

دليلك المختصر لبداء العمل عبر الإنترنت



عمرو النواوي

دليلك المختصر

لبداء العمل عبر الإنترنت

تأليف:

عمرو النواوي

عمرو النواوي



كاتب ومدرب متخصص في تقنيات المحتوى الإبداعي، وخاصة فيما يتعلق بالتسويق الإلكتروني والتنمية الذاتية. قام بإنجاز العديد من المشاريع مع أسماء بارزة في مجال التسويق الإلكتروني مثل حسوب، تسويق أون لاين، أكاديمية التسويق الإلكتروني، وغيرها.

على دراية بإنشاء وإدارة جميع أنواع المحتوى كافة (تدوينات، كتب، شبكات اجتماعية، نصوص فيديو Script، تقارير صحفية، نصوص إعلانية Copywriting). لديه خبرة في إدارة المحتوى الخاص بالمواقع الإخبارية، وتدريب فريق العمل والمحررين على إدارة وتشغيل المحتوى الإخباري بما يتناسب مع الأهداف الموضوعية.

لديه معرفة وافية بتقنيات محركات البحث SEO، وتحديثات جوجل Google المتعلقة بالتعامل مع مستوى جودة المحتوى، وسبق له العمل في مشاريع عديدة خاصة بتهيئة وتغذية مواقع على الإنترنت بالمحتوى الحصري المهيأ لمحركات البحث، وحقق نتائج جيدة.

تابعه على:

الموقع الشخصي: AmrElNawawy.com 

الحساب الشخصي: [FB.com/Amr.ElNawawy.1](https://www.facebook.com/Amr.ElNawawy.1) 

الصفحة الشخصية: [FB.com/IMFilesforall](https://www.facebook.com/IMFilesforall) 

الفهرس

٦ تقديم

٧ كُن حراً!

١٠ ١. حياة (س).

١٣ ٢. حياة (ص).

١٤ ٣. نمط الحياة على الإنترنت.

١٨ لا تفتح الأبواب .. فهي مفتوحة بالفعل!

٢٣ ١. أكاذيب الربح من الإنترنت.

٢٤ ٢. العمل على الإنترنت.

٢٦ ٣. أنواع الربح من الإنترنت.

٤٣ ٤. من أين أبدأ؟

٤٥ ٥. اعرف نفسك!

٤٦ طرق العمل على الإنترنت؟

٤٧ ١. إنشاء وبيع منتج رقمي.

٥١ ٢. العمل كمتخصص تسويق بالعمولة.

٥٥ ٣. إنشاء محتوى رقمي متخصص عالي الجودة.

٦٢ ٤. إنشاء موقع اشتراكات.

٦٨ ٥. عالم الخدمات المصغرة "خمسات".

٧٤ ٦. أن تعمل كمستقل عبر الإنترنت.

٧٧ خدمات معيزة؟

٧٨ ١. الترجمة.

٧٩ ٢. إدارة حسابات الشبكات الاجتماعية.

٨٣ ٣. التدوين وصناعة المحتوى.

٩١ ابدأ الآن!

تقديم

تحية إلى كل الأحرار ... لا، هذه ليست دعوة ثورية ضد نظام الحكم للأسف كما قد يخطر ببالك، ولكنها دعوة إلى الثورة على نمط الحياة الممل الذي يحياه معظمنا.

دعوة إلى الحياة بحرية أكبر خارج دائرة مثل "لقمة العيش" و "الحمار المربوط في الساقية" و "عبد المأمور" و "اربط الحمارة في المكان الذي يريده صاحبه"، مثل هذه المفاهيم وأكثر كانت -وما زالت- سبب في تأخر أمة بأكملها.

أوصاني أستاذي باستذكار دروسي جيداً حتى أحصل على شهادة جامعية تؤهلني لوظيفة محترمة، مسكين أستاذي، تُرى ماذا سيقول إذا علم أن أشخاص مثل "ستيف جوبز" و "مارك زوكربيرج" و "بيل جيتس" لم يكملوا تعليمهم.

هذه المفاهيم يجب أن تتحطم، وأكثر مفهوم سيسعى هذا الكتاب إلى تحطيمه هو أنه يجب عليك أن تذهب إلى العمل كل يوم.

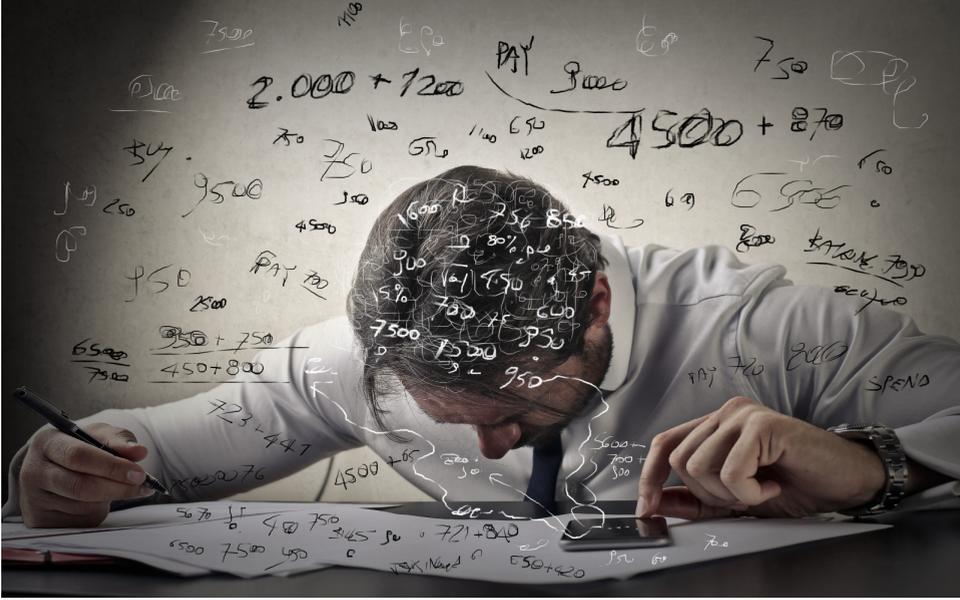
في هذا الكفاية، افتح الباب الآن، وانظر إلى ما سيفاجئك به عالم اليوم.

المؤلف

كُن حراً!

في أواخر عام ٢٠١٣، نشرت مجلة فوربس Forbes بحثاً تفصيلياً مفاده أن من كل ٣ أشخاص يعملون في وظيفة ما يوجد اثنين منهم لا يحبون عملهم. قامت فوربس بنقل هذا البحث عن شركة Gallup، التي قامت بإجرائه على ٢٣٤,٠٠٠ موظف يعملون بنظام الدوام الكامل في ١٤٢ دولة حول العالم.

ولمن لا يعرف شركة Gallup فهي شركة أبحاث واستشارات أمريكية تقترب من عامها الثمانين في الخبرة والسمعة، ومتخصصة في عمل الدراسات والأبحاث المتعلقة بمدى ارتباط الموظفين بأماكن عملهم، وكذلك ارتباط العملاء بعلامة تجارية معينة.



الدراسة بها الكثير من التفاصيل الأخرى المفجعة عن مدى كره الغالبية العظمى من الناس لوظائفهم وكل الأنشطة المرتبطة بهذه الوظيفة، مثل الذهاب والإياب والمكوث في أماكن عملهم، وأن الشيء الوحيد الذي يجبرهم على الاستمرار في هذه الوظيفة، هو فقط شيك القبض الذي يتقاضونه في نهاية الشهر.

معنى هذا أن أكثر من ثلثي البشرية تقريباً تستيقظ صباح كل يوم محمّلة بأثقال وهموم نفسية لا تُوصف، لترتدي ملابس العمل، وتستقل وسيلة النقل لتذهب إلى مكان لا تحبه، وتقوم بعمل تكرهه، وذلك لمدة ٨ ساعات في اليوم، ٥ أيام في الأسبوع على الأقل.

بمثل هذه الإحصائية يستطيع القول بكل ثقة أن أكثر من ٨٠% من البشر عرضة للإصابة بأمراض العصر، بسبب الحالة النفسية السيئة المرتبطة بالعمل. فقد أفادت **أبحاث طبية حديثة** أن الشخص الذي يحب عمله، يتمتع باستقرار نفسي أكبر، وبصحة أفضل.

حسناً، ربما تظن بهذه المقدمة القصيرة أنني أدعوك إلى حُب عملك، ولكنني على العكس،
أدعوك إلى أن تعمل ما تحب.

سنتحدث الآن عن شخصين من أرض الواقع، حياة (س) وحياة (ص)، أحدهما قريب الشبه
بك، وقد يكون أنت بالفعل، والآخر هو شخص أتمنى من كل قلبي أن تكونه.

١. حياة (س).

تخيل معي حياة شخص ضمن ٨٠% من أولئك الذي يعمل في وظيفةٍ ما لا يحبها، ويؤدي أدوار لا يرغب فيها، ويحيا حياة ليست كالتي كان يتمناها.



في صباح يوم الأحد من كل أسبوع يستيقظ (س) وجرس المنبه يرنّ معلناً أن الساعة السابعة. فيقوم ليغتسل ويؤدي طقوس الصباح، ثم يرتدي ملابس معينة مفروضة عليه، حسب طبيعة عمله، قد تكون برّة أنيقة، أو ملابس رسمية Uniform، أو أي شيء آخر.

ينزل (س) في ميعاده المعتاد ليستقل وسيلة انتقاله، التي قد تكون المواصلات العامة، سيارة الشركة، أو سيارته الخاصة. في جميع الأحوال هو مُجهّز للتعرض لזحام البشر والطرق، وهذا طقس يومي في حياته، لا توجد وسيلة لتجاوزه، أو الفرار منه.

يصل (س) إلى العمل في ميعاده فيمر اليوم بسلام، ولكن حينما يصل متأخراً يُخصم من راتبه على قدر تأخره، وقد يتعرض للتوبيخ من مديره في العمل.

(س) حريص على حضور جميع أيام العمل كل أسبوع خلال الشهر حتى لا يُخصم من راتبه الشهري أي سنت. فهو يعلم جيداً أن مرضه وظروفه الشخصية لها عدد محدد من الأيام تنتهي ويصبح مرتبه مشاعاً للخصم لأي ظرف طارئ.

(س) يجد صعوبة كبيرة في التفاعل مع فرص الحياة المختلفة. فإذا رغب في حضوره دورة تدريبية -إذا سمح مرتبه بذلك- فهو مضطر أن يجعل مواعيدها بعد السادسة مساءً بعد مواعيد عمله، أو أن يضطر أن يحضرها في أجازته الأسبوعية.

وإذا حدثت أي ظروف عائلية طارئة من أي نوع، فهو لا يستطيع تلبية نداء عائلته، إلا بعد مواعيد العمل الرسمية، أو يضطر للاستئذان نصف يوم يُخصم -كذلك- من راتبه.

(س) ينتظر راتبه الشهري بفارغ الصبر على الرغم من أنه في كل مرة يُنتهي هذا الراتب يوم ٣ أو ٤ في الشهر على أقصى تقدير. هذا بالطبع بافتراض أنه يقبض راتبه في مواعيد مواعيد مواعيد، وليس متأخراً كـ بعض الشركات.

(س) يحاول أن يقتطع جزءاً من راتبه لأي حاجة تجدد في حياته، إجازة المصيف، مدارس الأولاد، شراء سيارة مستعملة، شراء محمول جديد لزوجته، ملابس جديدة لأطفاله، أو أي شيء آخر. غير أنه يعاني من مشكلة مزعجة، وهي أن كل ما ادّخره يكفي فقط لتلبية حاجة واحدة من القائمة السابقة التي تطول يوماً بعد يوم.

(س) شعر بقلق شديد عندما حدثت الأزمة العالمية، فقد خشيت أن يستغنوا عن خدماته. فكر (س) في وظيفة إضافية بعد الظهر، لتلبية احتياجات حياته المتزايدة، أو البحث عن عمل في شركة أخرى غير تلك التي يعمل بها.

بعد فترة قصيرة، حصل بالفعل على عمل بمرتب أعلى من ذلك الذي كان يأخذه، غير أن عيب الشركة الوحيد هو بُعد المسافة عن مسكنه، وهذا يستقطع جزءاً كبيراً من وقته، فيخرج من منزله تقريباً في السادسة، ولا يعود إلى بيته قبل التاسعة منهكاً، لا يفكر في شيء إلا الطعام والنوم. وقد أثر هذا الأمر كثيراً على مدى ارتباطه بزوجته وأولاده، وبدأت المشاكل العائلية تظهر بسبب هذا في حياته الشخصية.

(س) يدور فعلياً في حلقة مفرغة، لديه حاجات، مرتبه لا يكفي، يزيد من خبراته، يحصل على ترقية أو ينتقل لعمل جديد، يتقاضى مرتباً أعلى، حاجاته تتزايد مع نمو أسرته وارتفاع وضعه الاجتماعي أكثر وأكثر، يبدأ في البحث عن فرصة عمل أفضل لدى شركة أكبر بمرتب أعلى، بعد فترة يكتشف أن هذه الوظيفة لا تختلف عن سابقتها، وأن المرتب المرتفع يتناقض مع حاجاته المتزايدة، وهكذا.

هل تتمنى مثل هذه الحياة؟ بل دعني أكون جريئاً بعض الشيء معك، هل تحيا بالفعل

هذه الحياة؟

ما هو المرتب الذي سيكفيك أنت وأسرتك؟ وما هو اليوم الذي من المفروض أن تقضيه مع

هذه الأسرة لثُحدث التوازن العائلي المطلوب؟ وهل ستظل هكذا إلى الأبد؟

تلك حياة لا أتمناها، ولا أحيها! لأنني حُر! نبع حريتي هو أنني -بكل بساطة- لا أتقيد بأي

من القيود السابقة.

٢. حياة (ص).

حاول أن تتخيل معي حياة (ص) الذي يعمل بشكل حر. (ص) ليس من الـ ٨٠% المتعساء، ولا حتى من الـ ٢٠% السعداء في عملهم، فهو ترك العمل الإلزامي بالكلية، وقرر بدء عمله الخاص كشخص حر. هو يعلم أن البداية ستكون صعبة نوعاً، وأن الإمكانيات في البداية محدودة، ولكنه يعلم كذلك أنه لها، وأنه يستطيع الاستمرار في هذا النمط من الحياة.



(ص) غير ملتزم بأي نوع من الالتزامات الخارجية، اللهم إلا متطلبات عملائه الذين يتعامل معهم بشكل مباشر، ويتقاضى منهم إيراداته كاملة، بدون خصم ضرائب، تأمينات، صندوق زمالة، رعاية صحية، أو أي شيء آخر.

(ص) لديه الكثير من الأفكار المتاحة التي لا تتطلب الكثير من المال، وفرص النجاح فيها ممتازة.

(ص) اختار الإنترنت كعمل مستقل يبدأ به حياته المهنية الشخصية، لأنه وجد أن فرص النجاح في هذا العالم الافتراضي أكبر بكثير من مثيلتها خارج الإنترنت، وأن حجم الفرص في هذا العالم وهمي.

٣. نمط الحياة على الإنترنت.

ما أروع نمط الحياة على الإنترنت Internet Lifestyle، أنت حُرّ بكل ما تحمله الكلمة

من معانٍ.



- كل ما تحتاج هو كمبيوتر وإنترنت: فإذا كنت قديماً تعمل على جهاز مكتبي Desktop وخط الإنترنت منزلي ثابت، فقد أصبحت الآن تعمل على حاسوب محمول Laptop وخط إنترنت جوال من خلال USB Flash أحملها معي باستمرار، ليتسنى لي العمل من أي مكان. أي أن حرية المكان كاملة.
- ساعات العمل: أنا الذي أحدد مقدارها وتوقيتها. فيأتي عليّ يوم العمل العادي الذي أعمل فيه ٨ إلى ١٠ ساعات. وتأتي عليّ لحظات مضغوطة بالمشاريع، أعمل فيها حوالي ١٤ ساعة أو أكثر، وفي أحيان أخرى أعمل ٤ ساعات فقط أو أقل. كما أنني من يحدد

التوقيت المناسب لبدء يوم العمل، فأنا أكتب هذه السطور الآن والساعة فوق رأسي تخبرني أنها منتصف الليل، وأحياناً أبدأ عملي بعد صلاة الفجر مباشرة حتى الظهيرة، ويكون مقدار إنجازي يغنيني عن العمل بقية اليوم، الأمر في مجمله يخضع لتقديري الشخصي.

- **تنام وتستيقظ وقتما يروق لك:** ولا أعني بهذا كسلاً ولكن أعني حرية من القيود. فمع هذه الحرية، توجد المسؤولية التامة، التي بها أنت الذي تقرر ما تفعل، لأجل أن تحصل على ما ترغب.

- **لا يوجد حدود لما يمكن أن تربحه:** أثناء عملك على الإنترنت أنت الذي تحدد مقدار الربح عن طريق اختيار طبيعة العمل، وعروض العمل التي تقدمها، ومستويات الأسعار التي تتفاوض عليها. سلطتك مطلقة على نفسك، فلا مدير يوبخك، ولا خصومات من الراتب تغضبك، ولا تغييرات في هيكل الشركة أو سوق العمل تقلقك، ولا خوف من الاستغناء يزعجك.

- **أنت الذي تختار مكان عملك:** لست في حاجة إلى المغادرة يوماً لبلوغ مكان العمل، والتعرض لإزعاج البشرية في الشوارع، ولا إلى إهدار ساعات في الذهاب إلى العمل والإياب منه. (أتذكر آخر مرة اضطررت فيها إلى المغادرة لأجل العمل كانت من حوالي ٣ أسابيع لحضور اجتماع مع أحد العملاء). أنت تعمل في المنزل، فإذا مللت المكان ذهبت إلى أحد المقاهي العامة طلباً لتغيير مكان وجو العمل، أو إلى أحد شركات أصدقائك، أو إلى أي مكان ترغب فيه، مع الحاسوب المحمول و USB Flash لم يعد لديك أي شروط إلزامية لحدود المكان.

- **تتعرف على الكثير من الناس:** في عملك على الإنترنت تتعرف على العديد من الناس من مختلف أنحاء العالم. شخصياً تعاملت مع عملاء من مصر، والسعودية، والإمارات، وأمريكا، ولندن، وقبرص، وفلسطين، والأردن، وما زالت القائمة تطول حتى لحظة كتابة هذه السطور.
- **مشاكلك المالية انتهت:** مع الوظيفة العادية أنت تبيع من وقتك/عمرتك ٨ ساعات كل يوم، ٥ أيام في الأسبوع، مقابل مبلغ ثابت من المال في أغلب الأحيان. أما في حالة ال **Internet Lifestyle** فالوضع مختلف تماماً ... فالدخل الذي توفره الفرص المتاحة على الإنترنت أكبر من ذلك الذي كنت تتقاضاه وأنت تعمل لدى الآخرين، وأكبر بكثير من التزاماتك الشهرية والحياتية.
- **حياتك الخاصة فوق المثالية:** فأنت تستمتع بقضاء المزيد من الوقت مع عائلتك، وأنت الذي تحدد هذا الوقت بنفسك. كافة المشاكل المتعلقة بالمال مع أسرته انتهت بالفعل، فمقدار الدخل الذي تحقق يغطي احتياجاتك، وتدخر منه للمناسبات الخاصة والرحلات والطوارئ.
- **وقت أكثر مع عائلتك:** تقضي مع زوجتك وقتاً أفضل، ومع أطفالك وقتاً أمتع، وأنت الذي تحدد ميعاد ومقدار هذا الوقت في الحاليتين. تستطيع السفر في أي وقت من العام بدون التقيد بشروط وجدول الإجازات المتاحة، أو رصيد الإجازات.

والكثير من مشاهد الحرية التي يوفرها نمط العمل والحياة على الإنترنت **Internet**

Lifestyle، أما اللفظ الذي أفضل استخدامه للتعبير عن عملي على الإنترنت، فهو: الحرية.

أنا أتمتع بقدر كامل من الحرية بدون أي قيود أو التزامات من الخارج على الإطلاق. ولكنني في نفس الوقت لديّ إحساس كامل بالمسؤولية عن حياتي ومدى تأثير قراراتي فيها، والالتزامات الداخلية التي تفرضها علينا الحياة، وأوفيها قدرها.

الحرية المالية هي الأمنية التي يتمناها الجميع، ما أمتع أن تسير في الشارع، وتتطلع إلى واجهات المحال التجارية، وتجد ما يروق لك فتقوم بشرائه على الفور، بدون الاضطرار إلى عمل حسابات دفترية، لمعرفة مقدار ما يمكن توفيره من المال، توازياً مع الجدول الزمني لتوفير هذا المال، لتحقيق هذه الأمنية.

الحرية المالية هي الأمنية التي يتمناها الجميع، وهذا ما أسعى إلى إرشادك إليه في هذا الكتاب.



لا تفتح الأبواب .. فهي مفتوحة بالفعل!



حينما بدأت العمل على الإنترنت عام ٢٠٠٨ كانت الفرص المتاحة حينئذٍ محدودة للغاية بالنسبة لشباب يتحدث العربية. للأسف، الوعي بالإمكانيات التي توفرها الإنترنت وصل متأخراً للعالم العربي. لذلك في البدايات، كان توجهي بالكامل إلى السوق الأجنبية، لعدم احتياج السوق العربية لي، أو بمعنى أدق لعدم توافر فرص مناسبة تصلح للعمل والربح من العمل من خلال الإنترنت بشكل لائق مستقل، وتحقيق الحرية المالية بشكل كامل.

وعلى الرغم من أن المدة الزمنية بين ٢٠٠٨ والآن لا تعتبر كبيرة في عمر الزمن، إلا أن التغيرات التي حدثت في تلك السنوات، تعتبر تغيرات ثورية.

ثورات الربيع العربي والتي بدأت في أواخر العام ٢٠١٠ سواء في تونس أو مصر أو غيرها من دول المنطقة، لفتت الانتباه إلى الإمكانيات التي توفرها الإنترنت في تغيير وقيادة أفكار الشعوب، وخاصة الشباب، ومقدار التأثير الذي يملكه الإعلام الاجتماعي Social Media على الناس، خاصة مواقع مثل فيس بوك وتويتر.

أعلنت Google في آخر حدث لها بمصر Google Partners بتاريخ ١٦ نوفمبر ٢٠١٤، أن عدد مستخدمي الإنترنت في مصر وحدها قد وصل إلى ٥٠ مليون مستخدم، هذا يعني نسبة تزيد عن ٥٠% من إجمالي السكان. بينما أعلنت Mashable قبلها بعام واحد فقط أن عدد مستخدمي فيس بوك وحدهم قد تجاوز ٩٠ مليون مستخدم في الشرق الأوسط.

الإحصائيات في هذا الشأن كثيرة، وكلها تنبئ بانفتاح غير مسبوق في السوق العربية على الإنترنت، وزيادة ملحوظة للمستخدمين العرب على الشبكات الاجتماعية.

في عام ٢٠٠٨ كان يتوجب علي إتقان اللغة الإنجليزية لأنها المفتاح الذي سيعينني على العمل والربح من الإنترنت. الآن هناك شباب لم يكمل تعليمه الثانوي بعد ويعمل ويربح آلاف الدولارات شهرياً من الإنترنت.

الآن هناك شركات لمعت في سماء الإنترنت العربية تقع العين عليها كلما تصفحت أي موقع. أسماء مثل حسوب، خمسات، بيت دوت كوم، أسناد، مستقل، عربي أذ، وغيرها الكثير.

ونحن الآن في بداية عام ٢٠١٥ تعلن شركة "حسوب" Hsoub أن عدد مستخدمي موقع "خمسات" Khamsat للخدمات المصغرة قد وصل إلى ٣٠٠,٠٠٠ مستخدم، وأن قيمة الخدمات

لا تفتح الأبواب .. فهي مفتوحة بالفعل!

دليلك المختصر لبدء العمل عبر الإنترنت

المباعة على الموقع قد تجاوزت المليون دولار، جميعها أنفقت على تطوير وتحسين الموقع. عدد الخدمات المقدمة عليه الآن أكثر من ٧٠ ألف خدمة مختلفة، وهناك من الشباب العربي من يعتمد عليه كمصدر أساسي للدخل.

المبدع أمير عادل المرجع الأول لخدمة Google AdSense في العالم العربي، وصاحب مدونة "الخطة أدسنس" قديماً، والتي تعرف باسم "خطط الويب ماستر" حديثاً، قام بتأسيس استراتيجية كاملة -متعددة الاتجاهات- للربح من منتجات حسوب بأكثر من طريقة، والذي يعتبر مرجعاً في حد ذاته.

في البداية، كنت أقوم بالترويج لنفسني ولخدماتي مع أسماء مشهورة في التسويق الإلكتروني، والعمل على الإنترنت في العالم العربي، وكنت أقوم بعمل المكالمات، وإرسال رسائل البريد الإلكتروني، وبث الإعلانات في مدونتي الشخصية، ومدونات الآخرين لأجل الحصول على عميل مستهدف.

كل هذا بالطبع بافتراض أنني شخص موهوب في مجالي، متميز في خدمة معينة يطلبها الويب العربي، والمعروض منها أقل من المطلوب بالفعل، وهي الكتابة الاحترافية.

الآن الوضع اختلف بشكل جذري ... أنت لست في حاجة إلى فعل ما كنت أفعله!
الآن، كافة الأبواب مفتوحة لك، أنت لست في حاجة إلى أن تحترف المجالات الصعبة، مثل التصميم الجرافيكي، أو الكتابة الاحترافية -مثلي- أو التصميم وبرمجة المواقع. فمع موقع مثل خمسات للخدمات المصغرة تستطيع عرض أي خدمة جديدة تخطر على بالك، أو حتى سبقك بها أحدهم مقابل ٥\$ تحصل منهم على ٤\$ ويأخذ الموقع ٢٠% نظير الإدارة.



ليس هذا فحسب، ولكن مع احتمالات أخرى لزيادة الدخل عن \$٥ باستخدام الخدمات المطورة. قامت إدارة خمسات بتحديث الخدمات المطورة في عرض الخدمات، حيث يمكن الآن للبائع الذي تخطى عدد مرات تقديمه للخدمات ١٠ مرات، أن يضيف إضافات/خدمات مطورة إلى خدمته. الحد الأقصى لعدد الخدمات المطورة هو ٥ خدمات.

والحد الأقصى للقيمة النقدية المضافة لكل خدمة من الخدمات المطورة هو \$٥٠. أي أن الخدمات المطورة تضيف مميزات أكثر للمشتري، ودخل نقدي أكبر لك -أنت كبائع- بحد أقصى \$٢٥٥.

$$(٥ خدمات مطورة \times \$٥٠ = \$٢٥٠) + (\$٥ سعر الخدمة الأساسي)$$

إذا قمت بإعداد ملف جيد للخدمات التي تستطيع تقديمها، مع عدة خيارات مناسبة بالاعتماد على الخدمات المطورة، ستتمكن من تحقيق دخل إضافي متميز من موقع مثل خمسات.

هل كنت تتوقع يوماً أن ترى خدمات مباحة على الإنترنت مثل " [خطط تعديل سلوك الأطفال](#) " أو " [استشارات هندسية ومعمارية](#) " أو " [نصائح إجراء المقابلة الشخصية](#) " مثل هذه؟ هذه الخدمات معروضة بالفعل على موقع خمسات، وتستطيع تصفح الروابط. المقصد، الأمر لا يحتاج إلى موهبة فذة كي تعمل على الإنترنت. أنت تستطيع تقديم ما تبرع فيه بالفعل أيضاً كان، ولكن بالشكل الملائم الذي يسمح لك بالربح.

١. أكاذيب الربح من الإنترنت.

على الرغم مما تسببه هذه الكلمة -الربح من الإنترنت- من انزعاج لدى البعض، بسبب ارتباطها بالكثير من الخبرات والتجارب السيئة، التي سببت الكثير من الإحباط، وجعلتهم يكرهون فكرة العمل على الإنترنت من الأساس، فسيفطي هذا الكتاب مواضيع رئيسية ومهمة في المجال. ولكن وجب التوضيح أولاً.

ربما سمعت عن أو جربت يوماً التعامل مع شركات تعدك بالربح الوفير عن طريق تصفح الإعلانات. مثل هذه الشركات عادة ما تنتهي بكلمة "bux" بشكل أو بآخر على غرار Netbux Profitbux، إلخ، تقوم بالتسجيل لديها ثم تطلب منك تحميل شريط أدوات، وتختار من بين مجموعة ضخمة من الإعلانات.

دورك مع هذه الشركات **المعتوهة** يتلخص في أن تقوم بفتح الإعلان ومشاهدته، ومدة الإعلان ٣٠ ثانية، وكلما شاهدت ١٠ إعلانات يتم إضافة ١ سنت في حسابك. وهذا يتطلب منك أن تشاهد ١٠٠٠ إعلان حتى تحصل على ١ دولار في حسابك، وهو ما مقداره ٣٠ ألف ثانية، أي حوالي ٨ ساعات ونصف.

وتساعدك الشركة بنصائحها اللطيفة بأن تقوم بفتح الإعلان في صفحة أو تبويب Tab وتجاهله وفتح غيره حتى تكسب وقتك أكثر، وتفتح أكبر كمية ممكنة من الإعلانات في وقت قصير، وتربح أكثر. وحينما يصل رصيدك إلى ٥٠ دولار تقوم الشركة بإرسال شيك إلى باب منزلك بأرباحك. وهي أمنية خيالية لو نظرت إلى المعدل الذي تربح به، بالإضافة إلى أن معظم هذه الشركات نصابة، ولا تعطيك شيئاً رغم استفادتها الكبرى منك.

أي هُراء هذا؟ بل أي ساذج هذا الذي يصدق مثل هذا الكلام الفارغ؟

لو كانوا حتى يعطونك دولار واحد على مشاهدة كل إعلان، فأنت تساهم بشكل مباشر في تضييع نفود المعلنين الذين دفعوها كي يحصلوا على عميل مستهدف يشتري منتجاتهم أو خدماتهم. فأني نصب هذا وأني تحايل!!

الربح من الإنترنت ليس له علاقة بأي كلمة كُتبت في الفقرات الخمس السابقة، إذن؛ ما هو

الربح من الإنترنت؟

٢. العمل على الإنترنت.

الإنترنت في عالم الأعمال قامت على نفس الأساس البسيط الذي تقوم عليه أي دعاية تجارية في أي وسيلة تكنولوجية ظهرت في الحياة.

هل تذكر دورس الشعر في العصر الجاهلي عند العرب في مرحلة الثانوية العامة؟

كان هناك سوق -مثل عُكاظ وذي مجاز- يجتمع فيه الشعراء ليلقوا بإبداعاتهم الشعرية،

وحولهم يجتمع الناس، وحول الناس يأتي الباعة ليقدموا منتجاتهم.

هذا النموذج أبدي في عالم التسويق والدعاية، بل هو تلقائي، يكاد يكون سنة كونية. خُذ

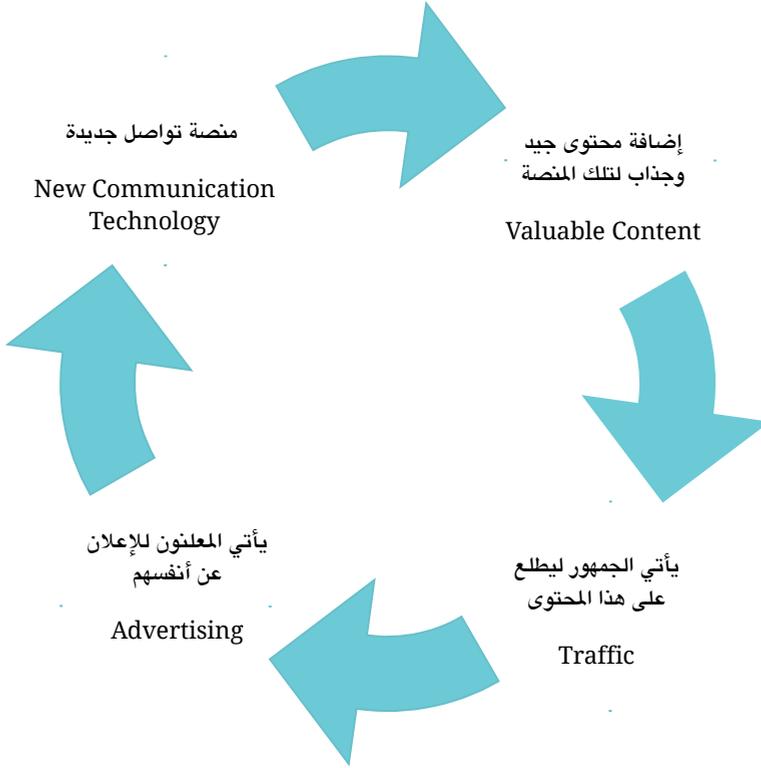
عندك مثال الراديو أو التلفزيون. يظهر الراديو، يملأه القائمون عليه بالمحتوى القيم، لأجل هذا

المحتوى القيم يأتي المزيد من الناس للاستماع إليه، يأتي بعدهم المعلنون حينما يرون مقدار

الزحام المتاح على هذه المنصة التكنولوجية، والذي يعطيهم فرص أوفر للوصول إلى عملائهم

وبيعهم منتجاتهم/خدماتهم.

تأمل هذه الدائرة جيداً، هذه الدائرة دائمة ولا تتوقف، ومستمرة مع الزمن، مصاحبة لكل تكنولوجيا تظهر في الحياة الآن، وحتى نهاية البشرية. الإنترنت ليس استثناءً، فقد ظهر الإنترنت، ومُملء بالمحتوى، وبدأ توافد الناس عليه، ثم تبعهم المعلنون عن أنشطتهم التجارية.



حينما تعلمت طرق الربح من الإنترنت في دخولي المجال، كانت ٣ أنواع، وأضفت عليهم نوعاً رابعاً يعتبر كذلك من أصول العمل على الإنترنت.

٣. أنواع الربح من الإنترنت.



لم أعرف على الإنترنت نموذج لربح المال بطرق شرعية تخطى تلك الأنواع الأربعة، وتلك الوسائل تعتبر الأساس الذي يُبنى عليها ما بعدها، فأني وسيلة جديدة تظهر للعمل على الإنترنت سيمكنك تصنيفها ووضعها أسفل أحد تلك الأقسام الأربعة. وسنتناول تلك الأنواع بشكل مُبسّط من التفصيل.

- بيع منتجك الخاص Selling Your Own Product.
- تسويق منتجات الآخرين Affiliate Marketing.
- الإعلانات Make Money By Ads.
- العمل كمستقل Freelancer.

أ. الربح من بيع منتجك الخاص.

الأساس الذي بُنيت عليه التجارة في الحياة سواء على الإنترنت أو خارج الإنترنت هو بيع منتجك الخاص **Selling Your Own Product**. شخص ما لديه منتج يحتاجه شخص آخر، صاحب المنتج يبحث عن العميل المستهدف الذي لديه حاجة (أو رغبة في بعض الأحيان) بامتلاك هذا المنتج.

يحدث دائماً ليس لدى الكثير من الناس بشأن الحاجة والرغبة. لذا ما الفارق بين الحاجة **Need** والرغبة **Want**؟

فالحاجة Need: تعبر عن الشيء الذي لن تستمر حياتك بدونه بشكل سهل أو مريح. هو الشيء المطلوب بصورة أساسية لكي يعالج مشكلة ما في حياتك، وبدونه تصبح الحياة صعبة نوعاً ما. (مثال: الطعام والشراب والملبس والمسكن والدواء وكل ما يتعلق بهم من مكملات وكماليات من الحاجات الأساسية في الحياة، والتي بدونها تصبح الحياة أصعب).

أما الرغبة Want: فهي تعبر عن الشيء الذي لدى الإنسان تعلق خاص وشغف شديد بامتلاكه، بدون أن يكون هناك حاجة ملحة لامتلاكه (مثال: شخص لديه جوال/محمول، ويريد امتلاك طراز أحدث بإمكانيات أعلى. هو يمكنه الاستمرار في استخدام الهاتف القديم، ولكن رغبته وشغفه يدفعانه إلى السعي لامتلاك الهاتف الأحدث).

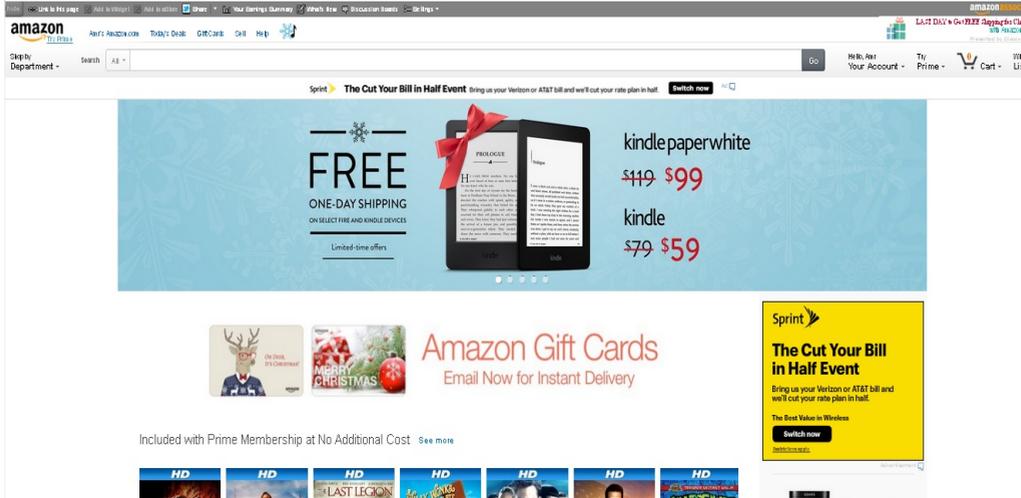
كان المنتج قديماً ذا طبيعة مادية فقط **Physical Product**، ولكن ظهور الإنترنت جاء

بقائمة طويلة من المنتجات الجديدة ذات طبيعة رقمية **Digital Product**.

دليلك المختصر لبدء العمل عبر الإنترنت

لا تفتح الأبواب .. فهي مفتوحة بالفعل!

وكما تعلم فإن المنتج المادي يتمتع بتنوع هائل، ووفرة لا محدودة، ويعتبر موقع مثل Amazon.com مثلاً حياً على أكبر متجر على سطح الأرض يمتلك أضخم تنوع عرفته البشرية من المنتجات المادية.



المنتج المادي وضعه طبيعي في إقبال الناس عليه، فالناس تتوقع إنفاق المال لقاء شيء ما تمسكه أيديهم، هاتف محمول، جهاز كيندل، فرشاة أسنان كهربائية، بذلة، حذاء، دواء، سروال، لعبة أطفال، كتاب ... إلخ.

أما المنتج الرقمي فهو أن تدفع نقوداً مقابل شكل معين من عرض المعلومات، أو الخدمات غير الملموسة. تنسيقات المنتج الرقمي Format محدودة، (ربما أقل من ١٠ أشكال قد يبدو عليها المنتج الرقمي) قد يكون كتاباً إلكترونياً eBook، برنامجاً Software، سلسلة دروس تدريبية Training Course، قالب موقع وورد بريس Wordpress Theme، وغيرها.

يتزايد الإقبال على المنتج الرقمي يوماً بعد يوم، وخاصة للعملاء العصريين المنتهين إلى عصر السرعة، ويريدون التسريع بعملية الأتمتة Automation، تقديراً منهم لقيمة الوقت.

The screenshot shows the ClickBank Marketplace interface. At the top, there's a search bar labeled 'Find Products:' with a search icon and a dropdown menu for 'All Categories' and 'Current Category'. Below the search bar, there's a 'Results' section with a 'Marketplace Help' link. The main content area displays a product listing for 'Health & Fitness : Nutrition'. The listing includes a title, a description, and a price of '\$30.20'. There's a 'PROMOTE' button and a 'Vendor Spotlight' section. On the right side, there are 'Sponsored Links' for various products like 'Huge Money Making Opportunity' and '500+ Million Suffer From This'. The left sidebar contains a 'pytch' advertisement, a 'Resources' section, and a 'Filters' section with a 'Gravity' filter set to '100+'.

موقع كليك بانك ClickBank يعادل موقع أمازون للمنتجات المادية، كأكبر متجر على الإنترنت يهتم ببيع المنتجات الرقمية فقط. يحتوي موقع كليك بانك على أكثر من ١٠,٠٠٠ منتج رقمي متجدد، يعمل عليهم عشرات الآلاف من المسوقين بالعمولة من جميع أنحاء العالم، ويربحون منه آلاف الدولارات كل يوم.

دليلك المختصر لبدء العمل عبر الإنترنت

لا تفتح الأبواب .. فهي مفتوحة بالفعل!

أما على الصعيد العربي يأتي موقع مثل سوق دوت كوم Souq.com على رأس قائمة

المتاجر العربية لبيع المنتجات المادية.

سوقا.com

صفحة اليوم

SUKAR

مناجر

المسارات

العطلات

دخول | تسجيل | حسابي | بيع | اتصل بنا | English

الدفع
مجاناً

ارجاع السلع
عند الإسلام

سوقا.com

تصفح جميع الفئات

موبايلات/حوالات

ابحث متقدماً

متسجناً

موبايلات/حوالات

22 نتيجة ل ابل موبايلات/حوالات

ابن

عرض 22 نتيجة

رتب حسب: الأكثر تطابقاً

الأكثر تطابقاً

العلامة التجارية

- سامسونج (118)
- نوكيا (60)
- سوني (37)
- ابل (22)
- انش تي سي (19)
- ال جي (18)
- لينوفو (16)
- الكاتل (15)
- هاواوي (15)
- جي تايد (13)

عرض المزيد

مسح

نظام التشغيل

- نظام تشغيل آي فون (12)

خصم 19%

ابن ايفون 6 - 16 جيجا، الجيل الرابع ال تي اي، رماد..

ابن

- نظام تشغيل ابل
- هواتف ككية

خصم 12%

ابن ايفون 5S - سعة 16 جيجابايت، الجيل الرابع LTE ..

ابن

- نظام تشغيل آي فون
- الهواتف الذكية

خصم 12%

ابن ايفون فايف اس - 16 جيجا - الجيل الرابع ال تي اي ..

ابن

- نظام تشغيل ابل
- الهواتف الذكية

خصم 19%

ابن ايفون 5S - سعة 16 جيجابايت، الجيل الرابع LTE ..

ابن

- نظام تشغيل آي فون
- الهواتف الذكية

بالطبع يوجد غيره، وبنماذج مختلفة مثل نمشي دوت كوم [Namshi](http://Namshi.com)، وجوميا [Jumia](http://Jumia.com)،

وغيرهم.

أما على صعيد المنتجات الرقمية، فيمكنني القول بكل ثقة، أن منصة "أسناد" [Asnad](http://Asnad.com) هي

المنصة الأولى والوحيدة -حتى الآن- على الإنترنت العربية المتخصصة في بيع المنتجات

الرقمية. وقد كان خبر إطلاق منصة أسناد بالنسبة لي مفاجأة اختلطت فيها مشاعر الفرح

بالدهشة.

دخول عن أسناد أسئلة شائعة

أسناد
منصة بيع المنتجات الرقمية

أسهل وسيلة لبيع منتجاتك الرقمية على الإنترنت

أسناد هو منصة للمبدعين تمكنك من بيع منتجاتك الرقمية كالكتب، شروحات الفيديو، التصاميم وغيرها على الإنترنت بسهولة!

اشترك الآن مجاناً!

الفرح لأنني الآن يمكنني إطلاق عشرات المنتجات الرقمية المتنوعة، ويمكن لمنصة مثل أسناد استيعابها، وبعد فترة من الزمن تتحول تلك الذخيرة من المنتجات على موقع أسناد إلى دخل شهري ثابت لي، بدون بذل أي مجهود من قبلي (سنناقش أفكار الربح المختلفة بالتفصيل في الفصول اللاحقة، لا تقلق).

كذلك لكم التسهيلات التي توفرها أسناد لكل من يرغب في إطلاق منتجه الرقمي على منصتها، فلا توجد مصاريف فتح حساب (في "كلك بانك" يجب أن تدفع \$50 مصاريف فتح حساب) وبالنسبة لعمولتها فهي تحصل على \$0.50 فقط و 10% عن كل عملية بيع، أي أنك ستحصل على 90% من قيمة منتجك الرقمي. هذا غير برنامج البيع بالعمولة الذي تنوي أسناد إطلاقه للمنتجات المتوفرة عبر منصتها، وهو يشي بمستقبل ضخم لبيع المنتجات الرقمية في الإنترنت العربية.

أما مشاعر الدهشة فكانت للجرأة التي لدى شركة حسوب لبدء مثل هذه المنصة في هذا الوقت، السوق العربي لا يزال يحبو في مجال النشر الرقمي وبيع المنتجات الرقمية، ومن واقع خبرتي فإن معدل سرقة المنتجات الرقمية على الإنترنت تجاوز ٩٠% تقريباً لكل المنتجات القيمة.

معظم أصدقائي ومعارفي في المجال اشتكى من سرقة منتجاته الرقمية بشكل فج، وضياع قيمتها بعد نشرها بشكل مجاني من قبل المخربين. بل إن أحدهم يُقسم أن هناك أحد معدومي الضمير متخصص في عرض منتجات المسوقين ومنتجي المنتجات الرقمية على الإنترنت العربية بالمجان، ولو كان يدفع لقاء ذلك مئات الدولارات.

ولكن ما زالت خطوة إطلاق أسناد تعتبر سبقاً سيتبعه الكثير من التوابع والمكملات، طبقاً لأي ريادة تظهر على الإنترنت.

إذا كنت تمتلك منتجك المادي الخاص، فالإنترنت أتاحت الكثير من الفرص لبيع هذا المنتج، وإن لم يكن لديك هذا المنتج، فيمكنك إنشاء منتجك الرقمي Digital Product وبيعه على منصة أسناد، أو حتى تقوم بإنشاء موقع خاص له. (سنحدث عن مميزات وأفكار المنتج الرقمي بعد قليل).

قصة نجاح: حسن محمد - فرصة باقية.

حسن محمد هو صاحب مدونة "فرصة باقية" للتنمية الذاتية بوجه عام، ولتعليم اللغة الإنجليزية بوجه خاص. حسن صاحب قلم وثاب يخطفك بحلو حديثه، وجزالة تعبيره، وسلاسة عرضه، وهو مؤلف للعديد من الكتب الإلكترونية المتميزة (وهذا هو بيت القصيد).

لا تفتح الأبواب .. فهي مفتوحة بالفعل!

دليلك المختصر لبدء العمل عبر الإنترنت

في البداية اعتمد حسن في النشر الإلكتروني لكتبه على المنصات الإلكترونية الغربية مثل سماش وردز، وكيندل -ومازال يعتمد عليها حتى الآن في الواقع- ولكن بعد إطلاق منصة أسناد اختلف الوضع كثيراً.

على أثر معرفتي بحسن ككاتب محترف متخصص في النشر الإلكتروني، كان يجب أن يكون لي وقفة مع قراره بإعادة نشر كتبه على منصة أسناد لبيع المنتجات الرقمية، لعدة أسباب.

لقد عرض حسن محمد أسبابه في مقال مختصر بمدونته بعنوان "9 مزايا جعلتني أعيد نشر عمالي على منصة أسناد للنشر الرقمي"، ولكن اتخذه القرار يشير إلى أنه قد وجد -أخيراً- ضالته على الإنترنت العربية، بشكل دفعه إلى إعادة نشر كل منتجاته الرقمية مرة أخرى على أسناد، بل وزاد عليها بكتاب مجاني يتحدث عن "النشر الرقمي" عبر منصة أسناد. حسن الآن يعرض خدماته على موقع مستقل.

حسن محمد @phorsa
قطر
كاتب ومترجم فوري متخصص في كتابة الرسائل التسويقية والاعلانات، مترجم فوري ومدون

التسويق، التسويق عبر الإنترنت، تحسين معدل التحويل، تسويق البريد الإلكتروني، الإنجليزية، الترجمة، الكتابة على الإنترنت، الكتب الإلكترونية، المدونات، المقالات، النشر، تأليف الكتب، تسويق الكتب، كتابة المحتوى

ب. الربح من التسويق لمنتجات الآخرين.

أسلوب آخر ممتاز هو التسويق لمنتجات الآخرين Affiliate Marketing، قد يكون لدى أي شخص خبرة ما يستطيع التحدث عنها في منتج رقمي، ولكن ليس بالضرورة أن يستطيع إنشاء ذلك المنتج الرقمي أو تحمل تبعات إنشاؤه وتسويقه وصيانه وتطويره والتعامل مع العملاء.

هذا بالتأكيد مناسب للغاية للمسوق بالعمولة Affiliate. التسويق بالعمولة يعني أن تقوم أنت ببيع منتجات الآخرين نظير عمولة عن كل عملية بيع تتم، وفي نهاية كل مدة تتقاضى أرباحك بتحويل بنكي أو شيك.

التسويق بالعمولة ينقسم إلى نوعين لا أعلم لهما ثالثاً:

- **عمولة نظير البيع (CPS) Cost Per Sale:** أي أنك كمسوق لا تتقاضى عمولتك إلا حينما يقوم الزائر الذي جاء من طرفك بإتمام عملية البيع. تكون العمولة في هذه الحالة بنسبة كبيرة، ومبلغ كبير من المال. فعلى سبيل المثال: هناك منتجات في كلك بانك وصلت نسبة العمولة فيها إلى ٧٥% من قيمة المنتج للمسوق. وهناك بعض برامج البيع بالعمولة التي تعطي نسبة ٩٠%، وبعض البرامج النادرة تعطي ١٠٠% طلباً لبناء قائمة بريديّة من العملاء الفعليين الذين يدفعون Paid Customers.
- **عمولة نظير إجراء معين (CPA) Cost Per Action:** هو النوع الأسهل نسبياً والأكثر انتشاراً في برامج التسويق بالعمولة، وفيه تحصل على عمولتك نظير قيام الزائر من طرفك بعمل إجراء Action معين لصالح من تقوم بالتسويق له. تكون العمولة منخفضة في هذه الحالة. أحياناً \$١، \$٢، \$٥ أو حتى \$٠.٥. من الممكن أن يكون هذا الإجراء ملء نموذج ك نماذج الشراء، أو الاستبيانات، أو من الممكن أن يكون الإجراء هو تحميل تطبيق أو لعبة من طرف الزائر أو حتى تثبيت كامل للبرنامج، كأن تدفع شركة لبرنامج مُضاد فيروسات/مشغل وسائط على كل شخص يحمل ويثبت برنامجها، أو حتى يكون فقط الحصول على الاسم والبريد الإلكتروني، وبعض البيانات الأخرى.

بينما تقوم بعض الشركات/العملاء بطلب البريد الإلكتروني فقط، وتحصل على عمولتك في المقابل.

أشهر المواقع التي تعمل بالنوع الأول (CPS)، للمنتجات المادية هو موقع [أمازون](#)، ولا أعرف في حدود علمي في السوق العربي من يقوم بتقديم المثل. وبالنسبة للمنتجات الرقمية، يأتي موقع [كلك بانك](#) في المقام الأول مرة أخرى، وفي العربية لن تجد منافساً لموقع [أسناد](#).

أما بالنسبة للنوع الثاني (CPA)، فهناك الكثير من المنافسين في هذا المجال في السوق الأجنبية مثل كوميشن جنكشن [Commission Junction](#)، ماكس باونتي [Max Bounty](#)، بيير فلاي [Beer Fly](#)، وغيرهم الكثير. أما في السوق العربية فلا أعلم شركات ذات سمعة وشهرة في هذا المجال مثل [إعلانات حسوب](#).

التسويق بالعمولة له عدة استراتيجيات مختلفة، لا يوجد مجال لذكرها الآن، ولكن بصفة عامة هو يعتبر عملاً مُربحاً للغاية إذا استطعت أن تبني استراتيجية واضحة واتبعتها بشكل صحيح.

على سبيل المثال، هناك من يُفضل استخدام البرنامج الإعلاني لأدوردز أو لحسوب لجلب عملاء مهتمين يقوم بدفعهم إلى شراء منتج ما، أو التسجيل في نموذج Form ما.

أثبتت دراسة قام بها موقع سيو بالعربي أن فعالية إعلانات حسوب في السوق العربي أفضل من أدوردز ... اقرأ الدراسة بالكامل: [إعلانات حسوب تتفوق على إعلانات جوجل عربياً](#).



ج. الربح من عوائد الإعلانات.

النوع الثالث من الربح من الإنترنت AdSense & Paid Ads هو الأبسط على الإطلاق، وهو مناسب للغاية لمحبي كتابة المحتوى.

ففي هذا النوع يكون المطلوب منك فقط هو موقع به الكثير من المحتوى النوعي الذي يهم شريحة محددة من الزوار. وفي هذا المحتوى يجب التركيز على **عنصري الجودة والتخصص**، وعدم التطرق إلى مواضيع جانبية بقدر الإمكان، إلا إذا دعت الضرورة إلى ذلك. ثم تضع به مساحات إعلانية مرتبطة بالمجال الذي تتحدث عنه في مدونتك.

هذه الإعلانات قد تكون تابعة لبرنامج إعلاني مشهور مثل جوجل أدسنس Google AdSense، أو إعلانات حسوب Hsoub. وقد تكون خاصة بك تقوم بإدارتها بالكامل بنفسك مع العملاء، فتقوم بتخصيص مساحات إعلانية فارغة محددة للعملاء، وتكتب فيها ما يفيد أن هذه المساحة متاحة، فيأتي المعلن ويقوم بتصفح موقعك وإحصائياته، فإذا وجدته ملائماً يقوم بالتعاقد معك على مبلغ شهري تحصل أنت عليه بالكامل.

أما البادرة العربية الأولى في مجال حجز وإدارة المساحات الإعلانية للناشرين فقد جاءت في السوق العربية عبر متجر إعلانات حسوب الذي يمكنك من خلاله تصفح الإعلانات المعروضة، وكذلك عرض المساحات الإعلانية في موقعك للبيع. يتم عرض المساحات الإعلانية بناءً على المدة الزمنية لظهور الإعلان في موقع الناشر- أنت كصاحب موقع متخصص Niche- وليس بناءً على النقرات.

على المستوى العالمي يعتبر متجر إعلانات حساب سابقاً لخدمة Google AdSense في منطقة الشرق الأوسط في اختيار وإدارة الإعلانات بين المعلنين والناشرين، على أساس المدة الزمنية وليس ظهور الإعلان. قامت Google بإطلاق هذا التحديث لديها، ولكن لم تقم بتطبيقه بعد في الشرق الأوسط، وهي ميزة تنافسية ملفتة لإعلانات حساب تُوضع في الاعتبار.

البرامج الإعلانية المتكاملة مثل إعلانات حساب وأدسنس، تعطيك النصيب الأعظم من مدفوعات المعلن، وتقوم عنك بالمقابل بتحمل تبعات إيجاد معلنين لك، وإدارة ملفك الإعلاني بالكامل، والدفع لك في نهاية كل فترة دفع، التي غالباً ما تكون شهراً.

الربح من عوائد الإعلانات يعتبر النموذج الأسهل على الإطلاق للربح من مدونتك/موقعك. هو لا يتطلب أي مجهود فوق مجهود الاعتناء بالموقع وإضافة المحتوى له، اللهم إلا العناية بمواضع الإعلانات في الصفحة، ودراسة مدى تفاعل الزوار معها.

لذلك يعتبر هذا النوع من الربح من الإنترنت هو المفضل لدى معظم المبتدئين، وهوأة كتابة المحتوى بغزارة، ومن لا يحبذون تعلم الكثير من الأمور التقنية.

قصة نجاح: أمير عادل - من خطة واحدة إلى خطط الويب ماسترز.

منذ شهرين أو أكثر قليلاً، إذا قمت بعمل بحث بكلمة "أدسنس" ستظهر لك في النتيجة الأولى بعد الموقع الرسمي لجوجل أدسنس، موقع يُسمى "الخطة أدسنس" أو Adsense-Plan.com، كان هذا هو موقع أمير عادل.

لا تفتح الأبواب .. فهي مفتوحة بالفعل!

دليلك المختصر لبدء العمل عبر الإنترنت

أمير عادل يُعتبر المرجع الرئيسي المميز في الوطن العربي عن الربح من أدسنس، ومدونته المتميزة "الخطة أدسنس" حظيت بسلطة Authority عالية في هذا المجال، لم تسبقها فيه مدونة، وجوجل هو الذي يحدد تلك المعايير، حينما يضع مدونة أمير كنتيجة ثانية له على الصفحة الأولى.

مؤخراً، غيّر أمير هيكله وتصميم واسم موقعه ليصبح "خطط الويب ماسترز" ليحول الموقع إلى مرجع أكبر لكل من يعمل على الإنترنت سواء في مجال الربح من الإعلانات بالنقرة، أو الربح من تسويق منتجات الآخرين، أو من العمل كمستقلين Freelancers.

قام أمير كذلك بإعادة توزيع الإعلانات في مدونته، بالميل كثيراً ناحية متجر إعلانات حساب، حيث يعتبر هو الأفضل له ربحاً من شبكة الظهور في حساب وحتى إعلانات أدسنس، ولذلك قام بتقليل عرض إعلانات أدسنس، وقام كذلك بتأسيس استراتيجية متكاملة للربح من إعلانات حساب، تعتبر مرجع أكثر من رائع للمبتدئين.

The screenshot shows the homepage of 'خطط الويب ماسترز'. At the top, there is a navigation bar with links for 'الرئيسية', 'الفرص', 'تواصل هنا', 'عرض نسخ بها', 'حول كود الإعلانات', and 'عن WMP'. Below the navigation bar is a large banner for Godaddy with the text '\$1/mo WEB HOSTING + FREE DOMAIN' and 'STICK IT TO THE SLOW WEBSITES.' A red circle highlights the 'Get Online' button. To the right of the banner is the 'خطط الويب ماسترز' logo. Below the banner is a navigation menu with links for 'أخبار', 'الربح من الإنترنت', 'الإعلان الإلكتروني', 'SEO', 'المحتوى', and 'Niche Extreme'. The main content area features a sidebar on the left with a blue box containing the text 'مدونة إدمسنس والسيو' and a link to 'www.AdsandSeo.com'. A red circle highlights this link. The main content area displays a large blue 'كسب' logo and a 'vimeo + YouTube' logo.

د. الربح من العمل كمستقل.

في الواقع، لقد استعرتُ كلمة "مستقل" من المنصة التي أطلقتها شركة حسوب مؤخراً "منصة مستقل" للعمل الحر أو Freelance.

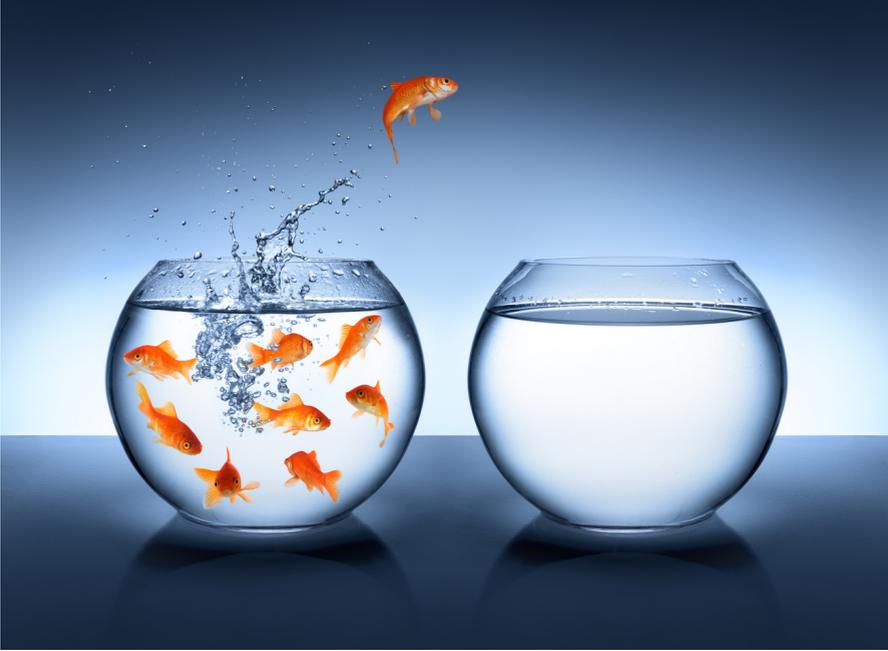
ظهر هذا المصطلح أول ما ظهر في العمل الصحفي، حيث يعبر عن الصحفيين المستقلين الذين يمدّون الوكالات الإخبارية العالمية بالصور والأخبار التي يحصلون عليها بأنفسهم، بمقابل مادي، ولا ينتمون إلى جهة بعينها.

المصطلح ليس حديث على الويب العربي، ولكنه انتشر بشكل كبير في السنوات الثلاث الأخيرة. على ما أظن، هذه الوظيفة لم تكن موجودة في السابق، أو ظهرت بشكل فردي ضعيف في البداية -كما حدث معي شخصياً- قبل أن يصبح لها مواقع متخصصة مثل خمسات أو مستقل. فحينما بدأت العمل على الإنترنت، كنت أفعل كل شيء بنفسني.

حجز الاستضافة والدومين، تنصيب قالب الوردبريس، إعداد صور المدونة، تصميم اللوجو، تعديل بعض أكواد الموقع، كل شيء تقريباً كنت أفعله بنفسني، ومالا أستطيع فعله، استغني عن فعله بالكلية ولا أفعله، وحتى حينما أبحث عن من يفعله، أصطدم بالأسعار الفلكية التي يعرضها.

حال الكثيرين مثلي على الإنترنت، والكثير منهم يبحث عن خدمات جيدة ومتعددة بسعر معقول. لذلك تجد الفرص المتاحة لك -أيّاً كان ما تستطيع تقديمه ك-Freelancer- كبيرة وغير محدودة.

هذه العملية لم تكن متاحة في الماضي، عدم توافر المنصات العربية المحمية والتي تعمل بشكل حيادي، عرضنا كثيراً لعمليات نصب، أو لضعف في كفاءة العمل المطلوب، وفي نفس الوقت لم يكن السوق الأجنبي بمنصات مثل oDesk.com أو Elance.com يغطي احتياجاتنا نحن الناطقين بالعربية (أقصد بالطبع اللغة وما يتبعها من تعديلات برمجية وغيرها).



فرص لانهائية!

قديماً حينما كنت أتحدث عن العمل على الإنترنت، عن طريق عرض الخدمات، كنت أقصد الخدمات المساندة لمن يقوم بإنشاء موقع وتسويق سلعة ما. أياً كانت تلك الخدمات، فقد تكون (برمجة، تصميم، كتابة محتوى، تهيئة للمواقع SEO ... إلخ). الآن أصبحت الفرص غير محدودة للجميع.

فكما ذكرت آنفاً حينما تحدثت عن الخدمات المصغرة -موقع خمسات تحديداً- عرضت خدمات ليس لها علاقة بالإنترنت، مثل الخدمات القانونية والاستشارية، وهذا في حد ذاته يعتبر نقلة اجتماعية لطرق التسويق للخدمات العادية على الإنترنت.

فمثلاً في خمسات، هناك خدمة من أحد الأشخاص السوريين في تركيا يعرض خبرته ونصائحه لمن يرغب في زيارة مدينة مارسين التركية. المقصد، الجميع الآن يمكنه العمل كمستقل Freelancer.

فلم تعد الإنترنت محدودة على نوعية معينة من الوظائف، ولكن اتسعت الدائرة لتشمل الجميع بلا استثناء، وأصبح المتخلف عن هذا الركب، يفقد الكثير من الفرص التي حتماً سيستغلها غيره.

الآن لست في حاجة إلى تعلم مهارة جديدة، أو دراسة علم جديد، فما تملكه بالفعل كافٍ للغاية إذا أحسنت استغلاله، وقمت بصقله، وتهيئته، ليُعرض بشكل احترافي على موقع مثل **خمسات** أو **مستقل**، ثم دع عجلة الأرباح تتحرك مثل كرة الثلج.

قصة نجاح: رياض سامر - من خمسات إلى مستقل.

رياض سامر من البائعين المشهورين ذوي السمعة على موقع خمسات وله سجل حافل سبّاق بالأعمال الفريدة المتميزة. فهو واحد من القلة الذين يقومون بإنشاء صفحات البيع باحترافية عالية، ملتزماً فيها بقواعد الـ Copywriting التي يجهلها جمهور عريض من المسوقين على الإنترنت. هو كذلك أحد الرواد الذين قاموا بتجربة إنشاء موقع اشتراكات عربي يقدم محتوى فريد للمتخصصين في العمل على الإنترنت.

لا تفتح الأبواب .. فهي مفتوحة بالفعل!

دليلك المختصر لبدء العمل عبر الإنترنت

بدأ عمله على **خمسات**، وزادت حرفيته وارتقى مستواه في وقت قصير، وصنع سمعته التي جعلت منه أحد أوائل المرشحين الذي حصلوا على دعوة خاصة للتسجيل في الإطلاق المبدئي لموقع **مستقل**.

وبينما الحد الأقصى للخدمات المصغرة في موقع خمسات هي ٢٥٥\$, فإنه لا يوجد حد أقصى لما يمكن أن تربيحه حال العمل في موقع **مستقل**، من خلال الاستفادة بالميزانية المادية المفتوحة التي توفرها تلك المنصة، والتي تتناسب مع حجم وجودة ما يُقدم من خدمات.

كانت خمسات بالنسبة له المصنع الذي زرع فيه خبرته وشهرته، بينما مستقل تعتبر أرض الحصاد التي يجني منها ثمار جهوده.

أما أبرز الأدلة على هذا، فهو أن رياض واحد من الأوائل الذين أتموا صفقات ناجحة على موقع مستقل، بعد اشتراكه فيه ببضعة أيام. هذا وإن دلّ على شيء، فإنما يدلّ على السمعة التي صنعتها له خمسات، لتلحقه في مستقل.

٤. من أين أبدأ؟

ربما تكون الصفحات السابقة قد أثارت حماسك حتى النُخاع، وربما تكون قد سببت لك

الكثير من الحيرة، وطاق بذهنك هذا السؤال ... رائع! ولكن من أين أبدأ؟

أ. جد شغفك **Find Your Passion!**

قبل أن أجيب على هذا السؤال أدعوك إلى قراءة الصفحة الثانية من هذا الكتاب، تذكر،

٨٠% من البشرية يعملون في أنشطة يكرهونها، تلك هي الإجابة. إذا أردت تحقيق نجاح حقيقي

على الإنترنت فابدأ بما تحب، ابحث عن حبك، ابحث عن شغفك **Passion!**

- ما هو أكثر شيء تفعله باستمتاع؟
- ما هو الشيء الذي لن تمله أبداً مهما قضيت فيه من وقت؟
- ما هو الشيء الذي تفكر بفعله فور أن تفرغ من أنشطة حياتك المملة؟
- ما هو الشيء الذي إذا كان موجوداً في عملك، كنت أسعد الناس بعملك؟

ب. زد معرفتك **Increase Your Knowledge!**

الشيء الذي تحبه هو ذلك الشيء الذي تتابع أخباره باستمرار، وتعرف عنه كل شيء، حتى

تحقق عنصر آخر في غاية الأهمية، وهو عنصر المعرفة **Knowledge**.

ليس من المنطقي أن تُغرّم بشيء، ثم تتجاهل البحث عن معلومات عنه، حينما بدأت

التخصص في كتابة المحتوى التسويقي على الإنترنت، كان شغفي كله موجه إلى البحث عن

كافة المعلومات المتعلقة بالكتابة الاحترافية، والكيفية التي بها يستطيع المرء كتابة مقال يُقرأ،

ويجذب القراء لمشاركته مع الآخرين، وغيرها الكثير.

ج. اصنع خبرتك **Proof Your Experience!**

بعد أن يتوافر الحب والمعرفة، لن يتبقى إلا خطوة واحدة، **التجربة!** التنفيذ والممارسة هما اللذان يصنعان الخبرة Experience التي بها تستطيع مواجهة أي تحدٍ مستقبلي. فبدون تجربة حقيقية، تبقى المعرفة مجرد شيء نظري، تشاهده من الخارج، ولكنك لا تشعر أبداً بالتفاصيل الدقيقة التي تحدث بالداخل والتي تصنع من الخبير شهرته.

يجب أن تثبت ما تعلمته حتى تستطيع خوض أي تجربة متعلقة في المستقبل بدون وجل، النقطة التي تلتقي فيها الرغبة والمعرفة والخبرة، هي النقطة التي تعبر عنك أنت، هذا هو أنت الذي تتمناه، فلا تفرط فيه أبداً.



هذه هي المعادلة الوحيدة -على حد معرفتي- التي يمكنها أن تُوجد لك العمل المناسب الذي تجد فيه نفسك، وتخرج من حيز الـ ٨٠% الذين يبغضون عملهم، ويعيشون في تعاسة ومشقة كل يوم.

5. اعرف نفسك!

تستطيع تحديد ذلك بتدريب عملي بسيط لن يستغرق منك أكثر من ١٠ دقائق. ولكن صدقني حينما أقل لك أنها ستكون أهم ١٠ دقائق في حياتك، بل وربما تغير حياتك إلى الأبد.

- احضر ورقة بيضاء وقلمًا.
- اكتب كل معارفك في الحياة أو تلك الأمور التي لك بها خبرة من أي نوع.
- ضع علامة مميزة على الأمور التي تحبها بشكل خاص.
- احضر ورقة أخرى بيضاء اكتب عليها الأمور التي تحبها (في ظني ستكون القائمة هذه المرة قصيرة، تحتوي على عنصرين أو ثلاثة على الأكثر).
- تأمل تلك الأنشطة التي في الورقة، واكتشف بنفسك تلك التي تعطيها الكثير من الوقت في البحث والتقصي، وذلك بشكل مستمر مع الزمن في حياتك.
- احذف الأنشطة التي لا تقوم فيها بعمل بحث مستمر، وبالتالي خبرتك فيها ضعيفة
- سيتبقى لك الآن نشاط واحد فقط ... هذا هو أنت!

حسب تجربتي الشخصية، قلّما يتواجد نشاطان في هذه القائمة، ووجود ثلاثة أنشطة تحمل هذه الصفات، فهذا يدل على أنك كائن موسوعي مخضرم، أو أنك حقاً لم تقم بإجراء الاختبار على النحو الصحيح، وبمصداقية كاملة مع نفسك.

الخلاصة، هذا هو النشاط الذي سيستمر معك في رحلة ربح المال من الإنترنت لفترة طويلة من الزمن، بالاستراتيجيات والطرق التي سنتعرف عليها بعد قليل.



طرق العمل على الإنترنت؟

٣

قبل البدء أنصحك بشدة ألا تعتمد على طريقة واحدة للربح. كذلك قم بالتركيز على استراتيجية واحدة فقط في المرة حتى تنتهي منها، ثم انتقل لما بعدها. ولا يوجد أي مشكلة على الإطلاق في هجر استراتيجية ما بعينها لا ترى أنها مربحة بشكل كاف.

١. إنشاء وبيع منتج رقمي.

نوهنا في البداية أن أساس استخدام الإنترنت في عالم الأعمال هو بيع المنتجات، ولكني هنا أقصد بالتحديد إنشاء وبيع المنتجات الرقمية الخاصة بك **Creating and Selling Your Digital Product**.

المنتج الرقمي قد يكون كتاباً إلكترونياً eBook، برنامجاً Software، قالب ووردبريس Theme، إضافة ووردبريس Plugin، تطبيق هواتف ذكية Application، وغيره مما يُستجد. أختار لك أبسط أنواع المنتجات الرقمية كبداية، على سبيل المثال الكتاب الإلكتروني eBook.

حسناً، لماذا الكتاب الإلكتروني eBook كمنتج رقمي Digital Product؟

١. **السهولة الشديدة في الإنشاء:** كل ما تحتاجه لإنشاء منتج رقمي هو جهاز حاسوب وبرنامج للكتابة (LibreOffice، أو Microsoft Word). ثم تُفرغ خلاصة خبراتك في الكلمات والجمل، مرفق بها الصور التوضيحية، هكذا يُنشأ الكتاب الإلكتروني.

٢. **التحكم الكامل في المنتج والقدرة على نشر التحديثات:** إذا كانت طبيعة الموضوع الذي تغطيه تحتل ورود تحديثات جديدة، فمن المستحيل تفعيل تلك التحديثات على الكتاب المطبوع. تستطيع مراجعة منتجك في أي وقت، وبث التحديثات التي ترفع من قيمته كمنتج، ثم بث النسخة الجديدة لقائمة عملائك الحالية، مع التنويه عن التحديثات في صفحة البيع. كل تلك الإجراءات تستطيع فعلها بدون جهد يُذكر مع الكتاب الإلكتروني، بينما هي أقرب إلى المستحيل مع الكتاب المطبوع.

٣. **انخفاض التكاليف:** لا أعني بهذا الأمر أن تكلفة إنشاء الكتاب الإلكتروني أو المنتج الرقمي بصفة عامة منخفضة، ولكنها حتماً أقل تكلفة من طباعة كتاب لدى مطبعة، وتحمل مصاريف نقل و شحن وتخزين الكتب، والاتفاق مع المكتبات ودور النشر والتوزيع، إلخ.

٤. **فرص متعددة من الربح:** يمكنك بيع المنتج بنفسك، وتحفظ ب ١٠٠% من الإيرادات، وتبذل في ذلك مجهودك ومالك. يمكنك الاستعانة بالمسوقين Affiliates وإعطائهم نسبة مغرية للترويج لمنتجك، والاكتفاء أنت بتحصيل الإيرادات. يمكنك منح المنتج كعرض خاص لتسويق منتج آخر، وبهذا تربح بشكل مختلف، فرص الربح من منتج أنت الذي لديك التحكم الكامل فيه لا تُحصى.

٥. **قائمة بريديّة من المشترين:** كافة العملاء الذين يشترون، يقومون بالتسجيل في قائمتك البريدية، كإجراء تقليدي. هذه القائمة تُسمى "القائمة الذهبية" فهي مليئة بالعملاء الذين أخرجوا بطاقتهم الائتمانية، ووثقوا فيك، وقاموا بالشراء بالفعل، وهذا يعني أنه يمكنك ترويج وبيع منتجات أخرى لهم في المستقبل سواء أكانت منتجاتك، أم منتجات الآخرين كمسوق بالعمولة Affiliate. كل هذا بشرط أن يكون المنتج الرئيسي الذي اشتروه فائق الجودة، ويقدم قيمة حقيقية لهم.

٦. **بناء العلامة التجارية الشخصية:** مرة أخرى نعود إلى بناء العلامة التجارية الشخصية أو ما يعرف باسم Personal Branding. كتابة مثل هذا الكتاب الإلكتروني يضعك في قائمة الخبراء في هذا المجال، وهذا وحده يجلب عليك الكثير من الفرص والمميزات التي يصعب حصرها هنا.

عرض مميزات إنشاء منتج رقمي، لا تعني بالطبع أنه خالٍ من العيوب! فأنت بجانب الوقت والمال الذي تنفقه في إنشاء المنتج، أنت صاحب التزام لدى عملائك بتقديم جودة عالية، وخدمة عملاء مشرفة، وإنشاء صفحة بيع احترافية، وعمل اختبارات **A/B Testing** لها طوال الوقت حتى تصل إلى أحسن نسخة ممكنة، وكل هذا ولا يوجد ضمان مؤكد للربح، فربما لا يجذب منتجك عدداً لاثقاً من المشترين، أو لا ينتج مبيعات على الإطلاق، هذا وارد، وحدث كثيراً مع الرواد في هذا المجال.

قديماً كنا نضطر إلى العناية بكل ما يخص مسألة إنشاء منتج إلكتروني، وتصميم صفحة البيع، والاتفاق مع بوابة دفع ملائمة، وعمل ترويج للمنتج في محركات البحث، والإعلانات والحملات الإعلانية، وغيره من المهام الأخرى.

ولكن مع ظهور منصة أسناد لبيع المنتجات الرقمية، أختزل الكثير من عملنا، وبقي فقط مجهود إنشاء المنتج، ثم ترويجه بمساعدة أسناد. منصة أسناد هي أسهل وسيلة لبيع المنتجات الرقمية عبر توفير طرق الدفع لك والآلية في تنفيذ العمليات البيعية وتسليم المنتج الرقمي والتأكد من عمليات البيع الصحيحة والمكتملة وحماية حقوقك ومنتجك من القرصنة

على منصة أسناد تستطيع نشر منتجك بعد تسعيره بشكل مناسب، وستحصل على ٩٠% من سعر المنتج، بينما تحصل أسناد على ١٠% فقط. هذا بالإضافة أن هناك برنامج للتسويق بالعمولة جاري العمل عليه الآن، والذي -يوماً ما- سيمنحك الفرصة أن تنشر كتابك، وتذهب لتمارس حياتك، وتخرج، وتمرح، وتنام، بينما مبيعات كتابك الإلكتروني مستمرة عبر المسوقين بالعمولة العرب المحترفين، وذلك بدون أي مجهود منك، اللهم إلا الوقت الذي قضيته في إنشاء الكتاب وعرضه على أسناد.

ربما تسأل: كيف يمكنني إجراء كل تلك الخطوات التي تحتاج حتماً إلى دليل؟



حسناً، لا تقلق، قام الرائع "حسن محمد" بعمل كتاب إرشادي يتحدث عن النشر الإلكتروني على الإنترنت، بكل تفاصيله، وما قد يخطر على بالك بشأنه، وعن كيفية النشر على منصة أسناد، كل هذا والكتاب معروض بشكل مجاني تماماً، وقد نوهت عنه سابقاً حينما كنت أتحدث عن حسن محمد كقصة نجاح، وهو كتاب "دليلك إلى النشر الرقمي".

أما إذا كان منتجك باللغة الإنجليزية، فهناك منصات عدة تستطيع الاعتماد عليها في نشر كتابك، والعثور على مسوقين، يقومون بالتسويق لكتابك، بدون حتى أن تعرفهم أو يعرفوك، وتقوم تلك المنصة بإدارة مسألة التعامل معهم. أشهرهم في رأيي موقع كلك بانك ClickBank وهو أوثقهم في التعامل كذلك، وإدارة حسابك. مصاريف فتح الحساب \$50، ومنتجك معروض لجماهير المسوقين كي يقوموا بالاعتناء به، فقط بشرط الجودة.

تخيل أن تقوم بقضاء بعض الوقت -قد يكون شهر أو شهرين- في إعداد وإنشاء كتاب إلكتروني تروي فيه خلاصة خبرتك في مجال ما، وتعرضه بسعر معين، ثم تضعه في السوق -كلك بانك- وتذهب عنه إلى منتج آخر، بينما يجتهد المسوقون المحترفون في التنافس على بيعه، وجلب أكبر نسبة من العملاء والأرباح إليك.



تلك هي متعة إنشاء منتج رقمي وبيعه على منصة آلية العمل مثل كلك بانك. هناك كذلك مواقع مثل كيندل-أمازون، وسماش وردز، قام كذلك محمد حسن بتغطيتها في كتابه "النشر الإلكتروني عبر أمازون كيندل وسماش وردز". الكتاب منشور كذلك على منصة أسناد، مقابل \$٢٥، ويغطي هذين الموضوعين بشكل موسع.

٧. العمل كمتخصص تسويق بالعمولة.

متخصص التسويق بالعمولة Affiliate Marketing هذا العمل مناسب للأشخاص الذين لا تستهويهم فكرة إنشاء منتج، ولكن لديهم القدرة على البيع والترويج وإقناع الزوار باقتناء منتج معين. وهم كذلك من لديهم القدرة على تجربة ونقد منتج معين، ثم إبداء الرأي فيه للزوار، والتشجيع على بيعه، أو حتى التحذير منه.

تحدثنا سابقاً أن البيع بالعمولة ينقسم إلى جزأين:

- الربح نظير إتمام عملية البيع (CPS) Cost Per Sales.
- الربح نظير إجراء معين (CPA) Cost Per Action.

أ. الربح نظير إتمام عملية البيع (Cost Per Sales (CPS).

وفيه لا تحصل على عمولتك إلا بعد إتمام عملية البيع للعميل/الزائر الذي أتى من طرفك. هناك الكثير من المواقع العالمية التي تعمل بهذا النوع، مثل أمازون للمنتجات المادية، وكلك بانك للمنتجات الرقمية. أما الوطن العربي فلم أجد نموذج يغطي هذه الجزئية، إلا [إعلانات حسوب](#).

ميزة التعامل مع مثل هذه الشبكات أنك تجد وفرة في الفرص من خلال القدرة على الاختيار من بين العروض المتاحة، مع ضمان تحصيل أرباحك بشكل منتظم، ومن مصدر واحد مأمون، يتعامل مع الطرفين -المعلن والناشر- بشكل حيادي أمين.

دخول

تسجيل

English



أهلا بك في شبكة التسويق بالعمولة في شكلها الصحيح



المسوقون

إذا كان لديك مشروع تجاري رائع، تبحث عن مزيد من العملاء وتستهدف منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. شبكة إعلانات حسوب للتسويق بالعمولة هي ما تحتاجه! لدينا جيشاً من الناشرين والمسوقين الإلكترونيين يستخدموا أحدث التقنيات في مجال التسويق الإلكتروني بالإضافة لسنوات من الخبرة في مجال الإعلان بالأداء وفريق عمل يركز على النتائج يسعى لمساعدتك على النمو.

المعلنون

بإستطاعتك تحقيق أرباح بإستغلال خبرتك بالتسويق الإلكتروني والجمهور الذي لديك بانضمامك اليوم لشبكة إعلانات حسوب للتسويق بالعمولة. عملنا بجد لبناء شبكة تسويق بالعمولة تلي احتياجاتك وجعلناها عملية وسهلة الاستخدام، ثم جلبنا أفضل العروض المتوفرة في السوق من أكبر الشركات ووفرنا لك لمساعدتك على تحقيق أرباح أكثر. هل ذكرنا أيضاً أننا ندفع لشركائنا في كل شهر؟ دائماً!

ب. الربح نظير إجراء معين (CPA) .Cost Per Action

وفيه لا تحصل على عمولتك إلا بعد إتمام الإجراء Action من قبل الزائر الذي أتى من طرفك. هذا النمط يشكل السوق العالمية والعربية الآن في مجال التسويق لمنتجات الآخرين. حيث تعتبر عملية البيع مسألة شاقة وتحتاج إلى الكثير من المتابعة من البائع.

التسويق بالعمولة والدفع على كل عملية بيع نموذج يحتاج لجهد ووقت أكبر من المسوقين بالعمولة من نموذج الدفع لكل تسجيل أو إجراء معين، لأن عملية البيع تتم على مراحل طويلة تستغرق وقتا حيث يجب إثارة انتباه العميل ثم اهتمامه ثم بدء اتخاذ إجراءات فعلية حول الشراء ثم أخيرا إتمام عملية الشراء.

لذا يفضل أغلب المعلنين أن يجعلوا برامجهم أو عروضهم للتسويق بالعمولة تعتمد على الخطوة الأولى في جلب المسوقين للعملاء عبر التسجيل فقط ثم يقوم المعلنون بمتابعة الجهود التسويقية حتى إتمام المستخدم لعملية الشراء.

ولكن إجراء معين بسيط -مثل ملء استمارة Form محدودة- يعتبر هو الأسهل على المسوق، ويستفيد المعلنون من بناء قائمة بريديّة قوية من العملاء المحتملين، يُكمل هو الطريق معهم حتى تتم عملية البيع.

الاستراتيجيات المستخدمة للربح من البيع بالعمولة، وذلك سواء لبيع منتجات الآخرين أو ترويج عروض CPA، متعددة وكثيرة، وجميعها ناجح ومقبول طالما ابتعدت عن الإزعاج والرسائل السخامية Spam.

بناء على الخبرة التي اكتسبتها مع إعلانات حساب فيمكنني القول بأن الاعتماد على شبكات الظهور سواء من جوجل أدوردز أو حتى إعلانات حساب كلها غير مجدي للترويج لعروض للتسويق بالعمولة إلا في حالات قليلة.

غالباً الشركات المعلنة كشركة سوق مثلاً والتي تضع عرضاً للتسويق بالعمولة لديها فريق من المتخصصين في الإعلان والتسويق ويمكنهم إدارة حملات إعلانية على إعلانات جوجل وحساب للظهور وغيرها وبالفعل هم يقومون بذلك ويعرفون تماماً كم يكلفهم جلب العميل، على سبيل المثال دولار واحد.

لذا عندما يضعون سعر العمولة فهم يضعون أرقاماً أقرب وربما أقل من ذلك، هذا لا يجعل هناك مجالاً للربح إلا لمن فعلاً لديهم جمهور في قوائمهم البريدية أو في مدوناتهم أو مواقعهم ويمكنهم الترويج له دون تكلفة عليهم.

لذا الاستراتيجية التي تناولتها يمكن استخدامها في بناء الجمهور المتابع لك في مجال تخصص ما وبعد أن تحول هؤلاء لمتابعين لك ومسجلين في قوائمك البريدية يمكنك أن تسوق لهم أكثر من عرض وتعرض عليهم أكثر من منتج.

هناك استراتيجية مشهورة للربح من البيع بالعمولة في ترويج عروض CPA، وهي استراتيجية شراء الزوار بالحملات الإعلانية، عبر منصات مثل جوجل أدوردز وإعلانات حساب. (عُد إلى قراءة مقال "الاستراتيجية المتكاملة" التي وضعها أمير عادل). كذلك يحتاج الأمر إلى بعض المعلومات عن البرنامج الإعلاني لحساب، ولذلك أنصح بقراءة كتاب الأخ جامع الحيان "شرح إعلانات حساب"، والذي ستجد فيه الكثير من المعلومات المتعلقة.

ج. نصائح هامة جداً.

- إذا كنت تقوم بالترويج لعروض أجنبية لجمهور أجنبي، أنصحك بالاعتماد على شبكات عالمية مثل جوجل أدوردز.
- إذا كنت تقوم بالترويج لعروض عربية، أو حتى عروض أجنبية في المنطقة العربية، أنصحك بالاعتماد على إعلانات حسوب تحديداً، وذلك بناء على هذا التقرير الإحصائي.
- هذه الاستراتيجية تحتاج إلى رأس مال كبير نوعاً، حيث تعتمد على الكثير من التجارب والاختبارات حتى تصل إلى صيغة مربحة للإعلان، تبدأ معها عجلة الربح في الدوران.
- هناك من يعتمدون على الكوبونات المجانية (المقدمة من جوجل وفيس بوك) لترويج مثل هذه العروض. فضلاً عن أنها مخالفة في الأساس، لا أنصح بالاعتماد عليها على الإطلاق. اجعل لك ميزانية محددة، تتحرك في حدودها، أفضل من مغامرة قد تخسر معها رأس مالك بأكمله (عن تجربة شخصية لي وللمقربين).

3. إنشاء محتوى رقمي متخصص عالي الجودة.

هذا النموذج من الربح يناسب الناشرين والمدونين الذين يستهدفون أبسط طرق التهيئة وتحقيق العوائد من خلق المحتوى الرقمي المتخصص Monetization.

كل ما هو مطلوب منك فعله هو أن يكون لديك موقع/مدونة تستهدف اهتمامات جمهور معين Niche، ثم تشترك في أحد البرامج الإعلانية، أو تبيع مساحات إعلانية على موقعك/مدونتك، لتبدأ عجلة الأرباح في الدوران.

تأجير مساحة إعلانية فارغة على مدونتك هو الأساس في الربح من عوائد الإعلانات في المدونة، ولكن هناك كذلك البرامج الإعلانية الجاهزة التي تنوب عنك في مسألة إدارة الإعلانات بصفة عامة، مثل إيجاد المعلنين، واختيار الإعلان المناسب، تحصيل النقود، توريدها إليك، التعامل مع المخالفين ... إلخ.

هناك عدة نماذج مشهورة للبرامج الإعلانية المتكاملة، مثل جوجل أدسنس Google AdSense، إعلانات حسوب، وقريباً إعلانات فيس بوك عن طريق منصة أطلس.



قد يكون النموذج المفضل لك هو إدارة مسألة الإعلانات بنفسك لأنك في هذه الحالة تحصل على ١٠٠% من الإيرادات، وأنت الذي تضع شروطك، لكن بالطبع الشبكات الإعلانية توفر عنك عناء البحث عن معلنين مباشرين وتخصيص فريق مبيعات للتواصل مع

المعلنين وتشتيت جهودك في إدارة حملاتهم الإعلانية وتحسين نتائجها وفي إجراءات التركيب واستلام الدفعات المالية وغيرها من الأمور التي تتحملها عنك البرامج الإعلانية بشكل كامل وتجعلك تركز جهودك فقط على إنشاء محتوى متخصص عالي الجودة. شخصياً ما زلت أفضل الاعتماد على أحد البرامج الإعلانية المذكورة آنفاً.

الأقرب بالنسبة لي هو "متجر إعلانات حسوب" من حيث الإدارة والتكلفة، فهو يوفر عليّ عناء البحث عن المعلنين عن طريق تصفح الوفرة التي يقدمها المتجر، واختيار الأنسب فيما بينها للعمل عليه، طبقاً لمحتوى مدونتي، وطبيعة الزوار القادمين إليها.

فكرة الشبكات الإعلانية باختصار أنك تشترك في أحدها، ومن لوحة التحكم في حسابك، تختار أحجام الإعلانات، وتأخذ كود هذا الإعلان لتضعه في مدونتك. تريح عن كل نقرة حقيقة لزوار مدونتك أو موقعك على الإعلانات المستهدفة التي تعرضها هذه الشبكات على موقعك على حسب نوعية الزوار واهتماماتهم ودرجة تنافسية المعلنين على هذا الجمهور وما حدده المعلن عند إنشاء حملته كتكلفة لكل نقرة.

The screenshot displays the Khabab.com website interface. At the top, there are navigation elements including a search bar, a language selector set to 'English', and a user profile icon. Below this is a main navigation menu with icons for 'أخبار الحوادث' (Accident News), 'سؤالك سوفت' (Your Question Software), 'شبكة رصد الإخبارية' (News Monitoring Network), 'الفرق العربي للترجمة' (Arabic Translation Team), 'مصر العربية' (Egyptian Arabic), 'مخطط' (Map), 'قصص الإسلام' (Islamic Stories), and 'منتدى قصة الإسلام' (Islamic Story Forum). Each menu item is accompanied by a brief description of the service. For example, 'أخبار الحوادث' offers accident news updates, while 'سؤالك سوفت' provides software for asking questions. The right sidebar contains a search bar and a list of categories such as 'الأقسام', 'مواقع دينية', 'فن وتصميم', 'مدونات', 'أعمال', 'مجتمعات', 'تعليم', 'ترفيه', 'العاب', 'صحة وجاهة', 'إنترنت', 'أخبار', 'تنسيق', 'رياضة', 'تقنية', and 'سياحة وسفر'. The footer of the page includes the copyright information: '© 2015 شركة Khabab.com جميع الحقوق محفوظة'.

على سبيل المثال:

(زيد) يمتلك متجراً لبيع العطور، قام بعمل حملة إعلانية بالنقرة لدى إعلانات حسوب، ووضع إعلاناً يستهدف فيه دول الخليج مثلاً وحدد سعر النقرة بـ ٠.١٠ ج استرليني واستهدف تصنيف الصحة والترفيه بميزانية ٥٠٠ ج استرليني، ستبدأ حملته وتظهر إعلاناته على مدونتك أو موقعك الذي يتحدث عن العطور للزوار من السعودية وستربح أنت على كل نقرة لزائر حقيقي مستهدف لهذا الإعلان.

حسب التقنيات التي تستخدمها شبكة إعلانات حسوب في توزيع الإعلانات على الناشرين طبقاً لطبيعة المحتوى وتخصصه والكلمات المفتاحية وعدة عوامل أخرى تقنية، تم اكتشاف أن مدونتك التي تتحدث فيها عن تجربتك في استخدام أشهر أنواع العطور، هي المكان الأنسب لوضع هذا الإعلان، وأنت بالطبع مشترك في برنامج إعلانات حسوب.

الآن، كلما نقر أحد زوار مدونتك على ذلك الإعلان يستفيد ٣ أطراف:

- **المعلن (زيد):**
يحصل على الزائر الذي يريده والذي من أجله دفع ٠.١٠ جنيه استرليني.
- **الناشر (أنت):**
تحصل على النصيب الأكبر من مبلغ الـ ٠.١٠ جنيه استرليني.
- **الوسيط (إعلانات حسوب):**
تحصل على النسبة التي تكافئ إدارتها للإعلان والبرنامج الإعلاني الخاص بالعميل.

هي صفقة رابحة لجميع الأطراف، ومن مصلحة جميع الأطراف ألا يحدث تلاعب من أي طرف من الثلاثة.

فلا يجب على المعلن أن يعلن عن أشياء وهمية أو مضرّة حتى لا يضر الزائر. ولا يجب على الناشر أن يدفع زواره للنقر على الإعلان بدون حاجة فعلية لذلك، ويجب على إدارة إعلانات حساب أن تراقب جميع الأطراف وتساعد كل طرف على أخذ ما يريد من هذه العملية بشكل شرعي.

من واقع خبرتي في التعامل مع إعلانات حساب فإن سعر النقرة غالباً ما يكون مرتفعاً للإعلانات التي تستهدف دول الخليج (مثل الكويت، الإمارات، السعودية، قطر، عمان، البحرين) لما يمثله السوق الخليجي كسوق تنافسي مستهدف من أغلب أصحاب الأعمال. بينما يكون سعر النقرة منخفضاً للإعلانات التي تستهدف شمال أفريقيا، مثل مصر والجزائر وليبيا والمغرب.

هذا بالطبع يلقي الضوء على أهمية استهداف المواضيع التي تهتم الدول التي يكون فيها سعر النقرة في الحملة الإعلانية مرتفعاً. أما الدول التي يكون فيها سعر النقرة في الحملة الإعلانية منخفضاً، فيُفضل أن يكون لها حجم أكبر من الزوار، لتحقيق دخل جيد، كما يجدر الإشارة أن خلق محتوى متخصص عالي الجودة يختلف أيضاً في تحقيق العوائد تماماً عن المحتوى العام والذي لا يتنافس على استهدافه معلنين أكثر.



الربح بهذه الطريقة يتطلب عدة شروط أساسية في المدونة/الموقع الذي ستضع به تلك

الإعلانات، يجب توافرها حتى تحقق دخل معقول:

- **الالتزام بسياسات البرنامج الإعلاني:**

أياً كان البرنامج الإعلاني الذي ستشارك فيه، اقرأ السياسات جيداً، والتزم بها بقدر المستطاع. لقد عانينا أشد المعاناة لحسابات كانت تحتوي على أرقام كبيرة من الإيرادات، وتم إغلاقها من قبل شركات كجوجل أدسنس، بسبب خطأ غير مقصود. أحد أصدقائي أغلق حسابه وبه \$٨,٥٠٠، والآخر كان به \$٤٠,٠٠٠، وأخبرني أحدهم عن آخر وصل رصيد حسابه إلى \$١٢٠,٠٠٠ وأغلق أيضاً!

- **حجم زوار مرتفع:**

هناك معدل للنقر اسمه CTR أو Click Through Rate، وهذا المعدل عادة ما ينحصر بين ١-٨%، وقد يزيد عن ٨% في بعض الأحيان النادرة. فبافتراض أن متوسط سعر النقرة ١٠ سنت لكل زائر، ستجد أنك تريح من كل ١٠٠ زائر على الأقل ١٠ سنت، وعلى الأكثر ٨٠ سنت. لذلك فإن الشرط الأساسي لهذه الطريقة أن يكون لديك حجم زوار مرتفع. فكل ١٠٠٠ زائر تريح من ورائهم نحو ٨-١ \$ وهذا المعدل متغير حسب سعر النقرة، ولكن بما أنك لا تستطيع التحكم في سعر النقر، قم بالتحكم في الشريحة النوعية للزوار (أي يكون الزائر مهتماً بما تقدم كما سنوضح الآن) وفي نفس الوقت يكون عدد الزوار كبيراً.

• الالتزام بشريحة محددة:

المحتوى العام يجلب زائراً عاماً، والمحتوى المتخصص يجلب زائراً متخصصاً. والمعلن العام يدفع أقل القليل من المال في سعر النقرة لأنه يريد كمّاً كبيراً من الزوار لموقعه/للعمل الخاص به، بينما المعلن المتخصص الذي لديه نوعية محددة من الأعمال، يدفع الكثير من المال في سعر النقرة لأنه يريد زائراً متخصصاً. المعلن العام، مثل موقع إخباري. المعلن المتخصص مثل موقع لبيع المجوهرات في السعودية. بالطبع أنا لا أدعو إلى طريقة عن أخرى، ولكنني أوضح الفارق بين الطريقتين، ولتختار أنت ما يناسبك منهما.

• الالتزام في كتابة الكثير من المحتوى:

لا يكفي فقط كتابة الكثير من المحتوى، ولكن الالتزام بكتابته على نحو منتظم كذلك. من يريد أن يربح من الإعلانات يجب أن تكون مدونته دائماً مزدحمة بالزوار، وهذا الازدحام لن يأتي إلا عن طريق تجديد المدونة الدائم بالمحتوى المتغير الذي يغطي موضوعاتها.

في مسألة جلب الزوار إلى موقعك، لا تعتمد على مصدر واحد فقط لجلب الزوار. فمن يعتمد على جوجل وحدها، قد يأتي تحديث واحد فقط يدمر جهدك في SEO، ويخفي موقعك تماماً من نتائج البحث. يقول ستيف بافلينا المدون والكاتب في مجال التنمية الذاتية "أنا مقتنع بأهمية جوجل كمصدر لجلب الزوار، ولكن أنا ضد الاعتماد عليه بصورة كاملة. نسبة الزوار التي تأتي إلى موقعي من جوجل تُقدر بنحو ١.٥% من إجمالي حجم الزوار الشهري".



٤. إنشاء موقع اشتراكات.



موقع الاشتراكات Membership Site هو منطقة في الموقع غير مسموح بالدخول إليها إلا من خلال اسم مستخدم Username، وكلمة مرور Password، ويُسمح بالدخول إليها بعد سداد اشتراك شهري محدد.

مواقع الاشتراكات في صورتها الكلاسيكية أشبه بالاشتراك في مجلة أسبوعية أو شهرية يتم إرسال العدد الشهري الخاص بها إليك بعد سداد الاشتراك السنوي، غير أنها في صورة رقمية. على سبيل المثال، منتدى المحاربين **Warriors Forum** يعتبر موقع اشتراكات ضخم، يضم حتى لحظة كتابة هذه السطور أكثر من ٨٧٠,٠٠٠ عضو.

WARRIOR FORUM

REGISTER HERE
Join us for FREE

a freelancer company

Warrior Forum - The #1 Internet Marketing Forum & Marketplace

User Name Remember Me?
Password

[Register](#)

[Blogs](#) ▾

[Community](#) ▾

[Advertise with us](#)

[Help Desk](#)

Advertise with Us (View All)

	Forum	Last Post	Threads	Posts
	The Warrior Forum			
NEW	<p>Main Internet Marketing Discussion Forum (1587 Viewing) Where the Warriors talk about making money on the Internet.</p>	<p>is MMO a HUGE scam? I need... by cianc1123 28th December 2014 02:10 PM ></p>	217,004	2,456,147
	<p>Warrior Special Offers (3552 Viewing) The world's largest internet marketing marketplace. Warrior Special Offers (WSOs) are deals</p>			

▲ | ٦٢

فالفكرة منتشرة بشكل كبير في السوق الغربي على الإنترنت، وقام بها مدونون مشهورون مثل دارين روس Daren Rowse صاحب المدونة المشهورة **Probblogger**، ويقدم فيها نصائح مجانية احترافية لاحتراف التدوين في وقت قصير، غير العديد من الفرص الأخرى. كذلك مارك أوستن **Mark Austin** قام بإنشاء موقع يبيع فيه المنتجات الرقمية الخالية من حقوق الملكية PLR والتي تستطيع استغلالها بالكيفية التي تروق لك.

في حدود علمي لم يلجأ إلى هذه الفكرة سوى عدد محدود من المدونين في الوطن العربي، مثل محمد عبد التواب، ورياض سامر، وعلى الرغم من القيمة العالية التي يقدمونها في مواقع اشتراكاتهم، لم تحظ الفكرة بقبول لدى المجتمعات العربية.

ربما بسبب الطريقة التي قُدمت بها، أو بسبب كثرة سرقات حقوق الملكية، أو لعدم تفاعل الأعضاء واستيعابهم لمسألة دفع اشتراك شهري لأجل الاشتراك في موقع ما، أياً كانت نوعية المحتوى الذي يقدمه هذا الموقع.

النهج نفسه الذي اتبعه محمد عبد التواب ورياض سامر كان نسخة طبق الأصل من النماذج الغربية. أي أنه قائم على حسن النية، واحترام الآخرين لحقوق الملكية، وهذا الفكر لا نجد في مجتمعاتنا العربية للأسف (لماذا تدفع النقود في شيء تستطيع جلبه بالمجان).

لقد كان أكثر من نصف المحتوى في الموقع قابل للتحميل، ونصوص الموقع كافة قابلة للنسخ، فأين أبسط أشكال الحماية في محتوى بهذا الشكل؟

على الرغم من تواجد الكثير من المنصات التي تدعم حماية المحتوى الخاص بموقع الاشتراكات-مثل ووردبريس على سبيل المثال- إلا أن المفهوم الذي أقصده هو الإجراء التحايلي، الذي يلغي فكرة سرقة المحتوى من الأساس.

إذا أردت إنشاء محتوى حصري تقدمه في سوق ما بمقابل، فيجب عليك حينها الالتزام

بعدة عناصر:

١. **القيمة المرتفعة:** أن يكون المحتوى الذي تقدمه حصرياً وعالي القيمة وغير متوفر على

الإنترنت بالمجان، ومن ثم تزيل نزعات الشك والتردد لدى أي عميل مرتقب.

٢. **حماية قوية:** معدومي الضمير في حياتنا وجدوا متنفساً لهم على الإنترنت، حيث

يمكنهم سرقة محتويات غيرهم، ونشرها بالمجان على الإنترنت بدون أن يعرفهم أحد

أو أن يتعرضوا للعقاب. إذا فكرت في الاعتماد على حسن النية، ورفع الخلق، فعملك

مآله -يقيناً- إلى الفشل. يجب أن توفر حماية واقعية قوية للمحتوى الذي تقدم.

٣. **دراسة السوق بشكل جيد:** هل يمكن بالفعل تقديم هذه النوعية من المحتوى لهذه

النوعية من الجمهور بهذا الشكل من الأعمال؟ ما طبيعة هذا الجمهور؟ ما هو مستواه

الثقافي والاجتماعي والاقتصادي؟ ما هي ثقافته العامة؟ هذه الأسئلة بحاجة إلى إجابة

قبل أن تشرع في بيع خدمات موقع اشتراكات إلى شريحة معينة من العملاء. دراسة

عملائك ليست اختياراً في أي عمل على الإنترنت.

من حيث التنفيذ لا توجد أي عقبات تقنية، فالأمر في مجمله متعلق بمسألة الدفع وتحصيل الاشتراكات من المستخدمين، فلست إذاً في حاجة إلى الاستعانة بأحد المطورين، أو السباحة في بحور إضافات ووردبريس Wordpress Plugins، فقد وفرت منصة أسناد **واجهة برمجية للمطورين** لكل من له منتج رقمي يحتاج دفع قيمته بشكل دوري متكرر Recurring، وليس مرة واحدة One Time Payment كالكتب الإلكترونية eBooks.

الآن، كيف يمكنك إنشاء موقع اشتراكات والاستفادة منه دون أن يُسرق محتواه؟ الأفكار التالية لموقع الاشتراكات ستكون أفكار مبدئية تقوم أنت بصقلها وتطويرها حتى تكون على الوجه الأكمل لبدء مشروعك:

١. الاشتراك في الموقع شرط للشراء:

ربما تُنشئ منتجاً مرتفع الجودة، ولكنك ترغب في أن تستفيد من بناء مجتمع من العملاء المستهدفين الذين يمكنهم استخدام بطاقة ائمتانهم والاستثمار في ما تقدم لهم من عروض ومنتجات. ولكن العملاء بطبعهم يشعرون بالتردد حيال دفع اشتراك شهري منتظم لأجل الإطلاع على بعض المحتوى فقط.

هم في الغالب يُفضلون الدفع مرة واحدة One Time Payment. لذلك يمكنك تشجيعهم على الاشتراك لمدة ٣ أو ٦ شهور بالمجان نظير شرائهم منتجك الرقمي/كتابك الإلكتروني. بل تستطيع عرض منتجك بالمجان نظير الاشتراك لمدة ٦ شهور على سبيل المثال، أو أن تجعل مبلغ الاشتراك الشهري لمدة ٦ شهور أكبر قليلاً من سعر المنتج، وتعرض عليهم مميزات منطقة الأعضاء وتغريهم بها.

وغالباً ما يكون القرار في صالح الاشتراك بدلاً من شراء الكتاب الإلكتروني والانصراف. وحينما يُقارب اشتراكهم على الانتهاء، قم بإنشاء عرض جديد مغرٍ تقنعهم به على البقاء، والتجديد ل ٦ شهور أخرى، وهكذا.

٢. المنتج على شكل أجزاء:

لماذا توجب على نفسك بيع منتج رقمي مرة واحدة؟ إذا كان المنتج كتاباً إلكترونياً تستطيع تجزئته إلى عدة أجزاء على مدار ٦ شهور أو عام كامل، يلتزم معك فيها العضو بدفع الاشتراكات كي يحصل على كل جزء من الكتاب، أو البرنامج التدريبي. وهذا الأمر مفيد للغاية في حالة ما إذا كان الكتاب الإلكتروني يحتوي على مادة عملية، أو بمعنى أصح أن يكون محتوى تدريبياً.

كذلك تجزئة المنتج على عدة شهور، تعطيك الفرصة لمراجعتك باستمرار ومراقبة التحديثات التي تطرأ عليه، حتى يمكنك صقل وتنقيح محتوى كل جزء، وهذا بالتأكيد سيرفع من قيمة منتجك، حيث سيكون في هذه الحالة يحتوي على أحدث التقنيات والأساليب المستخدمة في الصناعة التي اخترت أن تصنع لها موقع اشتراكات، بدلاً من العودة إلى التعديل في الكتاب الإلكتروني، وإعادة إصداره.

٣. الموقع عبارة عن سلسلة من المحاضرات:

كافة الأنواع السابقة من المحتوى يمكن بطريقة أو بأخرى نسخها، ونقلها إلى أطراف أخرى غير مشتركة في الموقع، وبالتالي تدمر حقوق الملكية الخاصة بك. فهل من وسيلة تحفظ حقوقي بشكل عملي بعيداً عن اللجوء إلى القضاء؟

بالتأكيد، تستطيع إلغاء فكرة أن يكون المحتوى مرئياً أو مسموعاً بأي صورة من الصور. تستطيع عمل موقع العضوية خاصتك، مجموعة من الدروس الحية التي تلقيها أنت بنفسك في أوقات معينة، يتواجد فيها الزوار معك، ويتفاعلوا مع ما تقدم.

أي أن المشترك سيبدو وكأنه قد قام بالاشتراك لأجل حضور دورة تدريبية، ولكن بدلاً من الاضطرار إلى المغادرة للوصول إلى مكان عرض الدورة، سيكون المكان والميعاد على الإنترنت. الفكرة أشبه بعمل مؤتمر ويب Webinar لمن يقوم بدفع الاشتراك، ومن ثم دخول منطقة الأعضاء.

وبالمناسبة، برامج المحاكاة لمؤتمرات الويب كثيرة ومنتشرة على الإنترنت، أي أنك لست في حاجة إلا إلى أن تقوم بتسجيل المحاضرات، وبرنامج المحاكاة سيقوم بعرضها للمشارك بشكل تلقائي وآلي يشعر معه المشترك وكأنه جالس بين جمهور كبير من الناس، بينما قد يكون هو الوحيد الذي يأخذ المحاضرة في هذا التوقيت.

هذه ٣ وسائل، أرى أنها تحفظ المحتوى الخاص بموقع الاشتراكات Membership Site من السرقة، ومجال الإبداع هنا مفتوح، أهم شيء أن تصل إلى هدفك، ويصبح لديك مصدر متجدد من الدخل الشهري.

الشرط الرئيسي لنجاح الوسائل السابقة هو أن يكون موقعك متجدداً بالمحتوى الشيق القيم الذي يفيد الأعضاء بحق، وأن تحافظ على هذه السمة باستمرار.

5. عالم الخدمات المصغرة "خمسات".

لفظة "خدمات المصغرة" في الأساس غريبة على الويب العربي، ومنبعها الرئيسي هو شركة

حسوب صاحبة موقع [خمسات Khamsat](#).



تحدثنا عن موقع خمسات من قبل، ولن نعيد ما ذكرناه بأعلى. النصائح العامة للاستفادة من موقع مثل هذا تتلخص في أن تقوم باختيار خدمة متميزة مطلوبة، بسعر جيد، والالتزام بالوقت المحدد لتنفيذ هذه الخدمة.

موقع خمسات موقع مفتوح لا يلزمك بأي قيود تصنيفية، بل يمكنك أنت نفسك إنشاء تصنيف جديد، إذا وُجد بالفعل أنه مطلوب لدى شريحة عريضة من الناس.

موقع خمسات بالنسبة لي يعتبر موقِعاً شديداً الشراء، حينما أتجول فيه، أشعر وكأنني قد دخلت متجرّاً ضخماً، أتمنى شراء أكبر كم من السلع والمنتجات منه.

في خمس سنوات أجد العديد من الخدمات التي يسهل لها اللعب، بل أجد حتى خدمات رائعة، ولكن ليس لها استخدام حالي بالنسبة لي، فأقوم بإضافتها إلى المفضلة.

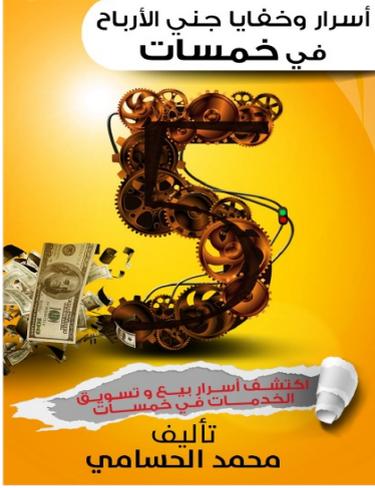
برمجيات الموقع تتبع تفضيلاتك، وما تقوم بتصفحه، وتختار لك خدمات متشابهة مميزة، تقوم بإرسال تفاصيلها لك عبر البريد الإلكتروني. الاستفادة من موقع مثل خمس سنوات تنقسم إلى وجهين:

- **مشتري:** من يطلب الخدمة.
- **بائع:** من يقوم بتقديم الخدمة.

الموقع شديد المرونة في هذا الشأن، فلا يُلزمك أن تكون بائعاً على الدوام، أو العكس. فبحساب واحد تستطيع البيع وربح النقود في حسابك، والشراء بنفس النقود المتوافرة في هذا الحساب. (بالمناسبة، هذه الميزة متوافرة كذلك في موقع مستقل)

حينما يصل رصيدك إلى الحد الأدنى للسحب \$10، يمكنك طلب سحب رصيدك بعد مرور 14 يوماً والتي تُمثل فترة لتعليق الرصيد وضمان عدم وجود أي مشكلات خلال تلك الفترة وضمان سلامة العمليات المالية، ثم تقوم بسحب تلك النقود على الفور، عبر باي بال PayPal، أو كاش يو CashU.

تستطيع إضافة ما شئت من الخدمات، والتعديل فيها في أي وقت. تستطيع كذلك تحديد السعر الملائم للخدمة. بالطبع السعر الرئيسي لأي خدمة هو \$5، ولكن بميزة الخدمات المطورة -كما ذكرنا من قبل- يتضاعف سعر الخدمة بناءً على تفضيلات العميل (قد تكون تبكير ميعاد التسليم، مواصفات الخدمة ... إلخ) يأخذ الموقع 20% نظير إدارة هذا النشاط، وتحظى أنت بـ 80%.



بل إن بعض الخبراء في بيع الخدمات على خمسات -محمد الحسامي- قد قام بإنشاء مدونة خاصة تغطي هذا الموضوع بالتحديد، وتحمل نفس الاسم، يتحدث فيها عن هذا الموضوع باستفاضة، بل وأنشأ كتاباً مجانياً بعنوان "أسرار وخفايا جني الأرباح في خمسات"، يعتبر دليلاً طيباً لمن يريد البدء مع خمسات، وربح المال بأبسط الإمكانيات المتاحة.

مرة أخرى، الإمكانيات التي تتيحها الإنترنت العربية الآن أصبحت هائلة وأكبر بكثير عما كانت قبل 5 سنوات فقط من الآن. والفرص التي تُعرض على المستخدم العربي ليحقق دخلاً لائقاً من العمل بالمنزل، غير محدودة، وسترى أن الكثير من الأفكار المقدمة في الكتاب الذي كتبه محمد الحسامي، لا تحتاج إلى أي إمكانيات استثنائية خاصة. بل يمكن للشخص العادي الإتيان بها وربما بما هو أفضل.

بل إن هناك الكثير من قصص النجاح التي برزت على موقع خمسات، أثبت أصحابها أنه من الممكن أن يحققوا دخلاً مناسباً للغاية من بيع خدماتهم المصغرة على الموقع، سأذكر تالياً بعضهم على سبيل المثال لا الحصر.

قصة نجاح: رحاب فرحات - تونس.

تبدأ **رحاب** -ذات العشرين ربيعاً- برواية قصتها بشكل مملوء بالقوة والحماس قائلة:

اسمي رحاب فرحات، ٢٠ سنة، مصممة جرافيك تونسية، اشتغل فريلانسر Freelancer على منصة خمسات للأعمال الحرة. طموحي وشغفي في أن أعمل على الإنترنت جعلني أرفض الاستسلام حتى أجد ما أبحث عنه.



بدأت رحاب رحلتها من العمل في المنزل عن طريق الإنترنت، بكتابة جملة البحث الشهيرة "كيف أربح مال حقيقي من الإنترنت"، ولكنها -للأسف- وقعت ضحية عمليات النصب التي تحدثنا عنها سابقاً في قسم "أكاذيب الربح من الإنترنت" ولكنها لم تستسلم.

قادها قدرها إلى إعلان بسيط في أحد المدونات يتحدث عن موقع خمسات، ولأنها تهوى التصميم، وتعمل فيه بشكل جيد، فقد قامت بالاشتراك في خمسات، وعرضت خدماتها التصميمية، وانتظرت.

بعد ١٢ يوماً بالتحديد وصلها طلبين من طلبات التصميم، في البداية امتزجت لديها مشاعر الفرحة بالارتباك والخوف، فقد حانت لحظة المواجهة، ولكنها كانت بحق على قدر المسؤولية، فأنهت الطلبين في نفس اليوم على أكمل وجه، واستقبلت أول تقييمين إيجابيين، وكانت فرحتها لا توصف.

حينما جاء يونيو ٢٠١٣ كان هذا هو ميعاد أول تحويل نقدي لها من عملها في خمسات، هنا

تحولت الأحلام إلى حقيقة. تقول رحاب عن هذه اللحظات:

«أحسست أنه قد أصبح لي عمل وراتب مستقر. وذلك اليوم كان اليوم المعجزة الذي طالما حلمت بتحقيقه، وها هو قد تحقق مع خمسات: ربح مال حقيقي من الإنترنت، وليس فقط أرقاماً على الشاشة أو سراب يدور في عالمي»

أما عن الاستراتيجية التي اتخذتها في عملها فتقول:

«أثبتت استراتيجية خاصة لأحقق أرباح أكثر من خدماتي، وهي إرضاء ضميري بإتقان العمل، والحفاظ على عملائي وإرضائهم بأقصى ما أستطيع، وهذا ما جعل كل شخص يتعامل معي يعود للطلب مرة أخرى وهذا فخرٌ لي»

أما عن أكثر لحظاتها سعادة فهما موقفان، الأول: حينما تمكنت من شراء هاتف Samsung

Galaxy S4 من أرباحها فقط على خمسات. الثاني: حينما وجدت اسمها مسجلاً في تدوينة

تحوي قائمة فتيات وسيدات ناجحات في خمسات.

في نهاية قصتها القصيرة الممتعة تقول رحاب:

«اليوم ٢٠١٥، خمسات أصبح هو رفيقي، ومقر عملي، والمكان الذي أمارس فيه هوايتي. هو أول موقع افتحه عندما أفتح حاسوبي لأنه أكثر شيء أدخل الفرحه والسرور إلى قلبي وحقق إحدى أمنياتي. غير مجرى حياتي وأدخلني في عالم العمل الحر الذي لم أعرفه إلا عن طريقها. أشكر خمسات على كل ما قدمته لي. وأشكر عائلتي وأصدقائي وعملائي وكل من شجعني على العمل أو تعاملت معه داخل الموقع»

قصة نجاح: أحمد DesertLioon - مصر.

كما عرفت رحاب خمسات عن طريق المصادفة، كان هذا هو حال أحمد من مصر. فقد رأى إعلان خمسات على أحد المواقع، وضغط على الرابط، وقام بالتسجيل. أحمد متخصص في تعريب القوالب والاستايلات لسكربتات مختلفة على الويب، مثل ووردبريس على سبيل المثال لا الحصر.

وحينما دخل إلى سوق خمسات، لم تكن الآمال عريضة، فقد كانت المنافسة شديدة للغاية، مع بائعين مخضرمين فاقت مبيعاتهم ٣٥٠ خدمة، بينما مبيعات أحمد تحمل ذلك الرقم المستفز "صفر"، بالإضافة إلى الكثير من التقييمات الإيجابية للمشتريين السابقين، والتي تجعل من عملية اتخاذ القرار لدى المشتريين الجدد سهلة ويسيرة ناحية المنافس، فأثى له المنافسة؟

تعامل أحمد مع مشكلته بواقعية، وبفكرة جديدة مخالفة للواقع تماماً. أدرك أحمد أن أي مشتر في العالم يريد تحقيق هذه المعادلة:

احترافية عالية + سعر رخيص + سرعة في الأداء

الواقع يقول أن هذه المعادلة مستحيلة، عادة ما تكون العلاقة بين الجودة والسعر علاقة طردية، فكلما ارتفع السعر ارتفعت الجودة، وليس من المنطقي بأي حال من الأحوال أن يحصل العميل على جودة مرتفعة بسعر منخفض، ولكن أحمد حقق هذه المعادلة لأجل الحصول على التميز، وحجز مكانه في مقعد المنافسين، وقد كان.

الآن أحمد بائع من المستوى "٣" على خمسات، بلغ عدد خدماته المباعة ١٣٦١ خدمة،

وإجمالي تقييمه من المشتريين ٩٩%.

بدأ أحمد المعروف باسم DesertLioon عمله على موقع خمسات كعمل إضافي بجانب الدوام الكامل، وبعد فترة من الزمن، توقف عن الدوام الرسمي وتفرغ تماماً لعمله على خمسات. أحمد الآن -بجانب خمسات- يعمل كمستقل متفرغ في مشاريع ضخمة مع شركات عرفته عن طريق خمسات، وكانت خمسات بداية هذا النجاح.

7. أن تعمل كمستقل عبر الإنترنت.

المهندس والطبيب والطار والمحاسب والمحامي وخبير ال HR ومسؤولي المبيعات المخضرمين Sales Persons، كل هؤلاء يظنون أنه ليس لهم مكان على الإنترنت.

إليك إن تجربتي الشخصية في هذا الشأن، كنت أعمل مسؤول مبيعات في شركة لتصميم المواقع، وخضت تجربة شخصية باستخدام موقع إجابات جوجل في الترويج لنفسني وجلب عملاء مستهدفين للشركة التي أعمل بها.

كانت تجربة شيقة ومثمرة إلى أبعد الحدود، فقد استطعت -بعد ٣ شهور من الجهد المتواصل- الحصول على صفقات كانت إيراداتها بالنسبة للشركة تساوي \$٨,٥٠٠، ولم أبذل فيها جهداً يُذكر حينما أغلقت Close، فقد كان الجهد المبذول في البداية هو العامل الأساسي لنجاح هذه الصفقات.

كذلك قمت برواية هذه التجربة لأحد عملائي في خدمات التدوين، وطلب مني حق نشرها على اسمه في موقع عالم التقنية.

وحتى الآن مازال يأتيني الكثير من العملاء عبر الإنترنت، أقوم بتحويلهم إلى أحد أصدقائي المختصين في المجال من أصحاب شركات التصميم والبرمجة، ليقوم بإدارة الصفقة نيابة عني -فقد توقفت عن نشاطي البيعي تماماً للتفرغ للعمل في مجال التسويق الإلكتروني- وأتقاضى عمولتي فور أن تتم الصفقة، كل هذا بدون مجهود مني، اللهم إلا الشهور الثلاثة الأولى التي قضيتها في الترويج لنفسي على الإنترنت، وما زالت عوائدها تأتيني حتى الآن.

إليك قصة أخرى، إحدى قريباتي تروي لي كيف تمكنت من معالجة شعرها مع إحدى خبيرات العناية بالشعر المصريين بعد أن تابعتها على قناتها المتخصصة على اليوتيوب، ثم اتصلت بها، وزارتها في منزلها، ووجدت أنها قد خصصت غرفة للعمل فيه (لاحظ، في منزلها! أي أنها لا تملك حتى محلاً لممارسة مهنتها من خلاله) وحددت لها الطريقة المثالية للعلاج وعالجتها، وتقاضت أجرها، أظن أنه كان حوالي ٣٠٠٠ جنيه مصري كإجمالي (ما يقرب من \$٤٠٠).

من يظن أنه لا يمكن -بأي وسيلة كانت- ترويج نشاطه الخاص على الإنترنت، فهو حقاً لا يدرك حجم الإمكانيات التي توفرها الإنترنت.

هل مازال الشك يساورك بشأن كم الخدمات التي يمكنك أن تقدمها أنت في موقع مثل خمسات؟ حسناً، الق نظرة على تلك الخدمات على موقع خمسات، ثم اعد التفكير مرة أخرى.

اعطيك 5 نواحي هامة جداً قبل سفرك الى استنبول



اعطيك 10 قواعد في استثمار وقتك مقابل 5 دولارات



لايف كوتش- للتطبيق هدفك - 20 دقيقة ر 5\$

استشارات قانونية وصياغة عقود

خدمة الكوتشج الاحترافية والمعتمدة
حان وقت اعادة صياغة ما تعلمتة في صورة خطة توصلك لتحقيق اهدافك

لايف كوتشج
اهداف متشقة بالحياة

بيزنس كوتشج
اهداف مرتبطة بمشروعك او شركتك

محمد حطوي
مدرّب الآراء اعلاني و التوعية بصرية
مستشار من المركز الكندي للتدريب - جامعة القاهرة - امريكا ليمون
مؤسس رواد اعلاني ايزنرغس كوتشج معتمد من Morph Mentoring
لايف كوتشج (مدرّب مهارات حياة) و ممارس برمجة لغوية طبيعية
معتمد من الثورة الامريكى ICBCB
احصل على ساعطين ساعطين مجاناً عند طلبك خدمات بقيمة 5 \$ خلال شهر

استشارات قانونية وصياغة عقود

مثل الخدمات السابقة وأكثر، لم يفكر أصحابها يوماً أنه من الممكن جلب عملاء من الإنترنت. راقب مؤشرات تلك الخدمات، وانظر كم من العملاء اشترى هذه الخدمة، أو تعامل مع هذا البائع، كما أخبرتك من قبل، الفرص لأمحدودة، والإمكانيات تقريباً لانهائية، فقط ضع قدمك أنت على أول الطريق، وسترى عينيك الكثير من الأبواب المفتوحة.

الخطوة التي قامت بها حسب حينما أطلقت "منصة مستقل" منصة العمل الحر للمستقلين العرب، أضافت الكثير والكثير إلى كل من يرغب في الاستقلال عن الوظيفة اليومية، والراتب المحدود، وفتحت أمامه آفاق العمل الحر بكل مميزاته وأرباحه المادية وبناء السمعة.



خدمات مميزة؟

هناك الكثير من الخدمات عليها طلب شديد وما زال السوق متعطشاً للمزيد منها، هذه بعض الخدمات كنماذج لخدمات مطلوبة، ثم كيف تجعل خدماتك أكثر تميزاً.

١. الترجمة.

الترجمة Translation هي من أكثر الخدمات المطلوبة على الإطلاق، في الواقع لا يتوافر لديّ مصدر إحصائي دقيق الآن، ولكن حسب الإحصائيات الأخيرة التي وردت إليّ، فإنه يوجد أكثر من ٣٠٠,٠٠٠ مترجم الآن يعملون في مجالات متعددة بلغات مختلفة في جميع أنحاء العالم، جميعهم يعمل، أي أن الترجمة خدمة مطلوبة في حياتنا بشكل اطرادي.



أما على الإنترنت فقد زادت أهمية الأمر، وزاد معها الطلب على خدمات المترجمين. قديماً كانت الشركات متعددة الجنسيات، تحتاج إلى الكثير من الوقت والجهد حتى تستطيع فتح فرع لها في إحدى الدول. أما مع وجود الإنترنت فقد أصبحت هذه العملية خطوة في منتهى البساطة، تتلخص في إنشاء موقع بلغة البلد، وبيع المنتجات/الخدمات عبر الإنترنت، وشحن المنتجات عبر طرق الشحن المختلفة.

وبالطبع إنشاء موقع بلغة مختلفة، لا يتطلب كتابة المحتوى الخاص بالموقع فقط، وإنما كذلك المحتوى التسويقي على المدونة، الشبكات الاجتماعية، القائمة البريدية ... إلخ. كل هذا يتزايد عليه الطلب بشكل متزايد كل يوم.

أما على الإنترنت العربي فالأمر شيق للغاية! المحتوى الإنجليزي مليء بالكنوز في مجالات مختلفة، يحتاجها المحتوى العربي، ويلجأ إليها الكثير من أصحاب المواقع الناشئة في مجالات عدة. شخصياً عُرضت عليّ بعض أعمال الترجمة لصالح أحد عملائي في مجال بعينه، كان يعتمد فيه على أخذ أفكار المحتوى من المواقع الأجنبية، وترجمته إلى العربية، ثم إعادة صياغته ليصبح مقبولاً لدى المستخدم العربي.

افتح الباب الآن، وادخل على **خمسات** أو **مستقل**، وقم بعرض خدماتك على عملاء المستقبل، وابدأ في جني الأرباح.

٢. إدارة حسابات الشبكات الاجتماعية.



إدارة حسابات الشبكات الاجتماعية

Social Media Management هي

واحدة من أبسط المهن على الإنترنت، والتي

لا تتطلب منك أكثر من اللباقة، وضبط

النفس، وحسن التصرف.

معظم الشركات الآن أدركت قوة الشبكات الاجتماعية في التسويق، وأهمية أن يكون

للشركة ملف اجتماعي على الإنترنت. ولكن ليس لدى الكثير من الشركات الإمكانيات أو الميزانية

أو الوقت الذي يسمح بتعيين موظف مختص بهذا الشأن، ولكن ميزانيتها تغطي تأجير خدمات

شخص مستقل مثلك Freelancer يعمل من المنزل، للعمل على ملفاتهم الاجتماعية لمدة

٣ أو ٤ ساعات في اليوم بمقابل مادي معقول.

إذا وجدت لك ٢ أو ٣ من العملاء بنظام الدوام الجزئي Part Time Job تستطيع تحقيق دخل إضافي بعد عملك الرسمي -بافتراض أن لك وظيفة ثابتة، أو التفرغ الكامل لمثل هذه الوظيفة وتحقيق دخل كامل منه Full Time Job.

دورك ربما يكون نشر تدوينات معينة، الرد على استفسارات العملاء، نشر المقولات التحفيزية التي ليست بعيدة عن المجال في مضمونها، وفي نفس الوقت تكسر ملل المنشورات الترويجية، التعامل مع العملاء الغاضبين واسترضائهم، التعريف أكثر بالشركة وأنشطتها ومميزاتها، وغيرها من المهام المطلوبة على الشبكات الاجتماعية.

هناك بعض الاعتبارات التي يجب أن تضعها في ذهنك من الآن كمتخصص في إدارة الملفات الاجتماعية لأي شركة سواء على فيس بوك أو تويتر أو جوجل بلس أو غيره من الشبكات الاجتماعية الأخرى. نلقي الضوء هنا على بعضها:

أ. أنت لست نفسك، أنت الشركة.

انس شخصيتك تماماً وأنت جالس أمام جهاز الكمبيوتر، وتتعامل بحساب فيس بوك الخاص بالشركة. أنت الآن في نظر العميل "الشركة". مبدئياً يجب أن تفهم العمل الخاص بالشركة بشكل عميق قبل أن تبدأ، حتى يكون لديك تصور معقول عن طبيعة نموذج هذا العمل. هذه الخطوة ستوفر عليك الكثير من الوقت الذي كان من الممكن أن تقضيه وأنت تعاود سؤال المختصين في الشركة عن كل أمر يطرأ عليك في التعامل مع العملاء عبر الشبكات الاجتماعية، وتوفير الوقت عامل أساسي في نجاحك في أي عمل.

أيضاً إذا تعرضت للتوبيخ، أو السخرية، أو السباب المباشر، قم بإلقاء كل هذا خلف ظهرك، كل هذه الشتائم ليست موجهة لشخصك، وإنما للشركة، فلا تأخذ الأمر على محمل شخصي، ويدفعك غضبك إلى بث رد عنيف على أحد العملاء أو المتابعين، أعدك أن تخسر عملك وسمعتك في هذا السوق إذا قمت بمثل هذا الإجراء.

ب. تابع المنافسين.

معظم الأفكار الناجحة تأتي من المنافسين في المهنة، بل إن بعض الشركات توجد الفكرة الجيدة، ولكن لا تُحسن استغلالها، ليأتي المنافس فيأخذها ويطبّقها لديه، ويُحسن إدارتها، ويحقق نجاحاً باهراً، تتعلم من المنافسين عنصر لا غنى عنه لأي عمل.

كذلك راقب سقطات المنافسين حتى يمكنك استغلال أي هجوم Brand Attack قد يحصل عليهم لصالحك، كما فعلت زانوسي من قبل في خطأ ارتكبه يونيفرسال (في مصر).

حسناً، ما هي القصة؟ تعطل السخان في فترة الضمان -علامة يونيفرسال التجارية- في شقة زميلنا محمد أنصاري، وطلب من الشركة الإصلاح، وجاء فني الإصلاح، وأصلح السخان، ولكنه أخذ مصاريف إصلاح، على الرغم من أن السخان بعد في فترة الضمان، لا بأس، لم يعترض أنصاري كثيراً طالما أن السخان قد أصلح.

ولكن المشكلة في اليوم التالي أن السخان تعطل مرة أخرى! حينئذ، بدأت الحفلة! قام أنصاري وأصداؤه ومحبوه من خبراء الشبكات الاجتماعية Social Media حملة Brand Attack في منتهى القوة كي يستردوا حقه تحت هاشتاج #حمزة_عايز_يستحمي.

Universal Home Appliances
20 minutes ago

بالنيابة عن خدمة عملاء شركة يونيفرسال، نعتذر للعميل /محمد الانصاري عن التأخير في سرعة الاستجابة و نود التأكيد على انه تم الاتصال بالعمل وتحديد موعد معه عدا ، حيث تسعى شركة يونيفرسال دائما لإرضاء عملائها شاكرين دعمكم لتحسين مستوى و سرعة خدمة العملاء.

Like · Comment · Share 9

Fayrouz Al-Qutt and 9 others like this. Top Comments -

Write a comment...

Shereen Badr ابوة كدة اتنوا صح المهم بقى الخدمة نفى كوسية وماترعلوش حد تانى a few seconds ago

Wael Ghandor Mohamad Ansary Like · Reply · 3 · 17 minutes ago

Muhammad Mahmoud حمزة هيفضل مستنى لحد بكرة عشان يستحمى !!؟ Like · Reply · 1 · 2 minutes ago

لم تستمر الحملة طويلاً حتى قامت يونيفرسال ببث هذا الاعتذار على صفحتها الرسمية، كل هذا جميل، وربما تكون الأزمة قد مرت بسلام على يونيفرسال، ولكن كان هناك منافس ذكي يراقب من قريب، ويتحين الفرصة لمثل هذه الضربة، زانوسي.

قامت زانوسي بعمل إعلان عن إحدى سخاناتها، وعرضت مميزاتة سريعاً، واستخدمت

نفس الهاشتاج الذي أغرق فيس بوك وقتها #حمزة_عايز_يستحمى ... انظر الصورة:



Like Comment Tag Photo

Zanussi Egypt
علشان #حمزة لازم يستحمى زانوسي عملت سخان يسخن المياه في 3 ثواني وضمان خمس سنين!
#حمزة_عايز_يستحمى

Album: Timeline Photos
Shared with: Public
Tag This Photo

استغلت زانوسي أخطاء المنافس لصالحها بعمل حملة مضادة ضمنية بدون الخوض في عرض المنافس بشكل مباشر، وحاولت الاستفادة من أزمة المنافس لصالحها (أي أن زانوسي كانت تترقب سقطات وأخطاء المنافس).

هذه فائدة واحدة من مراقبة المنافس، حجم الفوائد المسجلة لديّ أو المتوقعة يفوق هذا الموقف بكثير، كل ما عليك فعله فقط هو المراقبة والانتظار، مع القليل من الإبداع لاستغلال هذه الأخطاء لصالح العمل الذي تقوم بإدارته، كل هذا سيحظى بالتقدير لدى صاحب العمل.

ج. الإبداع، ثم الإبداع، ثم الإبداع ... وأخيراً، الإبداع!

مجال الشبكات الاجتماعية Social Media بأكمله قائم على هذه الكلمة "الإبداع". أنت أشبه بمايسترو يقف على خشبة المسرح، ويدير أوركسترا كامل بطرف عصاه، بينما عقله يعمل بسرعة الضوء للحفاظ على ضبط إيقاع ونغمة كل آلة، وأداء كل فرد عليها.

على الشبكات الاجتماعية أنت لا تعمل، وإنما ترسم لوحة بديعة، من ثنايا الفص الأيمن من عقلك، لثُمَّعَ عقولا مُتَعَطِّشة لمثل هذه اللبسة. قبل أن تنشر تدوينة Post، أو تتحول إلى مجرد شخص عادي يفعل ما يفعله الآخرون من مسؤولي الشبكات الاجتماعية، كن متميزاً وقدم أشياء لم يقدمها أحد قبلك، وكُن أنت السَّبَّاق.

٣. التدوين وصناعة المحتوى.

وأخيراً أتيت في ملعب! أحد المجالات المميزة للعمل على الإنترنت هي التدوين وكتابة

المحتوى Blogging and Content Writing.



هل تحب القراءة؟ ما من شخص يحب القراءة إلا

ولديه موهبة أدبية للكتابة، هذا أمر تلقائي وطبيعي. أنا أقرأ منذ أن كنت في الثامنة من عمري، وخلال مروري على آلاف الكتب التي وقعت بين يدي لم أكن أتصور يوماً أن مصدر رزقي سيكون بسبب تلك القراءة. إذا كنت تحب القراءة، ستحب التدوين كذلك.

الكتابة في المجال الذي تحب، ربما يبدو أمراً عادياً، ولكن الكتابة في أي مجال يُطلب منك أن تكتب فيه، هذا هو الاحتراف الحقيقي. وبالطبع حينما تكتب في هذا المجال، تكتب كأنك واحد من أهله.

أأخبرك بحقيقة اكتشفتها في عملي في مجال التدوين الاحترافي؟ المطلوب في السوق العربية من المدونين المحترفين أكثر بكثير من المعروض بالفعل. أي أن الفرصة هنا تبدو كأكثر ما تكون الفرص.

حينما بدأت الكتابة الاحترافية كان ذلك في العام ٢٠٠٩، وكنت أكتب باللغة الإنجليزية، وبأجر شحيح للغاية، نظراً لأن لغتي الإنجليزية كانت ضعيفة، ومستوى كتابتي لم يكن على القدر الذي هو عليه الآن.

الآن -في ٢٠١٤- بالكامل وأوائل ٢٠١٥- اعتذرت بشكل نهائي عن كافة الأعمال التي تُطلب مني باللغة الإنجليزية وتفرغت بشكل كامل للكتابة باللغة العربية. كنت في البداية أبحث عن العملاء، وأضطر إلى تتبع بعض الإعلانات، أو بث بعض الإعلانات في المدونات، أو الحديث شفاهة إلى أصدقائي في الصنعة، أو أي إجراء آخر.

الآن أصبح العملاء هم الذين يبحثون عني!

هذه ليست دلالة على الكفاءة فحسب -ولله الحمد- ولكنها مؤشر على الاتجاه الذي يسير فيه العميل العربي على الإنترنت، الذي يحتاج إلى كتابة احترافية لموقعه. رواد الأعمال العرب أدركوا الآن أن المدونة والتدوين الاحترافي عنصر أساسي في نجاح العمل الخاص بهم.

وليس مدونة الشركة، أو موقع الشركة فحسب هو الذي يحتاج إلى الكتابة الاحترافية، ولكن أصبحت هناك منصات أخرى تتطلب مهارات مختلفة وأشكال متنوعة من كتابة المحتوى، مثل الشبكات الاجتماعية. الشبكات الاجتماعية وحدها موضوع مستقل.

فكل شبكة منها تختلف عن الشبكة الأخرى، في طبيعة المحتوى المقدم، والطريقة التي يُقدم بها. فيس بوك يحتاج إلى لمسة إبداعية قوية، وصورة معبرة، بينما تويتر يحتاج إلى مُحترف Copywriting يستطيع خطف الأعين بنص إعلاني قصير، وهكذا.

الآن وبعد ظهور موقع مثل [مستقل](#)، يمكنني التفاوض على السعر الذي يناسبني، ومعالجة المشاريع الكبرى، والاستفادة من بناء سمعة قوية على موقع مثل هذا.



تتيح منصة مستقل مشاريع تبدأ من \$٢٥ إلى ما شاء الله، وهي معدلات مناسبة للغاية بالنسبة لشخص يعمل على نحو مستقل مثلي. بالإضافة إلى أن من يدفع هذه المبالغ حتماً يسعى إلى عمل مستمر لفترة معقولة من الزمن، وهو ما يكفل لي الاستمرارية والاحتفاظ ببعض العملاء لفترة أطول.

منصة مستقل في بدايتها الآن (أعني لحظة كتابة هذه السطور في الأيام الأولى من ٢٠١٥) ولكن المستقبل الذي ينتظرها واعد بحق، ومليء بالفرص غير المحدودة.

في الماضي كنا نضطر إلى اللجوء إلى منصات دولية للمستقلين مثل Freelancer أو oDesk.com أو Freelancer.com لأجل الحصول على فرصة عمل، وتقع في بحر المنافسة الحامية بين المخضرمين والقدامى في مجالك الاحترافي -أيّاً كان- وتحتاج إلى الكثير من الوقت كي تعتاد تلك الشروط والإلزامات التي تفرضها عليك مثل هذه المواقع.



الآن **مستقل** في بداية الطريق، والساحة شبه خالية من المنافسة، وتستطيع البدء بكل ثقلك، وتركيز مجهودك، وبناء ملف تسويقي مليء بالخبرات. فمن المميزات الطيبة لموقع مستقل هو أنه لا يفرض عليك أن تكون كل خبراتك من خلال منصة مستقل فحسب، حيث يمكنك إضافة الخبرات السابقة مع عملاء آخرين من خارج صفحات الموقع، وهي ميزة غير معتادة، تلعب لصالحك.

حسناً، كيف تصبح مدوناً محترفاً؟ في عالم التدوين الاحترافي يمكنك أن تعمل لحسابك، وتنشئ مدونة تضع فيها خلاصة خبراتك وتجاربك، وتربح منها بوحدة أو بأكثر من طريقة من الطرق التي ذكرناها في هذا الكتاب. أو أن تعمل كمدون محترف لحساب غيرك، وهو ما أحاول التركيز عليه في النقاط التالية بتلك النصائح.

أ. افهم عميلك جيداً.

هل تعرضت من قبل لرفض عمك الذي بذلت فيه الكثير من الجهد والوقت؟

أنا تعرضت لهذا الأمر مرة واحدة، مرة واحدة فقط ثم تعلمت الدرس، ولكم هو مؤلم أن ترى

جهدك وعرقك والوقت الذي أنفقته يذهب أدراج الرياح، من أجل عدم فهم عملائك على نحو جيد. في الواقع تعرضت لهذا الأمر مرة واحدة فقط، ولكن ألمه علمني أن أستمع جيداً لعملائي، لأفهم مقصدهم قبل الشروع في العمل.



ما هي الأسئلة التي يمكنك أن تسألها لعملائك وتنبير لك الطريق؟ جرب هذه الأسئلة:

- ما هو الهدف الرئيسي من كتابة هذا المقال/المقالات؟
- من هو الجمهور المستهدف لهذا المقال؟
- هل تحب أن يُكتب بطريقة صحفية، أم بطريقة تديونية؟
- هل هو مقال يعالج حدثاً مؤقتاً، أم تريده أن يبقى كمرجع لفترة طويلة من الزمن، أو ربما للأبد؟ (أي Ever Green Content).
- هل هناك مقالات مشابهة ترغب في أن أحذو حذوها؟ أم تريد ترك الأمر لي بالكلية؟

وهكذا ... هذه أسئلة بسيطة، لحمايتك فقط من أن يُرفض عملك لأي سبب. مع الوقت وكثرة العمل والعملاء، سيكون لديك قائمة أخرى أكثر تنقيحاً من الأسئلة التي تساعدك على فهم العميل أكثر.

ب. اجعل إنتاجك أفضل إنتاج.

أفضل إنتاج هو ذلك الذي تقرره Google أنه هو أفضل إنتاج، ولذلك تقوم بإظهاره في النتائج الأولى من محرك بحثها.

أنا أعلم جيداً أن هذا المعيار لا يصف أفضل محتوى متواجد على الإنترنت في مجال بعينه، وأن هناك الكثير من قطع المحتوى المتميزة والتي لم يتمكن أصحابها من دفعها إلى النتائج الأولى على مُحرك البحث، ولكنك كمدون محترف لست مطالباً بالقياس، وإنما بإخراج أفضل محتوى ممكن، يتم العثور عليه من قبل محركات البحث.

قمت بوضع معادلة النواوي لاستخلاص أفضل قطعة محتوى من أي مجال Niche على الإنترنت، عن طريق محرك بحث Google على النحو التالي:

الكلمة المفتاحية + أول ٥ نتائج + لمستك الخاصة

الكلمة المفتاحية عنصر أساسي قبل التعاقد مع العميل، وذلك إذا كان مصراً على أن يجعل المقال مهيباً لمحركات البحث SEO Based. أما إن لم يكن هذا شرطاً أساسياً في التعاقد، فيمكنك استغلال قدراتك الإبداعية والكتابة كيفما تشاء بدون قيود خاصة (بعض العملاء يعتمد على الزوار القادمين من الروابط الإعلانية والشبكات الاجتماعية، فلا حاجة كبيرة بهم إلى

محركات البحث).

أول ٥ نتائج تحظى بأكثر من ٩٧% من نقرات الزوار، قم بتصفحها تصفحاً سريعاً، ثم ابدأ بالكتابة ووضِع لمستك الخاصة التي تتفوق بها على تلك النتائج الخمس. حينها سيكون في يدك/يد عميلك أفضل قطعة محتوى على الإنترنت كُتبت في هذا المجال.

ج. قدم عينة أولية من العمل.

إذا طلب منك عميلك، ٥ أو ١٠ مقالات، لا يأخذك الحماس، فتشرع بكتابتهم جميعاً مرة واحدة، ثم تقدمهم له. ولكن اكتب مقال واحد فقط على وجه السرعة، وقدمه له، واستمع إلى رأيه. فإن وافقك، فأنت على الطريق الصحيح. فإذا اعترض، فقد اعترض على مقال واحد فقط، وليس ٥ أو ١٠ مقالات. هذه الطريقة تحفظ لك وقتك، وتساعدك أكثر على فهم عميلك.

ابدأ الآن!

حسناً، لقد انتهيت من إيصال رسالتي إليك، ولكن يابى قلومي أن أغادر قبل أن أوصي بأهم نصيحة على الإطلاق، ابدأ الآن! لا ليس الأسبوع القادم، ليس غداً، ليس حتى بعد قليل ... الآن!

خُذ خطوة واحدة، فقط خطوة واحدة، تبدأ بها طريقك، أياً كانت هذه الخطوة، حتى ولو كانت مجرد التسجيل في خمس ساعات أو مستقل أو إنشاء مدونة مجانية، أو حتى التخطيط لمنتجك الجديد.



اترك القراءة، واحضر ورقة وقلماً، الآن!

هل أحضرتها؟ عظيم! ابدأ بالإجابة على هذه الأسئلة:

١. أين يقع شغفك Passion؟
 ٢. هل اخترت طريقك (إنشاء منتج رقمي، التسويق بالعمولة، إنشاء موقع بمحتوى متميز، الخدمات المصغرة، موقع الاشتراكات، العمل كمستقل).
 ٣. ما الذي تحتاجه فعلياً للبدء؟
 ٤. ما هي المواقع التي ستعتمد عليها في عملك، وذكّرت في هذا الكتاب؟
- أسئلتني بسيطة، ولكن إجابتك ستوضح لك إلى أي مدى استفدت من هذا الكتاب.
اختر طريقك وابدأ على الفور ... ولا تُضع المزيد من الوقت.