

ثلاث أساليب في التسويق بالممولة





مرحبًا بك في عالم المبيعات عبر الإنترنت ، حيث الإمكانيات لا حصر لها والنجاح في تناول يدك.

في هذا الكتاب ، سنتعمق في الاستراتيجيات والتقنيات التي تحتاج إلى معرفتها لبيع أي شيء أولًا.

سينصب تركيزنا على الاستفادة من طريقة الأصول المتراكمة عبر استخدام ثلاث أساليب ، وهي طريقة مجربة وفعالة لتوجيه العملاء المحتملين خلال رحلة الشراء الخاصة بهم.

لذا من فضلك ، اجلس واسترخ واستعد لاكتشاف كيف يمكن لهذه الطريقة أن تحول الحصول على مبيعات عبر الإنترنت الى لعبة.

إذا كنت تحب الفيديوهات أكثر من القراءة فهناك [محاضرة مجانية](#)، أشرح فيها جميع هذه الأساليب لكن بتفصيل أكثر. [شاهد من هنا](#)

لتطبيق هذه الطريقة تحتاج فقط للتطبيق ثلاث خطوات أساسية:

الخطوة الأولى : اختيارالاسلوب

الخطوة الثانية : انشاء الاصول

الخطوة الثالث : عمل سيستم,تأثير الاصول المتراكمة





لنبدئ الان في التطبيق

الخطوة الأولى : اختيار الأسلوب

نقصد بالأسلوب هنا طريقة العمل, هنالك ثلاث طرق للعمل تختار واحدة تناسبك:

أسلوب الصحفي : في هذا المودل تختار مجال واسع مثلا "العمل عبر الانترنت" وهذا ضروري جدا في هذا المودل. كما يجب ان تختار سوق بها الكثير من المنتجات لتسوق لها عبر الافلييت = التسويق بالعمولة

أمثلة لبعض الأسواق الجيدة:

- العمل عبر الأترنت
- فقدان الوزن
- كمال الأجسام
- التنمية البشرية.....

يمكنك اختيار سوق واحد وترويج الكثير من من المنتجات فيه مثلا "فقدان الوزن" يمكن أن تروج فيه : مكمل غذائي, كورس, تطبيق..

لمن هذا الأسلوب : أسهل أسلوب

شخص لا يريد ان يبيع
شخص مستعد لرفع الكثير من المحتوى

أسلوب المنتج : هنا يجب ان تختار منتج واحد وطبعا يجب ان يكون فيه برنامج أفلييت جيد أكثر من \$25 أو عمولة شهرية متكررة. ومن الأفضل ان تكون تعرف هذا المنتج جيدا, ليكون سهلا عليك في الترويج أو تعلم له بكل بساطة.



أمثلة لبعض المنتجات الجيدة:

- أدوات صناعة صفحات هبوط: clickfunnel, systeme.io, swiPAGE, ...
- أدوات التعديل على الصور: canva, ...
- برامج تطوير الذات: Mindvalley, Tony Robbins,
- برامج انقاص الوزن: WeightWatchers (WW), Noom Weightark, ...

هناك عدد لا حصر له من المنتجات اختر واحد يكون جيد وتفهم فيه

لمن هذا المودل : الثاني في السهولة

- شخص يعرف منتج جيدا
- شخص يحب منتج معين ومستعد لاشتغال عليه
- يجب ان تكون مستعد لعمل شروحات عليه

بالنسبة للأرباح بصفة عامة فمودل المنتج أفضل من مودل الصحفي

أسلوب العمل: في هذا المودل تختار عميل واحد يريد تحقيق هدف ما, هذا الهدف يجب ان يكون مخصص, وهنا يأتي دورك لمساعدته على تحقيق هدفه, لنفهم أكثر سنأخذ المثال التالي:

مثلا عميلي يريد بيع كورس أولابن لكنه لا يعرف كيف يقوم بذلك أو يأتيه ثمن المنصات غالية وتأخذ عمولة كبيرة كـ Udemy, teachable. هنا يأتي دورك وتقول له أن أفضل و أرخص مكان تضع فيه كورساتك هو موقع خاص وتبدأ تشرح له الموضوع كيف يقوم بالأمر. انك تحتاج استضافة, تثبيت ووردبريس,وتخبره في الاخير أنك تستطيع القيام له بجميع هذه الاشياء مجانا مقابل ان يسجل فقط من خلالك في الاستضافة مثلا.

في هذا المودل يجب ان تكون على دراية كاملة بعميلك وأن تكون حقا قادرا على مساعدته



أمثلة لبعض العملاء المخصصين:

- شخص يريد بيع كورس أولان
- شخص يريد الربح من الأفلييت عبر موقع
- شخص يريد انقاص وزنه دون التوقف عن أكل ما يحب
- شخص يريد الاستثمار في العقارات في دبي....

هناك عدد كبير من العملاء المخصصين الاشكالية تقع في مقدرتك على مساعدتهم

لمن هذا المودل : الأصعب والأكثر ربحية

- شخص مستعد لكي يبيع الناس دون احراج
- شخص قادر على حل مشاكل عميله المستهدف
- شخص قادر على رفع محتوى قوي ومخصص لعميله المستهدف

حسنا ,مبروك عليك يا صديقي لقد تجاوزت الخطوة الأولى بمجرد اختيارك أحد الأساليب من الثلاثة,من فضلك اختر واحد فقط وليكن مناسب لك.

الخطوة الثانية : انشاء الأصول

في هذه الخطوة تبدأ بانشاء المحتوى. تختار منصة الى ثلاث منصات كأقصى حد

أمثلة لبعض المنصات الجيدة :

- youtube
- Website
- Facebook groupe, page
- Instagrame
- Quora
- Reddit
- ...Tiktok



بعد اختيارك للمنصة أو المنصات التي تريد استعمالها تبدئ في رفع المحتوى عليها حسب المودل الخاص بك.

أسلوب الصحفي : تتابع سوقك و جديده, تعمل محتوى متنوع لأكبر عدد ممكن من المنتجات .ثم ترفعها على المنصات التي اخترتها

ما نوع المحتوى الذي أقدمه؟

- مراجعة منتج
- منتج ضد منتج
- منتج جديد في سوق
- أفضل 5 منتجات...

ما الذي يجعل الناس تظغط على رابط الافلييت الخاص بي و تشتري ؟

- يجب أن تشير دائما لرابط الافلييت الخاص بك
- ثمن قليل أو تخفيض
- عرض حصري و مؤقت
- فترة مجانية

هذه طريقة مضمونة ومجربة تأخذ وقت في الاول لكن بعد أن تكبر القاعدة الجماهيرية تصبح الامور أكثر سهولة وهناك الكثير من اليوتوبر يقومون بها و تعتبر مصدر دخلهم الرئيسي سيتزوج دخلك \$1000 بمجرد احترافك لها , وسأشرح لك في الخطوة الثالثة السيستم الخاص بها 😊

الآن لننتقل للمودل التالي

أسلوب المنتج : في هذا المودل تقوم بنشر محتوى فقط حول المنتج الذي اخترته أو الاشياء الذي يساعد فيها



ما نوع المحتوى الذي أقدمه؟

- شروحات تقنية أو تعريفية على المنتج
- شروحات من زوايا مختلفة: كيف تستطيع بيع منتج ملموس عبر هذه الاداة
- كيف تستطيع بيع منتج الكتروني عبر هذه الاداة
- كيف تستطيع بيع منتج كورس عبر هذه الاداة.....
- لماذا هذا المنتج أفضل من منافسيه؟.....

ما الذي يجعل الناس تظفط على رابط الافلييت الخاص بي و تشتري ؟

- يجب أن تشير دائماً لرابط الافلييت الخاص بك
- اعطاء هدايا لكل من اشترك من رابطك (كالقوالب,مصادر...)(المهم أشياء تنفع كل من يرغب بهذه المنتج لذلك أخبرتك ان تكون تفهم في منتجك أو تتعلمه
- ثمن قليل أو تخفيض
- عرض حصري و مؤقت
- فترة مجانية

هذه طريقة مجربة والكثير من الناس يعملون بها لاحتياج لقاعدة جماهيرية كبيرة حيث يمكنك البدء بالبريح من عدد قليل من الناس لانك متخصص في منتج واحدة و الجميل في هذه الطريقة أنه يمكنك الحصول على دخل شهري ثابت اذا كنت تعمل على اداة باشتراك شهري , تخيل معي أن تجلس ولا تقوم بأي شئئ والمال يدحل كل شهر .لأكون صريحامعك اذا أردت هذه الوضية الجميلة يجب أن تقدم محتوى نافع و قيم يفيد العملاء هذا مايجعلهم يعرفون أهمية الاداة ولا يلغون الاشتراك بها.وبالتالي تستمر في أخذ العمولات الشهرية.

الآن لننتقل للمودل التالي

أسلوب العميل: في هذا المودل تقوم بنشر محتوى متخصص حول العميل المستهدف فقط.



ما نوع المحتوى الذي أقدمه؟

- مشاكل العميل
- أفضل حل (الطريقة الخاصة بك(العرض))
- شرح طريقته
- أمثلة تستخدم طريقته.....

ما الذي يجعل الناس تظفط على رابط الافلييت الخاص بي و تشتري ؟

- عرض لا يقاوم : أن تعطيه الاشياء التي يحتاجها أو تقوم له بها بمجرد أن يشترك عبر رابط الافلييت الخاص بك.
- عرض اقتصادي وقوي حيث توفر على عميلك المال وتجعله يقوم بعمله بأحسن طريقة ممكنة.(مثال بيع الكورسات السالف ذكره)

هذه الطريقة هي أكثر الأساليب ربحية , لكنها تحتاج لقدرتك. هل حقا تستطيع مساعدة عميلك؟ . لا تحناك لقاعدة جماهيرية كبيرة لأنك تستهدف عميل متخصص. اذا أتقنت هذه الطريقة فستحقق عشرات آلاف من الدولارات وتستطيع أن تطلق على نفسك مسوق محترف.

حسنا, الان سننتقل الى الخطوة الاخيرة و الاهم ,أتمنى ان تكون قد حددت أسلوبك.

المرحلة التالية هي من تحدد من سوف ينجح أو يفشل , إنها تتكرر دائما لكن الناس لا يريدون معرفتها أو يتفاوضون عنها,ركز معي جيدا في هذه الخطوة لأنها مفتاح نجاحك انشاء الله.



الخطوة الثالث : عمل سيستم,تأثير الاصول المتراكمة

هنالك أشخاص وما أكثرهم لا يستمرون في العمل وحين تسألهم لماذا, يقولون " لقد نشرت 3 فديوهات ولم تأتيني أي مبيعة ,هذا المجال غير شغال" 3 فديوهات هل تمزح معي يجب أن ترفع 30 فيديو على الاقل ,وحين تسأله كم شخص ضغط على لينك الافلييت يقول "10 أشخاص" هذا العدد غير كافي لتحكم يجب أن تكون على الاقل 100 ضغطة.والجميل في الامر أن كل فيديو ترفعه يأتيك بكليكات ما عليك سوى ان تستمر لتصل لمرحلة حصولك على كليكات كثيرة بدون حتى أن تحتاج لرفع فيديو جديد.هذا هو تأثير الاصول المتراكمة ,تراكم المحتوى يسبب ترافيك مجاني مستمر لا تحتاج التدخل فيه.اذن كيف نقوم بانشاء هذا التراكم ؟الجواب بسيط يجب فقط أن تقوم بانشاء سيستم يومي تلتزم به

انشاء سيستم

السيستم يتم انشائه حسب ساعات العمل التي لديك و المنصات التي تشتغل عليها,سأعطيك مثال و أنت طبقه حسب وضعيتك :

مثلا شخص لديه 3 ساعات في اليوم ويعمل على يوتيوب و انستغرام :
وقرر الاشتغال بهذا السيستم:

- عمل ثلاث بوسطات انستغرام وجدولتها(1h)
- البحث عن فكرة فيديو وتسجيل نصفه(2h)

لقد اعتبرت ان الشخص مبتدئ وسيأخذ الكثير من الوقت,وهذا ما أريدك أن تفعله لاتضغط على نفسك المهم هي الاستمرارية في هذا السيستم



النتائج:

مع احتساب يوم راحة اسبوعي

بعد **أسبوع** من تطبيق السيستم:

- بوسط انستغرام **18**
- فديوهات يوتيوب **3**

بعد **شهر** من تطبيق السيستم:

- بوسط انستغرام **72**
- فديوهات يوتيوب **12**

بعد **شهرين** من تطبيق السيستم:

- بوسط انستغرام **144**
- فديوهات يوتيوب **24**

بعد **ثلاث أشهر** من تطبيق السيستم:

- بوسط انستغرام **216**
- فديوهات يوتيوب **36**

أن تنشئ سيستم أمر فعال للغاية. مع تطبيقك للأساليب السابق ذكرها قد يغير لك هذا حياتك، كما غير لي حياتي، قد تظهر النتائج قبل الثلاث أشهر، لكن دائم توقع الأسوأ و اعمل على الأفضل. من المستحيل لهذا الشخص أن لا يحقق مبيعات من **216** بوسط و **36** فيديو.



تقريباً هذا كل شيء أريد مشاركته معك ,وتذكر دائماً هذه المقولة:

الناس الناجحة عندما تفكر بفكرة تطبقها بسرعة وتعطيها الكثير من الوقت لكي تتحقق.... بينما
الناس الفاشلة تأخذ الكثير من الوقت لتطبق الفكرة (قد تكون سنوات) وحين تطبقها تعطيها
القليل من الوقت ثم تنسحب

أنا اسف اذا لم يكن الشرح واضح انت تعرف هذا مجرد كتاب الكتروني ,هنالك
[محاضرة مجانية](#) اشرح بها الاساليب بالفيديو وبتفصيل أكثر انصحك
بمشاهدتها,ولا تنسى مشاركة الكتاب مع شخص يريد تغيير حياته للأفضل,كما أنني
سأبقى معك على اتصال عبر رسائل البريد الالكتروني.

تحياتي أسامة الحافظي 🤘

اذا كان لديك أي سؤال كيف ما كان فلا تتردد في ارساله لي عبر الايميل
contact@funnelflyer.com

سيكون من دواعي سروري ان اجيبك

هذا الكتاب "ثلاث أساليب في التسويق بالعمولة" كتب بقلم أسامة الحافظي . لا يحق لأي شخص
بيعه او التعديل عليه.جميع الحقوق محفوظة لذا موقع FunnelFlyer.com

