



# التسويق بالعمولة

AFFILIATE MARKETING

# التسويق بالعمولة

— Affiliate Marketing —



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

# الفهرس

- 6 الفصل الأول: مقدمة في التسويق بالعمولة**  
تعريف التسويق بالعمولة  
كيف يعمل التسويق بالعمولة  
أهمية التسويق بالعمولة في العصر الرقمي
- 9 الفصل الثاني: تحقيق الربح من التسويق بالعمولة**  
الخطوات الأساسية لبدء التسويق بالعمولة  
كيفية اختيار المنتجات المناسبة للترويج  
التقنيات الرئيسية للترويج للمنتجات وتحقيق المبيعات
- 12 الفصل الثالث: نصائح وأفضل الممارسات للتسويق بالعمولة**  
كيفية بناء الثقة والمصداقية مع العملاء  
استخدام وسائل التواصل الاجتماعي والمدونات لزيادة الوعي والمبيعات  
أهمية خدمة العملاء في التسويق بالعمولة
- 14 الفصل الرابع: التوقعات المستقبلية للتسويق بالعمولة**  
التحديات المحتملة وكيفية التعامل معها  
التطورات المتوقعة في صناعة التسويق بالعمولة  
فرص نمو المستقبل للمسوقين بالعمولة
- 16 الفصل الخامس: دراسات حالة**  
استعراض لعدة نماذج ناجحة في مجال التسويق بالعمولة  
تحليل لأسباب نجاحهم والدروس المستفادة
- 20 الفصل السادس: خطوات عملية لبدء التسويق بالعمولة**  
كيفية تحديد النيش المناسب لك  
اختيار البرامج المناسبة للتسويق بالعمولة  
إعداد خطة تسويقية فعالة
- 24 الفصل السابع: الأدوات والموارد المفيدة للتسويق بالعمولة**  
استعراض لأفضل الأدوات والبرمجيات التي تساعد في التسويق بالعمولة  
التطبيقات المفيدة لإدارة ومتابعة العمليات التسويقية  
المواقع والمنصات المفيدة للتعلم والتطوير المستمر في مجال التسويق بالعمولة
- 28 الفصل الثامن: الخلاصة والخطوات التالية**  
تلخيص للنقاط الرئيسية التي تم تغطيتها في الكتاب  
تقديم نصائح أخيرة للقراء الذين ينوون بدء أو تطوير أعمالهم في التسويق بالعمولة  
تشجيع القراء على اتخاذ الخطوة الأولى وبدء العمل في التسويق بالعمولة
- 30 الفصل التاسع: جدول مواقع التسويق بالعمولة**

# الفصل الأول

مقدمة في التسويق بالعمولة

# مقدمة في التسويق بالعمولة

## تعريف التسويق بالعمولة:

التسويق بالعمولة، المعروف أيضًا بالتسويق التابع أو الشراكة، هو استراتيجية تسويقية يكسب فيها المسوق عمولة عن كل مبيعة أو حركة معينة تتم من خلال جهوده. هذه الحركة يمكن أن تكون شراء المنتج، اشتراك العميل في خدمة، تنزيل تطبيق، أو حتى نقرة على رابط. هذا النوع من التسويق يعتمد على مشاركة الأرباح بين الشركة التي تقدم المنتج أو الخدمة والشخص الذي يقوم بالترويج لها.



## كيف يعمل التسويق بالعمولة:

التسويق بالعمولة يعمل على أساس الأداء. يتم توفير رابط أو كود تابع فريد للمسوق، ويتم استخدام هذا الرابط أو الكود لتتبع الحركة التي تمت عبره. عندما يقوم العميل بإجراء الحركة المطلوبة، مثل الشراء عبر الرابط التابع، يتم تقديم عمولة للمسوق.



## أهمية التسويق بالعمولة في العصر الرقمي

في العصر الرقمي، أصبح التسويق بالعمولة أكثر أهمية من أي وقت مضى. يتيح الإنترنت للأفراد والشركات الوصول إلى جمهور عالمي، ويوفر الفرصة للربح من الترويج للمنتجات والخدمات التي يحبونها ويثقون فيها. بالإضافة إلى ذلك، التسويق بالعمولة يوفر للشركات فرصة لزيادة المبيعات والوعي بالعلامة التجارية دون الحاجة إلى الاستثمار في التسويق التقليدي المكلف. وللأفراد، يقدم فرصة لبدء أعمال تجارية عبر الإنترنت بتكلفة منخفضة ومرونة عالية.



بالإضافة إلى ذلك، التسويق بالعمولة يدعم الديمقراطية الرقمية، حيث يمكن لأي شخص بغض النظر عن مكانته أو خلفيته أن يصبح مسوقًا بالعمولة. كل ما يحتاجه الشخص هو الوصول إلى الإنترنت والقدرة على بناء جمهور يثق به. في هذا السياق، يمكن للتسويق بالعمولة أن يساعد في تقليل الفجوة الرقمية وتحقيق العدالة في الفرص الاقتصادية.

وأخيراً، يعتبر التسويق بالعمولة أحد أكثر الطرق فعالية للشركات في تحقيق النمو. بدلاً من دفع التكاليف الثابتة للإعلانات التقليدية، يدفعون فقط عندما تتم العملية المطلوبة، سواء كانت هذه العملية عبارة عن عملية شراء، أو تنزيل تطبيق، أو تسجيل للحصول على خدمة. هذا يجعل التسويق بالعمولة أكثر قدرة على التكيف مع التغيرات في السوق، وأكثر كفاءة من حيث التكلفة في العديد من الحالات.



M A R K E T I N G



# الفصل الثاني

تحقيق الربح من التسويق بالعمولة

# تحقيق الربح من التسويق بالعمولة

## الخطوات الأساسية لبدء التسويق بالعمولة:

● **اختيار النيش:** اختر النيش المناسب لك والذي يتوافق مع معرفتك وشغفك. هذا سيساعدك على بناء الثقة مع الجمهور والقيام بترويج فعال للمنتجات.

● **البحث عن برامج التسويق بالعمولة:** قم بالبحث عن برامج التسويق بالعمولة المرتبطة بنيشك من واقع الجدول المرفق بهذا الكتاب والتي تقدم عمولات جيدة وتقييمات موثوقة.

● **إعداد المنصة:** أنشئ مدونة أو قناة يوتيوب أو صفحة وسائل التواصل الاجتماعي أو أي منصة تفضلها للترويج للمنتجات.

● **إنشاء الأفكار المحتوى:** خطط للمحتوى الذي ستقدمه والذي سيعزز منتجاتك التابعة.

● **الترويج للمنتجات:** ابدأ في الترويج للمنتجات عبر روابطك التابعة واحرص على تقديم قيمة حقيقية لجمهورك.

## كيفية اختيار المنتجات المناسبة للترويج:

المفتاح لاختيار المنتجات المناسبة للترويج هو الفهم العميق لجمهورك. ما هي اهتماماتهم؟ ما هي المشاكل التي يواجهونها والتي يمكن لمنتجك أن يحلها؟ يجب أن تكون المنتجات ذات صلة بالمحتوى الذي تقدمه وتقدم قيمة حقيقية لجمهورك. بالإضافة إلى ذلك، تحقق من العمولات التي تقدمها الشركة والمراجعات عن المنتجات والدعم الذي تقدمه الشركة للشركاء التابعين لها.



## التقنيات الرئيسية للترويج للمنتجات وتحقيق المبيعات

**المحتوى:** إنتاج محتوى عالي الجودة هو أحد أكثر الطرق فعالية للترويج للمنتجات. يمكن أن يكون هذا عبر مقالات المدونة، فيديوهات يوتيوب، منشورات وسائل التواصل الاجتماعي، البريد الإلكتروني، وغيرها. يجب أن يكون المحتوى مفيداً ومثيراً للاهتمام ويقدم قيمة حقيقية للقارئ أو المشاهد.



**السيو:** استخدم تقنيات السيو (تحسين محركات البحث) لجعل محتواك يظهر في نتائج بحث جوجل. هذا يمكن أن يجلب لك حركة مرور عالية الجودة من الأشخاص الذين يبحثون بالفعل عن المعلومات المتعلقة بمنتجاتك. وخاصة إذا كان ترويجك لهذه المنتجات عبر مدونة بالووردبريس أو بلوجر.

SEO

**وسائل التواصل الاجتماعي:** استخدم وسائل التواصل الاجتماعي للتواصل مع جمهورك والترويج لمنتجاتك. يمكنك استخدام المنصات مثل فيسبوك، تويتر، إنستغرام، لينكدين، وغيرها للتفاعل مع جمهورك ومشاركة المحتوى الذي يقودهم إلى منتجاتك.



**التسويق عبر البريد الإلكتروني:** قم ببناء قائمة بريد إلكتروني وقم بتوفير قيمة مستمرة للمشتركين الخاصين بك. يمكنك استخدام البريد الإلكتروني لترويج منتجاتك بطرق غير مباشرة، مثل تقديم نصائح مجانية أو نشرات معلوماتية تحتوي على روابط تابعة.



**الإعلانات المدفوعة:** إذا كان لديك الميزانية، يمكنك استخدام الإعلانات المدفوعة مثل الإعلانات الفيسبوك أو الإعلانات جوجل للوصول إلى جمهور أكبر ودفعة حركة المرور إلى صفحات المنتجات الخاصة بك. تذكر، عند استخدام الإعلانات المدفوعة، احرص على تحديد الجمهور المستهدف بدقة وتتبع العائد على الاستثمار للتأكد من أنك تحقق الأرباح من الإعلانات.



**التسويق بالمحتوى:** يشمل تقديم محتوى عالي القيمة للجمهور بشكل مجاني، والهدف من ذلك هو بناء الثقة والمصداقية، وبالتالي تحفيز الجمهور على الشراء عبر روابطك التابعة.



**شراكات وتعاونات:** تعاون مع الشركات أو المؤثرين الآخرين في نيشك. يمكنك تبادل الروابط التابعة أو الترويج لبعضكم البعض للوصول إلى جمهور أكبر.



### تذكر دائماً أن الصبر هو مفتاح النجاح في التسويق بالعمولة.

قد يستغرق الأمر بعض الوقت لبناء جمهور وبدء تحقيق الأرباح، ولكن بالاستمرار والتفاني، يمكنك بناء دخل مستدام من التسويق بالعمولة.

# الفصل الثالث

نصائح وأفضل الممارسات للتسويق

بالعمولة

# نصائح وأفضل الممارسات للتسويق بالعمولة

## كيفية بناء الثقة والمصداقية مع العملاء:

الثقة هي أساس التسويق بالعمولة. لا يمكنك بيع أي منتج إذا لم يثق العملاء بك. لذا، يجب أن تعمل على تقديم محتوى ذي قيمة، تقييمات صادقة للمنتجات، وتوفير المعلومات الكاملة والصحيحة للعملاء. احرص على الإفصاح بشكل واضح عن علاقتك التابعة، حيث يعتبر هذا أمرًا ضروريًا للامتثال للقواعد واللوائح، وأيضًا يعزز الشفافية والثقة مع العملاء.



## استخدام وسائل التواصل الاجتماعي والمدونات لزيادة الوعي والمبيعات:

تواصل اجتماعي مثل فيسبوك، إنستاجرام، وتويتر، ومنصات المدونة مثل ووردبريس وبلوجر، يمكن أن تكون أدوات قوية للترويج للمنتجات التابعة لك. يمكنك نشر المحتوى المتعلق بالمنتج، مثل التقييمات، الأدلة، والمقالات التعليمية، لجذب العملاء المحتملين وتحفيزهم على الشراء من خلال روابطك التابعة.



## أهمية خدمة العملاء في التسويق بالعمولة:

بينما قد تكون مهمتك الأساسية كمسوق تابع هي توجيه العملاء إلى المنتج، لا يمكن تجاهل أهمية خدمة العملاء. العملاء الذين يعانون من مشاكل أو لديهم أسئلة قد يتواصلون معك مباشرة. عند الرد عليهم بطريقة فعالة ومهنية، يمكنك بناء علاقة ثقة وتحقيق مبيعات مستقبلية وتقديم العون والشرح لهم ففي النهاية أنت هدفك أن العميل يقتنع بالمنتج ومن ثم يقوم بشراءه هاكذا ستصل العمولة التسويقية لحسابك ، وثق أن هذا العميل سيقوم يوما بالرجوع إليك لأخذ نصيحة أخرى أي منتج آخر.



# الفصل الرابع

التوقعات المستقبلية للتسويق

بالعمولة



# التوقعات المستقبلية للتسويق بالعمولة

## التحديات المحتملة وكيفية التعامل معها:

العالم الرقمي متغير باستمرار، وهذا يعني أن التسويق بالعمولة سوف يواجه حتماً تحديات جديدة. هذه قد تشمل تحديات تقنية، تغييرات في اللوائح والسياسات، وتغييرات في أنماط الاستهلاك. يجب أن تكون مستعداً لهذه التحديات من خلال التعلم المستمر والتكيف مع التغييرات.



## التطورات المتوقعة في صناعة التسويق بالعمولة:

مع تطور التكنولوجيا، من المتوقع أن تظهر طرق جديدة للتسويق بالعمولة. قد تشمل هذه الأمور مثل الواقع الافتراضي والواقع المعزز، والذكاء الصناعي، والتعلم الآلي. يجب أن تبقى على اطلاع على هذه التطورات وتفكر في كيفية استغلالها في استراتيجياتك.



## فرص نمو المستقبل للمسوقين بالعمولة:

بينما يمكن أن تواجه التحديات، يوجد أيضاً العديد من الفرص للنمو في صناعة التسويق بالعمولة. مع تزايد الأعمال التجارية التي تقدم برامج العمولة، هناك الكثير من الفرص للمسوقين التابعين للانضمام إلى برامج جديدة والترويج لمنتجات وخدمات متنوعة. بالإضافة إلى ذلك، مع تزايد عدد الأشخاص الذين يتسوقون عبر الإنترنت، هناك فرصة كبيرة للوصول إلى جمهور أكبر وأكثر تنوعاً.



# الفصل الخامس

دراسات حالة





# دراسات حالة

## استعراض لعدة نماذج ناجحة في مجال التسويق بالعمولة:

في هذا القسم، سنستعرض بعض النماذج الناجحة في مجال التسويق بالعمولة. سيشمل هذا الأشخاص الذين حققوا النجاح في مجموعة متنوعة من القطاعات والأسواق، وسنناقش كيف استطاعوا بناء أعمال ناجحة. هذه العمولة في منصة واحدة فقط :

You've sent 42,13 USD to



We'll let  know you've sent it.

[Tell us how this transaction went](#)

You've sent 16,00 USD to



We'll let  know you've sent it.

[Tell us how this transaction went](#)

You've sent 22,40 USD to



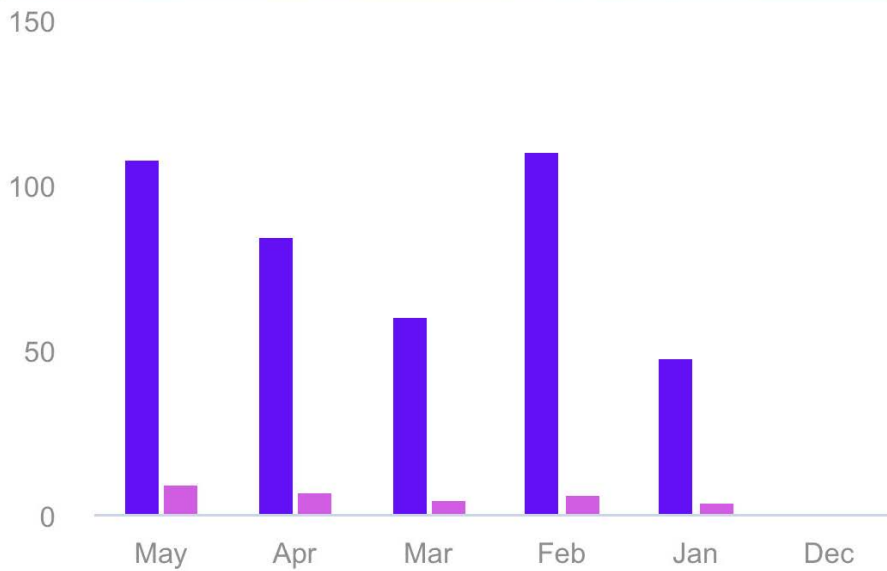
We'll let  know you've sent it.

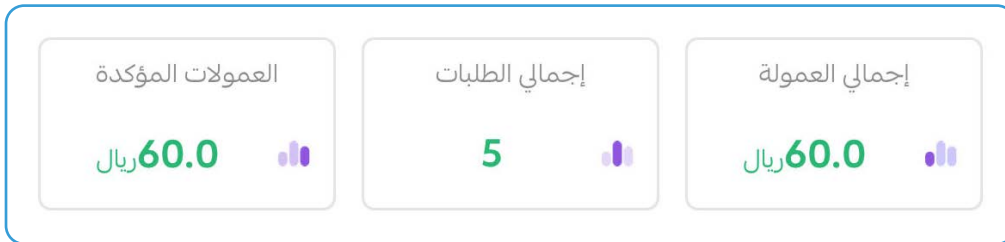
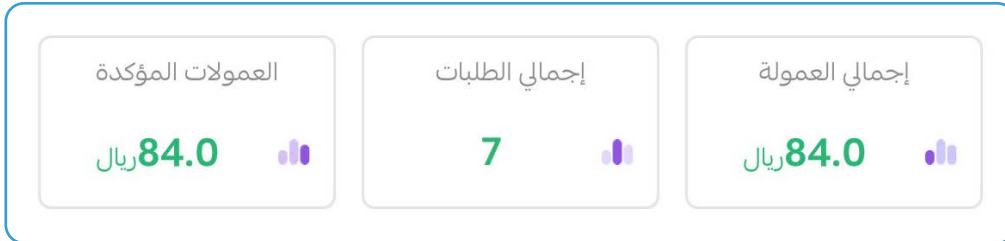
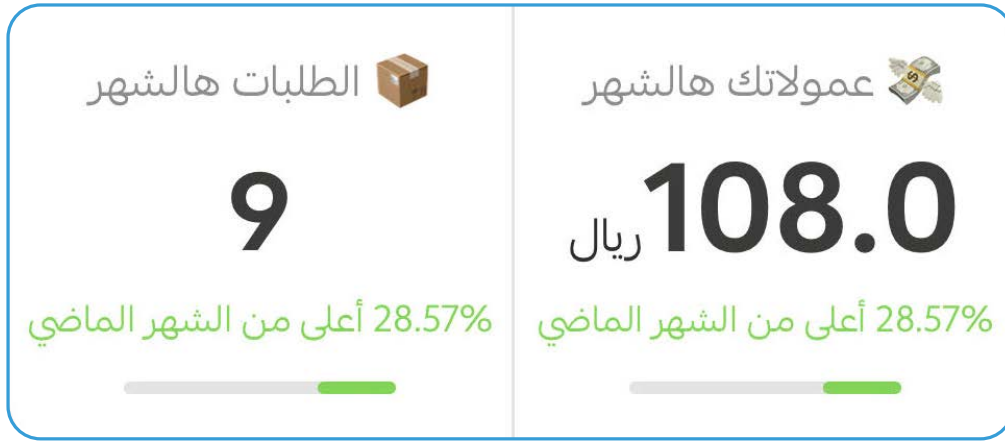
[Tell us how this transaction went](#)

6 أشهر

ريال 974.67

إجمالي العمولة





## تحليل لأسباب نجاحهم والدروس المستفادة:

كل نموذج ناجح، سنحلل العوامل التي أدت إلى نجاحهم. هذا قد يشمل الاستراتيجيات والتقنيات التي استخدموها، كيفية التعامل مع التحديات، وأي دروس يمكن أن يستفاد منها. لا عيب في أنك تطلع على نجاحات الآخرين للتعلم منها وبناء أستراتيجيتك بشكل مختلف وتضيف عليه تحسينات بما يتناسب مع جمهورك المستأنف.

# الفصل السادس

خطوات عملية لبدء التسويق

بالعمولة

# خطوات عملية لبدء التسويق بالعمولة

## كيفية تحديد النيش المناسب لك:

تحديد النيش المناسب هو الخطوة الأولى نحو النجاح في التسويق بالعمولة. هذا يتطلب النظر في الأسواق التي تهتم بها، ومعرفتك الشخصية، والفرص المتاحة في كل سوق. سنناقش أفضل الطرق لتحديد النيش وكيفية تقييم الفرص في كل نيش:



هناك العديد من الطرق لتحديد النيش المناسب لك ولعملك، وكلها تتضمن بعض البحث والتحليل. إليك خطوات بسيطة يمكنك اتباعها:

### 1. تحديد اهتماماتك ومهاراتك:

البداية دائماً بالنظر فيما تعرفه وما تحب. إذا كنت تستمتع بما تقوم به، فمن الأرجح أن تكون أكثر إلهاماً وأكثر رغبة في الاستمرار حتى عندما تكون الأوقات صعبة.

### 2. البحث عن الفجوات في السوق:

بمجرد تحديد اهتماماتك، قم بالبحث في السوق لمعرفة ما إذا كان هناك طلب غير مستوفى على منتجات أو خدمات محددة.

### 3. فحص القدرة على المنافسة:

حتى لو وجدت فجوة في السوق، يجب التحقق من مدى قدرتك على المنافسة. هل يمكنك تقديم منتج أو خدمة بجودة عالية بسعر منافس؟ هل تمتلك الموارد اللازمة للدخول في هذا النيش؟

### 4. تحليل جدوى السوق:

اكتشف مدى كبر النيش وكم من الأرباح يمكنك توقعها. هل يمكنك التوسع في المستقبل؟

### 5. تجربة المنتج أو الخدمة:

أخيراً، قبل الالتزام بأي نيش، قد يكون من الجدير بالاعتبار تجربة المنتج أو الخدمة أولاً. يمكنك بدء مشروع صغير أو بيع المنتجات أو الخدمات على نطاق صغير لرؤية كيف يتفاعل السوق.

1

2

3

4

5

بالنسبة لتقييم الفرص في كل نيش، يمكنك النظر إلى عدة عوامل مثل حجم السوق، الطلب على المنتجات أو الخدمات، مستوى المنافسة، والقدرة على التمييز وتقديم شيء فريد.

## اختيار البرامج المناسبة للتسويق بالعمولة:

بمجرد تحديد نيشك، الخطوة التالية هي اختيار البرامج التابعة التي ترغب في الانضمام إليها. يجب أن تأخذ في الاعتبار عند اختيار البرامج، بما في ذلك العمولات، الدعم، وجودة المنتجات والخدمات.



## إعداد خطة تسويقية فعالة:

بعد اختيار البرامج التابعة، ستحتاج إلى إعداد خطة تسويقية. سنناقش كيفية تطوير استراتيجية تسويق فعالة، بما في ذلك تحديد الأهداف، اختيار القنوات التسويقية، وتحديد الأساليب التي ستستخدم لقياس النجاح:



خطة التسويق الفعالة مكونة من عدة عناصر مهمة. اليك الخطوات الأساسية لإعداد خطة تسويقية:

### 1 تحديد الأهداف:

تحديد الأهداف الخاصة بك هو الخطوة الأولى في إعداد خطة تسويقية. هذه الأهداف يجب أن تكون محددة، قابلة للقياس، تتعلق بالأمر، وقابلة للتحقيق، ومرتبطة بالزمن (SMART). مثل، «أريد زيادة المبيعات بنسبة ٢٠٪ خلال الأشهر الستة القادمة».

1

### 2 تحديد الجمهور المستهدف:

يجب أن تعرف بالضبط من يشتري منتجاتك أو خدماتك. هذا يشمل تحديد السمات الديموغرافية، السلوك، الاهتمامات، والحاجات.

2

### 3 اختيار القنوات التسويقية:

على أي منصة ترغب في الوصول إلى جمهورك المستهدف؟ قد يشمل ذلك الشبكات الاجتماعية، البريد الإلكتروني، محركات البحث، وغيرها من القنوات التسويقية الرقمية.

3

#### تحديد الاستراتيجية التسويقية:

ما هي الرسالة التي تريد توصيلها؟ كيف ستقدم منتجاتك أو خدماتك لجعلها جذابة لجمهورك المستهدف؟

4

#### قياس النجاح:

سيطلب هذا الجزء تحديد المقاييس الرئيسية التي ستستخدم لقياس أداء استراتيجيتك التسويقية. قد تشمل هذه المتابعات، النقرات، الإشتراكات، المبيعات، وغيرها من الأمثلة.

5

#### استعراض وتكييف الخطة:

يجب مراجعة خطتك التسويقية بانتظام للتأكد من أنها فعالة وتجري التعديلات اللازمة بناءً على النتائج التي تحصل عليها.

6

### ربما جاء في بالك سؤال ما هو النيش؟!

«النيش» هو مصطلح يشير إلى جزء محدد من السوق الذي يُوجّه إليه منتج معين أو خدمة. هذا الجزء من السوق غالبًا ما يكون متخصصًا أو مركزًا على مجموعة محددة من العملاء أو الاحتياجات. الأعمال التي تستهدف سوق النيش تتركز عادة على تلبية احتياجات جزء صغير من السوق الذي يمكن أن يكون مهملاً أو غير ملبي بشكل كافٍ من قبل الشركات الأكبر. بتلبية هذه الاحتياجات المحددة، يمكن لهذه الأعمال التميز والنجاح في سوق قد يكون مشبعًا في مناطق أخرى.

# الفصل السابع

الأدوات والموارد المفيدة للتسويق

بالعمولة



# الأدوات والموارد المفيدة للتسويق بالعمولة

## استعراض لأفضل الأدوات والبرمجيات التي تساعد في التسويق بالعمولة:

هناك العديد من الأدوات والبرمجيات التي يمكن أن تساعد في تحسين أداءك في التسويق بالعمولة. سنقدم نظرة عامة على الأدوات التي قد تجدها مفيدة، بما في ذلك أدوات تحليل البيانات، أدوات إدارة العلاقات مع العملاء (CRM)، وأدوات التحسين لمحركات البحث (SEO):

هناك العديد من الأدوات والبرمجيات التي يمكن أن تساعدك في تعزيز جهودك في التسويق بالعمولة. إليك بعض الأدوات الرئيسية:

### 1. أدوات تحليل البيانات:

- **Google Analytics**: هذه الأداة المجانية من Google تتيح لك تتبع تفاعل المستخدمين مع موقعك الإلكتروني وتحليل مصادر الزيارات والمعلومات الديموغرافية للجمهور وغيرها الكثير.
- **Hotjar**: هذه الأداة تقدم تحليلات بصرية لسلوك المستخدم على موقعك الويب، مثل تتبع الحركة وتسجيلات المستخدم.

### 2. أدوات إدارة العلاقات مع العملاء (CRM):

- **HubSpot**: هذه الأداة تقدم مجموعة متكاملة من الأدوات التي تشمل CRM، وأتمتة التسويق، وتحليلات المبيعات.
- **Salesforce**: هو واحد من أكبر منصات CRM في العالم ويوفر مجموعة واسعة من الأدوات والتطبيقات للمساعدة في إدارة العلاقات مع العملاء.

### 3. أدوات التحسين لمحركات البحث (SEO):

- **SEMRush**: هذه الأداة تقدم مجموعة من الميزات التي تساعد في تحسين SEO، بما في ذلك تحليل الكلمات المفتاحية وتتبع الترتيب وتحليل الروابط الخلفية.
- **Ahrefs**: أداة متعددة الأغراض ل SEO تتيح لك تحليل موقعك الويب والبحث عن فرص كلمات مفتاحية وتحليل روابطك الخلفية ومنافسك.

## 4. أدوات البريد الإلكتروني:

○ **Mailchimp**: واحدة من أكثر أدوات التسويق عبر البريد الإلكتروني شيوعاً. تقدم Mailchimp القدرة على إنشاء حملات البريد الإلكتروني المستهدفة والأتمتة.

### التطبيقات المفيدة لإدارة ومتابعة العمليات التسويقية:

مع التقدم في التكنولوجيا، أصبحت هناك العديد من التطبيقات التي يمكنها مساعدتك في إدارة ومتابعة العمليات التسويقية الخاصة بك. سنناقش بعض التطبيقات الأكثر فائدة، وكيف يمكنك استخدامها لتحسين فعالية التسويق بالعمولة الخاصة بك: إليك بعض التطبيقات التي قد تجد مفيدة لإدارة ومتابعة العمليات التسويقية الخاصة بك:

**Hootsuite**: تطبيق إدارة وسائل الاعلام الاجتماعية يتيح لك متابعة جميع حساباتك على وسائل التواصل الاجتماعي في مكان واحد وجدولة المنشورات والرد على التعليقات والرسائل.

1

**Buffer**: تطبيق آخر لإدارة وسائل الاعلام الاجتماعية يوفر أدوات لجدولة المنشورات وتتبع الأداء وتحليل التفاعل.

2

**Evernote**: هو تطبيق لتدوين الملاحظات يمكنك من تنظيم الأفكار والمهام والجدول الزمنية للمشاريع.

3

**Trello**: يتيح لك هذا التطبيق تتبع المهام وتنظيم المشاريع بطريقة بصرية، وهو مفيد للتعاون مع الفرق وتتبع التقدم.

4

**Google Drive**: يوفر التخزين السحابي وتحرير المستندات والجدول الإلكتروني والعروض التقديمية، مما يجعله أداة رائعة للتعاون والتنظيم.

5

**Canva**: هذا التطبيق يتيح لك تصميم الصور والمرئيات المهنية لاستخدامها في التسويق عبر الوسائط الاجتماعية والبريد الإلكتروني والموقع الإلكتروني.

6

**Slack**: تطبيق للتواصل الفوري يمكن استخدامه للتواصل مع فريق العمل والشركاء وحتى العملاء.

7

تذكر أن الأداة المثالية تعتمد على احتياجاتك الخاصة والمهام التي تحتاج إلى القيام بها.

## المواقع والمنصات المفيدة للتعلم والتطوير المستمر في مجال التسويق بالعمولة:

النجاح في التسويق بالعمولة يتطلب التعلم المستمر والتطوير. سنقدم لك بعض المواقع والمنصات التي يمكنك استخدامها لمواكبة أحدث التطورات في الصناعة، تطوير مهاراتك، والتعلم من الخبراء في هذا المجال. فيما يلي بعض المواقع والمنصات التي يمكنك استخدامها لتعلم وتطوير مهاراتك في التسويق بالعمولة:

**1 Udemy:** منصة تعلم عبر الإنترنت تحتوي على العديد من الدورات التي تغطي جميع جوانب التسويق بالعمولة، من بناء موقع الويب الخاص بك إلى استراتيجيات التسويق المتقدمة.

**2 Coursera:** هذه المنصة تقدم دورات مجانية وشهادات معتمدة من الجامعات والمؤسسات التعليمية حول العالم. قد تجد دورات متعلقة بالتسويق الرقمي والتسويق بالعمولة.

**3 Skillshare:** هذه المنصة تركز على التعلم العملي وتقدم العديد من الدورات في التسويق بالعمولة والتسويق الرقمي.

**4 LinkedIn Learning:** منصة ممتازة للتعلم المهني مع العديد من الدورات التي تغطي التسويق بالعمولة والتسويق الرقمي.

**5 Affilorama:** موقع متخصص في التسويق بالعمولة يقدم دروساً مجانية، ودروس مدفوعة، وأدوات للمساعدة في بناء أعمالك.

**6 ClickBank University:** موقع تعليمي يركز على تدريب الأفراد على كيفية استخدام منصة ClickBank للتسويق بالعمولة.

**7 Podcasts and Blogs:** الاستماع إلى البودكاست وقراءة المدونات من الخبراء في التسويق بالعمولة يمكن أن يكون وسيلة عظيمة للتعلم عن آخر التوجهات والاستراتيجيات. بعض الأمثلة تشمل «The Affiliate Guy» بودكاست ومدونة «Affiliate Marketing Blog» من شون كولينز.

تذكر أن التعلم المستمر هو مفتاح النجاح في أي مجال، والتسويق بالعمولة ليس استثناء. يمكنك استخدام هذه المواقع والمنصات لتحسين مهاراتك وقدراتك.

# الفصل الثامن

الخلاصة والخطوات التالية

# الخلاصة والخطوات التالية

## تلخيص للنقاط الرئيسية التي تم تغطيتها في الكتاب:

في هذا القسم، سنقوم بتلخيص النقاط الرئيسية التي تم تغطيتها في الكتاب. سنستعرض الخطوات الأساسية لبدء التسويق بالعمولة، الأدوات والموارد المفيدة، والنصائح والأفضليات التي تمت مناقشتها.

## تقديم نصائح أخيرة للقراء الذين ينوون بدء أو تطوير أعمالهم في التسويق بالعمولة:

بعد القراءة الدقيقة للكتاب، سيكون لديك الأساس الذي تحتاجه لبدء أو تطوير أعمالك في التسويق بالعمولة. ولكن قبل أن ننتهي، سنقدم بعض النصائح الأخيرة التي قد تساعدك في رحلتك.

## تشجيع القراء على اتخاذ الخطوة الأولى وبدء العمل في التسويق بالعمولة:

التسويق بالعمولة هو رحلة، وكل رحلة تبدأ بخطوة. سنشجع القراء على اتخاذ هذه الخطوة الأولى وبدء العمل في التسويق بالعمولة، مع العلم أن النجاح لا يأتي على الفور ولكنه يأتي من خلال الصبر والعمل الشاق والمثابرة.

# الفصل التاسع

جدول مواقع التسويق بالعمولة

## جدول مواقع التسويق بالعمولة

م	اسم الموقع <small>اضغط على اسم الموقع للانتقال اليه</small>	إختصاص الموقع	نسبة % الربح المتوقعه
1	getresponsegrams	منصة تسويق عبر البريد الإلكتروني	عمولة مسبقه 100 دولار لكل بيع 33 % كل شهر
2	udemy	منصة للتعلم والتدريس عبر الإنترنت	-----
3	canva	منصة لإنشاء التصاميم	اربح 36 دولارًا عن كل مشترك جديد في Canva Pro
4	asana	منصة لإدارة الأعمال	-----
5	workspace.google	اقتراح على أصدقائك استخدام Google Meet و Gmail	اربح ما يصل إلى 200 مستخدم - Google Work-space جديد سنويًا
6	postaffiliatepro	تطوير تطبيقات	برنامج الإحالة كسب عمولة 20%!
7	affiliates.templatemonster	بيع وشراء المنتجات الرقمية	احصل على 30% لكل عملية بيع
8	aweber	750 أداة تستخدمها لإدارة أعمالك	اكسب ما يصل إلى 50% على إحالاتك
9	optinmonster	لتنمية العملاء المحتملين ومبيعاتهم	ما يصل إلى 118 دولارًا لكل عملية بيع
10	moosend	برامج التسويق عبر البريد الإلكتروني	Moosend اكسب ما يصل إلى 40%
11	shopify	منصة لفتح متاجر إلكترونية	-----
12	snappa	منصة لتصميم الصور بإحتراف	اربح 40% من العمولات
13	elementor	Elementor بناء موقع الويب الخاص بك	احصل على عمولة 50% على كل عملية بيع
14	kajabi	برنامج تدريب وعضوية وبودكاست	عمولة مدى الحياة بنسبة 30% عن كل عضو جديد
15	thinkific	إنشاء وبيع الدورات التدريبية عبر الإنترنت	اربح ما يصل إلى 1700 دولار لكل إحالة ، كل عام
16	spyfu	أداة رائعة للسيطرة على منافسيك	عمولات متكررة مع دفع تعويضات 40% مدى الحياة

م	اسم الموقع <small>اضغط على اسم الموقع للانتقال اليه</small>	إختصاص الموقع	نسبة % الربح المتوقعه
17	<a href="#">wpengine</a>	برنامج استضافة WordPress المُدَار من WP Engine	-----
18	<a href="#">bluehost</a>	استضافة مواقع الويب	ستحصل على 65 دولارًا لكل اشتراك إحالة مؤهل
19	<a href="#">namecheap</a>	استضافة مواقع الويب	-----
20	<a href="#">selffy</a>	منصة لفتح متاجر إلكترونية	ستحصل على عمولة تبلغ 25% مدى الحياة
21	<a href="#">affiliates.fiverr</a>	منصة لعرض وبيع الخدمات المصغرة	عمولة إضافية تصل إلى 200 دولار
22	<a href="#">creativemarket</a>	منصة للمصممين الموهوبين	اكسب 20% للعملاء الجدد
23	<a href="#">cj</a>	منصة خاصة للتسويق بالعمولة	هي من تعطيك المواقع والروابط
24	<a href="#">hostgator</a>	استضافة مواقع الويب	ستبدأ من 65 دولارًا لكل اشتراك مؤهل
25	<a href="#">designmodo</a>	إنشاء صفحات الويب	اكسب عمولة بنسبة 25%
26	<a href="#">thrivethemes</a>	أدوات وإضافات خاصة - WordPress	تمتع بعمولة 35% على كل المبيعات الجديدة التي تجلبها
27	<a href="#">fastcomet</a>	استضافة مواقع الويب	اربح ما يصل إلى 200 دولار لكل اشتراك مؤهل
28	<a href="#">activecampaign</a>	أدوات التسويق عبر البريد الإلكتروني وأتمتة التسويق	اربح في المتوسط 1350 دولارًا لكل إحالة
29	<a href="#">mythemeshop</a>	ثيمات وملحقات WordPress	يقدم عمولة 55% رائدة في الصناعة لكل عملية بيع
30	<a href="#">learndash</a>	نظام إدارة التعلم لبرنامج WordPress	251 دولارًا لكل عملية بيع
31	<a href="#">hostinger</a>	استضافة مواقع الويب	اكسب 60% على الأقل من كل عملية بيع
32	<a href="#">ithemes</a>	جميع الأدوات الأساسية التي تحتاجها لمواقع WordPress الرائعة	25% من العمولة الأساسية
33	<a href="#">dreamhost</a>	استضافة مواقع الويب	اربح ما يصل إلى 200 دولار لكل إحالة
34	<a href="#">partnernetwork.ebay</a>	شبكة شركاء eBay الغنية عن التعريف	-----



م	اسم الموقع <small>اضغط على اسم الموقع للانتقال اليه</small>	إختصاص الموقع	نسبة % الربح المتوقعه
35	nordvpn	برنامج NordVPN	أربع أنواع من العملات تتراوح بين 30% إلى 100%
36	depositphotos	صور فيديو هات صوتيات ترويجية	تبدأ أرباحك بنسبة 40% من كل عملية شراء لأول مرة
37	shutterstock	صور فيديو هات صوتيات ترويجية	اكسب ما يصل إلى 300 دولار لكل عملية شراء لعميل جديد
38	web	أداة إنشاء مواقع الويب سهولة الاستخدام ومنتجات الاستضافة	سوف تكسب 100 دولار عن كل عملية شراء مؤهلة
39	pabbly	لتسويق عبر البريد الإلكتروني والفوترة والأتمتة والعديد من الميزات	اربح عمولة تصل إلى 30%
40	tailwindapp	أداة تكتب لك وتصمم لك ، بل وتعطيك خطة للنمو.	اكسب ما يصل إلى 25% من العملات المتكررة بالعمولة
41	demio	عبارة عن منصة رائعة للندوات والأحداث الافتراضية	اكسب 30% عمولة مدى الحياة عن كل إحالة
42	webinarjam	أقوى منصة ندوات عبر الويب شاملة الإمكانيات	اكسب ما يصل إلى 40% عمولات مدى الحياة
43	evernote	هي أداة قوية لإدارة مهامك جنبًا إلى جنب مع جميع المعلومات	Evernote كسب عمولة عن كل شخص يشترك في
44	mangools	جعل تحسين محركات البحث أمرًا بسيطًا	احصل على عمولة 30% مدى الحياة
45	paykickstart	هو الحل الأكثر اكتمالًا لإدارة الاشتراكات والفواتير المعقدة	اكسب عمولة بنسبة 25% عن عمر كل عميل تحيله.
46	placeit	نماذج والتصاميم والشعارات ومقاطع الفيديو	إحالة 20 دولارًا لكل مشترك شهريًا إحالة 50 دولارًا لكل مشترك سنوي
47	printify	إنشاء وبيع المنتجات المخصصة	انضم الآن واستمتع بعمولة 5% من كل عملية بيع
48	printful	إنشاء وبيع المنتجات المخصصة	دع أصدقائك وعائلتك واحصل على 5 دولارات

م	اسم الموقع <small>اضغط على اسم الموقع للانتقال اليه</small>	إختصاص الموقع	نسبة % الربح المتوقعه
49	ecwid	منصة لفتح متاجر إلكترونية	-----
50	iherb	تتلخص مهمة iHerb في جعل منتجات الصحة والعافية في متناول الجميع.	عمولة أساسية بنسبة 5% على جميع المبيعات التي تميلها إلينا
51	duda	منشئ مواقع الويب الاحترافي	اكسب ما يصل إلى 300 دولار لكل تحويل
52	tripadvisor	موقع للسفر والسياحة	اعمل مع أكبر موقع للسفر في العالم واكسب عمولة لا تقل عن 50%
53	travelpayouts	موقع للسفر والسياحة	-----
54	walmart	شركة وول مارت هي شركة أمريكية متعددة الجنسيات للبيع بالتجزئة	-----
55	klook	موقع للسفر والسياحة	-----
56	partners.agoda	موقع للسفر والسياحة	كل 200 دولار الحجز بمعدل عمولة 5% يكسبك 10 دولار العمولات
57	partners.target	موقع متعدد التوجهات	اربح ما يصل إلى 8% عند الترويج لاكتشافاتك المفضلة مع برنامج الشركاء.
58	etsy	منصة لفتح متاجر إلكترونية فردية	-----
59	portals.aliexpress	شركة علي إكسبريس هي شركة صينية للبيع بالتجزئة	(حتى 90% للمنتجات الساخنة) معدل العمولة الأساسي يصل إلى 9%
60	nordvpn	برنامج NordVPN	اكسب ما يصل إلى 100%
61	about.coursera	5800 دورة وشهادة مهنية ودرجات علمية من جامعات وشركات عالمية المستوى.	اربح عمولة تصل إلى 45%
62	pluralsight	برامج لتنمية وتقوية أعمالك	5 دولارات التجارب الحرة 50% الاشتراكات الشهرية 15% الاشتراكات السنوية

م	اسم الموقع <small>اضغط على اسم الموقع للانتقال اليه</small>	إختصاص الموقع	نسبة % الربح المتوقعه
63	a2hosting	استضافة مواقع الويب	اربح ما يصل إلى 125 دولارًا لكل عميل جديد! عمولات الطبقة الثانية: 5 دولارات لكل عميل جديد
64	liquidweb	استضافة مواقع الويب	اكسب 150 دولارًا أمريكيًا لكل عملية بيع
65	cloudways	استضافة مواقع الويب	اكسب ما يصل إلى 125 دولارًا لكل عملية بيع بناءً على ألواح الأداء
66	wealthyaffiliate	استضافة مواقع الويب	متوسط العمولة هو 121 دولارًا لكل اشتراك.
67	themeisle	جميع الأدوات الأساسية التي تحتاجها لمواقع WordPress الرائعة	اكسب عمولات بنسبة 55% على جميع المبيعات
68	hootsuite	إدارة وسائل التواصل الاجتماعي في مكان واحد	-----
69	socialpilot	إدارة وسائل التواصل الاجتماعي في مكان واحد	اربح 20% من الإيرادات المتكررة لكل عميل تحيله
70	semrush	تحسين محركات البحث ، وتسويق المحتوى ، والبحث عن المنافسين ، وخدمات الدفع لكل نقرة (PPC) والتسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي	-----
71	serpstat	تقوم بتطوير التسويق عبر الإنترنت وأعمال تحسين محركات البحث	عمولة تصل إلى 30%
72	zoho	مجموعة برامج فريدة وقوية لتغيير طريقة عملك	تحصل الإحالات المؤهلة على 100 دولار
73	clickup	قم بتخطيط أي نوع من العمل وتعبه وإدارته باستخدام إدارة المشاريع التي تتوافق مع احتياجات فريقك.	بقيمة 20 دولارًا لكل من مساحات العمل النشطة المجانية والمدفوعة
74	lastpass	إدارة كلمات المرور من أي مكان	-----

م	اسم الموقع <small>اضغط على اسم الموقع للانتقال اليه</small>	إختصاص الموقع	نسبة % الربح المتوقعه
75	1password	احم نفسك أو عائلتك بحماية أرقامك السرية	احصل على 2 دولار لكل اشتراك مكتمل و 25% من دفعة السنة الأولى أو الشهر (2 دولار كحد أدنى).
76	keepersecurity	يبدأ الأمن السيبراني بحماية كلمات المرور وبيانات الاعتماد والأسرار الخاصة بك.	اكسب عمولة لا تقل عن 10% على جميع المبيعات
77	bitdefender	عالمية رائدة في مجال الأمن السيبراني	-----
78	avg	مضاد الفيروسات المجاني الذي تبحث عنه	كسب عمولة تصل إلى 35% على جميع مبيعات منتجات AVG!
79	humata	تحليل المستندات القانونية أسرع 100 مرة.	احصل على عمولة بنسبة 21% على جميع المدفوعات للعملاء
80	affiliates.gettyimages	لعرض وبيع الصور والفيديوهات	احصل على عمولة تصل إلى 20% على العملاء الجدد
81	alamy	لعرض وبيع الصور والفيديوهات	اكسب ما لا يقل عن 10% على جميع المبيعات التي تتم خلال 30 يومًا من الإحالة
82	depositphotos	لعرض وبيع الصور والفيديوهات	ادعُ أصدقائك واكسب 40% مكافأة نقدية من أول عملية شراء ، و 15% من مشترياتهم.
83	123rf	أكثر من 200 مليون صورة ومتجه ورسم توضيحي ثلاثي الأبعاد	اكسب ما يصل إلى 25% عمولة الآن!
84	booking	موقع للسفر والسياحة والفنادق	-----
85	partners.skyscanner	موقع للسفر والسياحة والفنادق	-----

م	اسم الموقع <small>اضغط على اسم الموقع للانتقال اليه</small>	إختصاص الموقع	نسبة % الربح المتوقعه
86	simplilearn	نحن شركاء مع المبتكرين والموزعين والبائعين عبر الإنترنت حول العالم لمساعدة الأفراد والشركات على تبني التحول الرقمي من خلال التدريب على المهارات	-----
87	get.mondly	لكل عميل تشير إليه Mondly ، تكسب 30% من عائد اشتراكه	تكسب عمولة بنسبة 30% في كل مرة يقوم فيها عميل
88	italki	مجتمع تعلم لغة عالمي يربط الطلاب والمعلمين بدروس لغة واحدة على الإنترنت	-----
89	cyberghostvpn	برنامج NordVPN	اكسب ما يصل إلى 100% في العمولات
90	99designs	الطريقة الأسرع والأسهل للحصول على تصميمك المخصص ومشاركته مع العالم	10 إجراءات = 50 دولارًا 25 إجراء = 100 دولار إجراء = 250 دولارًا
91	designcrowd	احصل على التصميم المخصص المثالي ، في كل مرة	-----
92	inmotionhosting	برنامج الشركاء التابعين لاستضافة الويب	بدءًا من 50 دولارًا لكل عملية بيع
93	greengeeks	برنامج الاستضافة التابع	إحالة واكسب ما يصل إلى 100 دولار لكل عملية بيع!
94	rakutenadvertising	منصة خاصة للتسويق بالعمولة	-----
95	logitech	ابدأ في الكسب من خلال الترويج للتكنولوجيا التي لها مكانة يومية في حياة الناس.	عمولة تتراوح بين 4-10%

