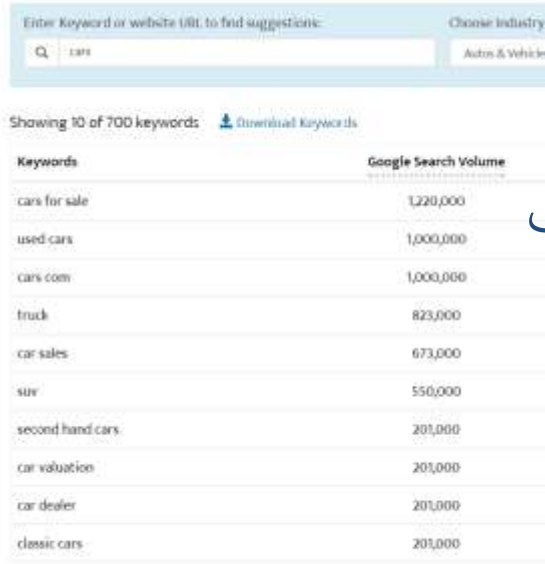
7 خطوات لتتصدر نتائج البحث على جوجل:

1- استخدم كلمات مفتاحية بشكل صحيح

يجب أن تقوم بعمل بحث عن أهم الكلمات الرئيسية المتعلقة بالمنتج أو الخدمة التي تقوم بالتسويق لها، وإنشاء قائمة بأكثر الكلمات استخداماً واستخدام تلك الكلمات في عنوان الصفحة أو العناوين الفرعية في الموقع، بجانب إدراج الكلمات الشبيهة والأقل بحثاً للمساعدة في تهيئة الصفحة لتكون في النتائج الأولى في جوجل.

2- محتوى قوى

انشئ محتوى قوي ومميز وحاول أن تبتعد عن الاختصار في المقالات أو في الوصف مع الاعتماد على استخدام الكلمات المفتاحية في العناوين والمحتوى نفسه بجانب الاعتماد على إضافة صور وتسميتها بكلمات مفتاحية خاصة بالمنتج أو الخدمة التي تقدمها.



Enter Keyword or website URL to find suggestions: Choose industry:

Showing 10 of 700 keywords: [Download Keywords](#)

Keywords	Google Search Volume
cars for sale	1,220,000
used cars	1,000,000
cars.com	1,000,000
truck	823,000
car sales	673,000
suv	550,000
second hand cars	201,000
car valuation	201,000
car dealer	201,000
classic cars	201,000

تهيئة موقع الأفلييت لمحركات البحث

Optimizing your affiliate website for SEO

7 خطوات لتتصدر نتائج البحث على جوجل:

3- تقديم تجربة مستخدم ممتازة

تجربة المستخدم هي من الأساسيات التي يحدد عليها جوجل قوة موقعك ويحدد موقعها في نتائج البحث الأولى، ويعتمد التقييم على ثلاثة عوامل:

- معدل الارتداد Bounce Rate
- نسبة النقر بالمقارنة بمرات الظهور CTR
- متوسط زمن الزيارة Dwell time

وذلك بجانب تجربة الموقع عن طريق الهاتف وشكل الموقع وسرعته على أنواع الهواتف المختلفة.



تهيئة موقع الأفلييت لمحركات البحث

Optimizing your affiliate website for SEO

7 خطوات لتصدر نتائج البحث على جوجل:

4- سرعة تحميل الموقع

سرعة تحميل صفحة موقعك قد تؤثر بشكل كبير على قدرة موقعك في تصدر نتائج البحث، يفضل ألا يزيد وقت تحميل الصفحة عن أكثر من 5 ثواني.

5- ترتيب الموقع بشكل منظم

يفضل تنظيم موقعك بشكل هرمي لمساعدة خوارزميات جوجل في تتبع وفهرسة موقعك وصفحاته، وذلك من خلال إنشاء Site Map بشريط أو قائمة تدرجية بتسلسل منطقي للأقسام والصفحات التابعة لتلك الأقسام.



تهيئة موقع الأفلييت لمحركات البحث

Optimizing your affiliate website for SEO

7 خطوات لتصدر نتائج البحث على جوجل:

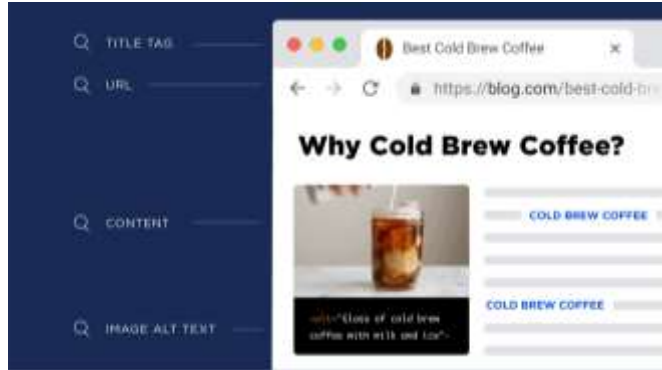
6- استخدام ال Tags بشكل صحيح

الوسوم تعد هي الهيكل العظمي لمحتواك، حيث يجب إضافتها بشكل صحيح والتأكد من وجود الكلمات المفتاحية في الوسوم الرئيسية لضمان تصدر نتائج البحث (TITLE – META DESCRIPTION – H1,H2,H3 – ALT TEXT)

7- إضافة الروابط بمختلف أنواعها

جزء مهم من تهيئة موقعك هو استخدامك لمختلف أنواع الروابط في موقعك:

- روابط إلى صفحات داخلية
- روابط من مواقع خارجية
- روابط إلى مواقع خارجية



كيفية استخدام استراتيجيات المغناطيس في التسويق

Lead Magnet strategy in marketing

استراتيجية المغناطيس Lead Magnet Strategy

- استراتيجية الـ Lead Magnet هي أن تقدم قيمة/هدية مجانية مقابل الحصول على معلومات تواصل للعملاء المحتملين، ومن ثم استخدام تلك المعلومات للتواصل معهم مرة أخرى والبدء في البيع لهم أو الإعلان عن عروضك.
- يتم استخدام تلك الطريقة لجمع أرقام هواتف العملاء وإضافتهم في مجموعة على تليجرام أو واتساب أو جمع إيميلاتهم واستخدامها في حملات البريد الإلكتروني أو استهدافهم من خلال إعلانات السوشيال ميديا.
- مثل تقديم كتاب مجاني مقابل إضافة إيميلك الشخصي أو إنشاء جروب مهتم بـ Niche معين تقوم بمشاركة نصائح حصرية فيه.



كيفية استخدام استراتيجيات المغناطيس في التسويق

Lead Magnet strategy in marketing

كيفية إنشاء Lead Magnet قوى لعملائك

1- حدد شخصية عميلك

2- حدد القيمة المضافة التي ستقدمها لهم

3- اختر نوع ال Lead Magnet من الآتي:

- دليل أو تقرير مجاني (مثال: دليل شراء هاتفك القادم مهما كان اهتماماتك)
- تجربة مجانية (مثال: اشتراك مجاني في مجموعتك لمدة شهر)
- النماذج والجداول (مثال: جدول تمرينات الجيم + جدول الوجبات اليومية)
- ندوة مجانية (مثال: فيديو لايف يشرح خطوة بخطوة كيفية اختيار ملابس على الموضة)
- خصم حصري (مثال: خصم إضافي 15% في حالة إضافة إيميلك)
- استشارة مجانية (مثال: استشارة مجانية لمدة 10 دقائق من خلال رقم التليفون)
- ال Survey (مثال: اعرف شخصيتك من خلال إجابتك لتلك الأسئلة)



كيفية استخدام استراتيجيات المغناطيس في التسويق

Lead Magnet strategy in marketing

كيفية إنشاء Lead Magnet قوى لعملائك



30-day program 6-pack abs

Day 1	20 sec plank, 8 climbers	Day 16	rest day
Day 2	6 knee crunches, 10 leg raises	Day 17	30 sec plank, 20 climbers
Day 3	30 sec plank, 10 climbers	Day 18	20 knee crunches, 12 leg raises
Day 4	rest day	Day 19	45 sec plank, 30 climbers
Day 5	12 knee crunches, 12 leg raises	Day 20	rest day
Day 6	30 sec plank, 20 climbers	Day 21	22 knee crunches, 10 leg raises
Day 7	10 knee crunches, 14 leg raises	Day 22	60 sec plank, 30 climbers
Day 8	rest day	Day 23	20 knee crunches, 14 leg raises
Day 9	35 sec plank, 24 climbers	Day 24	rest day
Day 10	20 knee crunches, 10 leg raises	Day 25	60 sec plank, 40 climbers
Day 11	20 sec plank, 30 climbers	Day 26	26 knee crunches, 16 leg raises
Day 12	rest day	Day 27	60 sec plank, 26 climbers
Day 13	12 knee crunches, 12 leg raises	Day 28	rest day - two days to go!
Day 14	45 sec plank, 20 climbers	Day 29	30 knee crunches, 20 leg raises
Day 15	16 knee crunches, 10 leg raises	Day 30	120 sec plank, 40 climbers

x3 sets each | 60 second rest between sets
#PinYourResolution

neilarey.com



MuleSoft
connecting the new enterprise

Community Blog Support login Contact 1-415-229-2888 Language Search

Products Industries Services Resources Partners Company

SaaS Providers Handbook:
How to make your app Enterprise Ready

Essential reading for SaaS product, sales and services executives interested in landing and expanding within Enterprise accounts.

How to MAKE YOUR APP ENTERPRISE READY

About this eBook

This brief how-to guide will give SaaS Executives insight into key technology trends impacting the Enterprise, and provide best practices from a product, sales and services standpoint to repeatedly land and expand within these large, complex accounts.

The comprehensive guide will cover:

- Insight into why Enterprises love SaaS + mobility + open APIs
- Tips to expand your addressable market without additional resources
- How to make your SaaS application and API "Plug and Play"
- How to provide sticky, best in class SaaS applications and reduce customer churn

Download your copy today by completing the form on the right!

Download eBook

First Name

Last Name

Company

Email

Phone Number

Submit

نصائح للمبتدئين

Affiliate Marketing Tips



الفرق بين أنواع العلامات التجارية على شبكات التسويق بالعمولة المختلفة:

- مبيعات كثيرة - عمولة قليلة (العلامات التجارية الكبرى)
- مبيعات قليلة - عمولة كبيرة (العلامات التجارية المتوسطة)
- مبيعات كثيرة - عمولة كبيرة (العلامات التجارية نادرة الحدوث)
- مبيعات قليلة - عمولة قليلة (العلامات التجارية الجديدة)

نصائح للمبتدئين

Affiliate Marketing Tips

إنشاء منصة الأفلييت الخاصة بك

من ضمن طرق العمل في التسويق بالعمولة هو أنك تقوم بجمع مجموعة من المسوقين باسمك وهم من يقومون بالتسويق من خلال الأكواد الخاصة بك مقابل حصولك على عمولة أقل ولكن في المقابل أنت لا تقوم بأي عمل!

تلك الطريقة مشهورة لمن يرغبون في الاشتراك في شبكات التسويق بالعمولة التي أوقفت استقبال مسوقين جدد، ويمكن العمل بتلك الطريقة عن طريق أربع مراحل:

1. إنشاء Group يقدم شروحات ونصائح في التسويق بالعمولة.
2. تجميع أكبر قدر من المسوقين في تلك المجموعة أو السيستم.
3. نشر روابط التتبع من خلال هؤلاء المسوقين.
4. عند وصول مجموعتك لرقم كبير من المسوقين الذين يحققون مبيعات كثيرة يمكن استغلال ذلك والتقديم لتعمل مباشرة مع العلامات التجارية بعيداً عن شبكات التسويق بالعمولة والحصول على عمولة أكبر.



شكراً لكم