



خطة عمل التسويق بالعمولة



تعزيز نمو الأعمال من خلال
التسويق الفعال



خطة عمل التسويق بالعمولة

01

اختيار المجال

02

العميل المثالي

03

نوع المسوق بالعمولة

04

تجهيز وسيلة استقبال العمولات
مثل paypal او حساب بنكي دولاري

05

اختيار منصات التسويق بالعمولة

06

اختيار المنتج

07

إضافة قيمة للمنتج عن طريق
كورس او تدريب او خصم

08

اختيار منصات التسويق

خطة عمل التسويق بالعمولة

09

صناعة محتوى عن المنتجات

10

نشر المحتوى في منصات
التسويق والتواصل مع العملاء

11

البيع وربح العمولة

12

عمل اسكيلنج و استخدام
الإعلانات

13

جدول زمني لكل ما سبق



1. اختيار المجال:

المجال يحب ان يكون لديك شغف به وتعرفه جيداً او تحب ان تعرفه وتستمر فيه وقت طويل. حدد اكثر مجال قريب اليك وتحبه وتستطيع ان تقدم فيه افضل ما عندك. اكتب هنا المجال مع وصف دقيق له وماذا ستطيع ان تقدم مختلف ومميز وكيف ستفيد غيرك

هنا اكتب المجال واوصف كل ما تعرفه عنه وما تريد ان تعرفه عنه وحدد كيف ستتعلمه وفي أي وقت. مثال اعرف عن مجال صناعة المحتوى جيداً ولكني لا اعرف كيف اصور بشكل احترافي اكتب كيف ستتعلم التصوير وفي فترة زمنية محددة.

المجال:

الوصف:

من استطيع ان اساعد:

ماذا اعرف عن المجال:

ماذا اريد ان اتعلم وكيف ومتى:

ملاحظات:

2. العميل المثالي

ما هو العميل المثالي؟

هذا هو عميلك الذي سيشتري منك بناء على طريقتك في التسويق والتعامل معه هو العميل الذي يبحث عن حل مشكلة لديه وانت لديك الحل في منتجك او خدمتك هو عمل مستعد للشراء اذا اقتنع بالحل

أكتب كل ما تعرفه عن عميلك المثالي. ملحوظة هذه العميل ليس موجود شخص بعينه ولكنك حددته بناء على هدفك في التسويق والبيع وسيكون مجود طبعاً لانه لا يوجد شخص ليس لديه مشكلة ويريد حلها. اكتب كل ما تعرفه عنه هنا بالتفصيل

الاسم:
الجنس:
العمر:
الدولة:
الحالة:
مستوى التعليم:
الوظيفة:
المستوى الاجتماعي والدخل:

ماذا يحب؟
ماذا لا يحب؟
ماذا يحب ان يقرأ؟
ما هي نوعية الأفلام والمسلسلات التي يحبها؟
ما هي افضل وسيلة له للتعلم؟
ما الذي يجعله مجنون او سعيد؟
ما الذي يجعله غاضب / مستاء بشدة؟
ما هي اكبر مشكلة لديه الان؟
ما هو هدفه الرئيسي؟
لماذا ممكن ان يتابع محتواك؟
ما هي شبكات التواصل الموجود عليها؟
ما هي المواقع الالكترونية التي يزورها؟

ملاحظات:

3. نوعك كمسوق بالعمولة

ما هي أنواع المسوقين بالعمولة؟
فقط ناقل للمنتج بدون أي إضافات - فقط نشر الروابط مع التحفيز
للشراء ناقل للمنتج بإضافات مفيدة- نشر الروابط مع إضافة تدريبات او
كورسات. **ناقل للمنتج وكأنه مالك المنتج - هذا افضل نوع- نفس
السابق مع التواصل مع العملاء لاقتناعهم وحل مشاكلهم.**

النوع الأفضل ناقل للمنتج وكانك المالك وهذا هو اختيارك
لتحقق نتائج رائعة

ماذا ستضيف على المنتج لتحسنه؟

ماذا يفعل منافسينك؟

كيف ستتواصل مع العملاء؟

ما هو ما يميزك عن غيرك من المسوقين وأصحاب المنتج الأصلي؟

ملاحظات:

4. تجهيز وسيلة استقبال العمولات مثل باي بال او حساب بنكي دولاري

وسيلة الدفع مهمة تكون جاهزة قبل ن تبدأ ولو على الأقل باي بال باي بال لا يحتاج لحساب بنكي ولكن لتسحب يحتاج الى فيزا او ماستر كارد تربطه به للسحب.

اذا لم تستطيع الحصول على حساب بنكي اعمل حساب باي بال واستقبل عليه الأموال ثم بعد ذلك اربطه بفيزا بعد ان يكون لديك أموال لتدفع وستكون هذه الأموال من عمولاتك. لا يوجد مبرر للتوقف عن العمل بسبب وسيلة الدفع ولكن مهم ان يكون لديك وسيلة للدفع

حساب بنكي دولاري:

باي بال:

5. اختيار منصات التسويق بالعمولة

من الخطوات المهمة جداً اختيار منصة التسويق بالعمولة لانه يوجد بعض المنصات غير مقبولة في بعض الدول مثلك كليك بانك غير مقبول في مصر في بعض الأحيان

نصيحة لا تسجل في منصات كثيرة لتستت نفسك تستطيع بناء على مجالك الذي اختارته ان تسجل في منصتين على حد اقصى وطرق التسجيل والنصائح للقبول مذكورة في الكورس بالتفصيل استخدم ملف الاكسل المرفق مع الكورس لتعرف معلومات اكثر عن المنصات وطريق الدفع والعمولة وتفاصيل أخرى.

المنصة ا:

متوسط العمولة:

وسيلة الدفع:

مدة الدفع والحد الادني للاستلام:

مدة الكوكيز وهي مدة الحصول على العمولة بعد الضغط على رابطك والشراء

المنتجات للتسويق:

ملاحظات:

6. اختيار المنتج

اختيار المنتج من اهم الخطوات التي يتوقف عليها نجاح التسويق بالعمولة وله معايير كثيرة تم شرحها في المحاضرات ولكن من المهم ان يكون في مجالك ويحل مشكلة لعميلك المثالي ويكون عمولته جيدة وليست سنتات يعني لا تقل عن 10 دولار الى 50 دولار

هنا اكتب كل ما تعرفه عن المنتج بالتفصيل مع ذكر روابط ان امكن

المنتج:

الوصف:

ما هي المشكلة التي يحلها؟

مميزاته:

عيوبه:

سعره:

عمولتك كام:

سعر كام عند المنافسين؟

هل في كوبون خصم؟

ليه اشترى منك؟

هتقدم ايه إضافة للمنتج؟

ملاحظات:

7. إضافة قيمة للمنتج عن طريق كورس او تدريب او خصم

إضافة قيمة للمنتج مهمة جداً وهذه القيمة ليست فقط السعر بل منتج اخر او كورس او تدريب على استخدام المنتج

اكتب هنا كل شيء تستطيع تقديمه للعميل لمساعدته عند شراء المنتج
ممكّن ان تساعدته اثناء الشراء
ممكّن ان تقدم له كورس مجاني بعد الشراء
ممكّن ان يكون بي دي اف يساعدته على الاستخدام
ممكّن استشارات لمدة شهر جليستين في الشهر

القيمة المضافة للمنتج:

نوعها:

فائدتها للعميل:

كيف ستقدمها؟:

هل يوجد غيرك يقدمها؟:

كيف تكون افضل منه؟:

ملاحظات:

8. اختيار منصات التسويق

ما هو العميل المثالي؟

هذا هو عميلك الذي سيشتري منك بناء على طريقتك في التسويق والتعامل معه هو العميل الذي يبحث عن حل لمشكلة لديه وانت لديك الحل في منتجك او خدمتك هو عمل مستعد للشراء اذا اقتنع بالحل

اكتب هنا كل منصات السوشيال ميديا المتاحة للتسويق لمنتجك او خدمتك مع مراعاة خوارزميات كل منصة ونوع المحتوى بها ومحاذير نشر روابط تسويق بالعمولة مباشرة على المنصة موقعك الالكتروني من ضمن منصات التسويق.

منصات التسويق 1:

منصات التسويق 2:

منصات التسويق 3:

منصات التسويق 4:

منصات التسويق 5:

منصات التسويق 6:

منصات التسويق 7:

منصات التسويق 8:

حدد أي محتوى ستنشر في كل منصة.

ملاحظات:

9. صناعة محتوى عن المنتجات

صناعة المحتوى هي البوابة التي سيدخل منها المهتمين بمنتجاتك ولذلك يجب ان تهتم بها جدا وتصنع افضل ما عندك لتزيد رغبة المشاهد من الشراء.

حدد هنا أي أنواع محتوى ستصنع وكيف وبأي طريقة ومن أي مكان ستأخذ فيديوهات مساعدة هل ستصور بنفسك المنتج وهذا افضل بكثير طبعا ام ستأخذ فيديواته من مكان اخر وتضيف عليها بنفسك.

المحتوى:

طريقة التصوير:

الفيديوهات المساعدة:

هوك المشاهد في اول 8 ثواني:

فائدة الفيديو:

اين سيذهب المشاهد بعد الفيديو؟:

أي برنامج مونتاج:

ملاحظات:

5. نشر المحتوى في منصات التسويق والتواصل مع العملاء

نشر المحتوى في منصات التسويق التي تم تحديدها سابقا ومهم جدا مراعاة خوارزميات كل منصة وتجهيز المنصة قبل العمل ونشر المحتوى وتجديد وسائل التواصل وكيف سيتم الرد على المهتمين وتجهيز الردود بشكل مسبق.

هذه الخطوة هي الأقرب للشراء ويجب ان يتم عملها باحتراف والاستعداد لها وللتعليقات والردود ودعني اخبرك بسر... الكثير مهتم بما تقدم ولكن يريد ان يعرف اكثر ليس اكثر وهندها سيشتري. لا تنشر في كل المنصات في نفس الوقت ابدأ بمنصة واحدة وكل فترة ضيف منصة وبعد ذلك انشر في نفس الوقت ونفس المحتوى مع مراعاة فروقات الخوارزميات.

جدول الفيديوهات حسب الخطة:

اكتب قائمة بكل الأسئلة المتوقعة والردود:

رد على التعليقات وتواصل مع المهتمين:

حضر فيديو إضافي عن مميزات المنتج لارسالة للمهتمين:

اهتم بجمهورك وتعرف عليهم قبل البيع:

احصل على بياناتهم للمراسلة وتس وإيميل:

ملاحظات:

ملاحظات	الانتهاء	البداية	الخطوات المطلوبة	م
	تاريخ	تاريخ	اختيار المجال	1
			العميل المثالي	2
			نوع المسوق بالعمولة	3
			تجهيز وسيلة استقبال العمولات مثل باي بال او حساب بنكي دولاري	4
			اختيار منصات التسويق بالعمولة	5
			اختيار المنتج	6
			إضافة قيمة للمنتج عن طريق كورس او تدريب او خصم	7
			اختيار منصات التسويق	8
			صناعة محتوى عن المنتجات	9
			نشر المحتوى في منصات التسويق والتواصل مع العملاء	10
			البيع وربح العمولة	11
			عمل اسكيلنج و استخدام الإعلانات	12

