

# نموذج التسويق بالعمولة

## اسم نموذج العمل

نموذج التسويق بالعمولة  
Affiliate marketing Model

## وصف نموذج العمل

هو إستراتيجية تسويقية تستخدم من قبل الشركات لتعزيز منتجاتها أو خدماتها. وفي هذا النموذج، يتم توظيف مسوّقين من خلال برامج التسويق التابع للشركة، والذين يروجون للمنتجات أو الخدمات من خلال وسائل التواصل الاجتماعي، المدونات، الفيديوها وغيرها من القنوات الرقمية. ويتلقى الشركاء عمولة عن كل مبيعات يتم إجراؤها من خلال رمز معين يتم تتبعه عند الشراء، والذي يشير إلى أن المبيعات تمت عن طريق تلك القنوات التابعة

## المراجع

- Bigelow j. Stephen ( Tech Accelerator ).
- Samsukha.Amit (Business Model Types Explained using Real - world examples) . MAY 4 , 2022

## نموذج التسويق بالعمولة

### مثال لنموذج العمل

شركة المسافرين

### المقر

المملكة العربية السعودية، الرياض  
القطاع: السياحة  
سنة التأسيس: 2012

### نبذة عن الشركة

شركة السفر الرائدة في السعودية تقدم تجربة حجوزات سهلة و سلسلة للرحلات المحلية والدولية ، حيث تتميز شركة المسافرين في تعيين أفراد للتسويق حول الخدمات التي تقدمها الشركة عبر منصات التواصل الإجتماعي للإطلاع على الموقع الرسمي

### خصائص النموذج

- تسهيل عمليات الحجز للرحلات

Almusafer

### شرائح العملاء

- المسوقون التابعون الذين يرغبون في كسب العمولات من خلال الترويج للمنتجات أو الخدمات
- الموردين الذين يتطلعون إلى بيع المنتجات أو الخدمات من خلال المنصة

### العلاقات مع العملاء

- توفير دعم العملاء لكل من المسوقين التابعين والموردين من خلال قنوات مختلفة، مثل البريد الإلكتروني والهاتف والدردشة
- الاستجابة لملاحظات العملاء وتحسين النظام الأساسي بناءً على احتياجات العملاء

### القنوات

- التسويق من خلال منصات التواصل الاجتماعي
- التسويقها تفيًا للعملاء المميزين
- الويب

### القيم المقترحة

- الوصول إلى مجموعة واسعة من المنتجات والخدمات التي يمكن الترويج لها وكسب عمولات عليها
- الوصول إلى شبكة كبيرة من العملاء المحتملين من خلال المسوقين بالعمولة

### الأنشطة الرئيسية

- تجنيد وإدارة المسوقين بالعمولة
- بناء وإدارة العلاقات مع الموردين
- إدارة منصة التجارة الإلكترونية -تقديم دعم العملاء وحل أي مشاكل

### الموارد الرئيسية

- منصة التجارة الإلكترونية والبرامج ذات الصلة
- برنامج تتبع وإدارة التسويق بالعمولة
- بيانات العملاء وأدوات التحليل

### هيكل التكاليف

- التطوير المستمر في أداء المسوقين
- تطوير التطبيق المستمر من حدوث أي خلل
- مصاريف التسويق والإعلان و رواتب الموظفين

### مصادر الإيرادات

- عمولة على المبيعات من خلال المنصة
- رسوم الخدمات المتميزة، مثل الأولوية في التسويق أو التسويق المحشن

## توضيح