

# الربح من الانترنت



# قائمة المحتويات

المقدمة	١
الفصل الأول مميزات ومزايا بدء عملك الخاص عبر الإنترنت	٤ : ٢
الفصل الثاني العمل بنظام الدروب شيبينج	١٠ : ٥
الفصل الثالث العمل بنظام الأفيليت أو التسويق بالعمولة	١٤ : ١١
الفصل الرابع بيع منتجات أو خدمات عبر متجر إلكتروني خاص بك	١٨ : ١٥
الفصل الخامس التجارة عبر منصات التواصل الاجتماعي	٢٠ : ١٩
الفصل السادس الربح من تطبيقات الهاتف المحمول	٢٢ : ٢١
الخاتمة	٢٣

# المقدمة

هناك الكثير من الأشخاص حول العالم يبحثون عن طرق مختلفة وسهلة للربح دون الالتزام بعدد ساعات عمل معين أو التقيد بمواعيد حضور وانصراف، ويرغبون كذلك في العمل بحرية دون تحكم من أحد ودون أن يبرحوا منازلهم. وتنطبق كل تلك المتطلبات فقط على الربح من الإنترنت دون غيره، فهو العمل الوحيد الذي يساعد كثيرين على تحقيق أرباح إضافية ضخمة بأقل مجهود وفي أسرع وقت ممكن.

لذلك يمكنك بسهولة أن تلاحظ في الفترة الأخيرة الاتجاه بشدة نحو البحث عن أفضل الطرق للعمل على الإنترنت ومن ثم تحقيق الربح المطلوب من خلال العمل من المنزل عن طريق الإنترنت.

فنجد طرق كثيرة ومتنوعة للعمل والربح عبر الإنترنت منتشرة حول العالم، وهي طرق تصلح في تنوعها لكافة الأفراد على اختلاف مواهبهم ومهاراتهم، ولا تشترط سوى توافر جهاز حاسب شخصي ووسيلة للاتصال بشبكة الإنترنت كمقومات أساسية للعمل وتحقيق الربح.

وخلال هذا الكتاب سوف نستعرض أفضل ١٠ طرق للربح من الإنترنت حول العالم، ليصبح هذا الكتاب دليل لأي شخص يفكر ويبحث عن فرص للعمل والربح من الإنترنت ودافع له لبدء عمله بعد التعرف على المحتوى المعرفي الواجب عليه معرفته قبل البدء مثل عوامل النجاح أو النصائح الواجب اتباعها وغيرها.

هيا بنا نبدأ رحلتنا الآن مع أهم وأشهر المميزات التي ستعود عليك عند بدء عملك الخاص والبيع عبر الإنترنت، ومن ثم نعرض أسهل الطرق المتوفرة لبدء العمل وتحقيق الربح.

# الفصل الأول

مميزات ومزايا بدء  
عملك الخاص عبر الإنترنت



نبدأ بالميزة الأهم لعمل الأفراد في التجارة الإلكترونية أو العمل الخاص عبر الإنترنت بوجه عام، وهي أنها تساعدهم بشكل فعلي وجاد على تحقيق الربح من المنزل وتحصيل أرباح سريعة وطائلة بشكل سهل من منازلهم. كل ما يحتاجون إليه فقط جهاز كمبيوتر أو جهاز لاب توب ووسيلة للاتصال بشبكة الإنترنت لبدء عملهم الخاص.

١ - إمكانية إدارة العمل من المنزل دون تحمل أي عناء أو مشقة.

٢ - لا يشترط لبدء العمل توافر رأس مال كبير، بل من الممكن أن تبدأ بدون رأس مال من الأساس.

٣ - إتمام المعاملات التجارية والإدارية بشكل أسرع وأسهل في أي وقت ومن أي مكان.

٤ - سهولة الدخول والتوسع إلى السوق العالمية.

٥ - الوصول لنطاق أوسع من العملاء المتسوقين عبر الإنترنت حول العالم، مما يلعب دور فعال في زيادة معدل المبيعات والأرباح.

٦ - سهولة تطوير الأعمال وتوسيع التجارة نتيجة لسهولة التعرف على صدى العملاء وتقييماتهم مباشرة وبسرعة، ثم معالجة العيوب وتفاديها على الفور.

٧ - تهيئة المنتج وفق رغبة المستهلك كذلك كانت واحدة من أبرز الفوائد التي عادت على الشركات التجارية من التجارة الإلكترونية.

٨ - عدم وجود نسبة كبيرة من المخاطرة أو تحمل المسؤولية في طرق عديدة من طرق الربح عبر الإنترنت مثل طريقة العمل بالتسويق بالعمولة.

٩ - أتاحَت الفرصة لشريحة كبيرة ليس من السهل عليهم النزول إلى سوق العمل مثل ربّات البيوت وذوي الاحتياجات الخاصة.

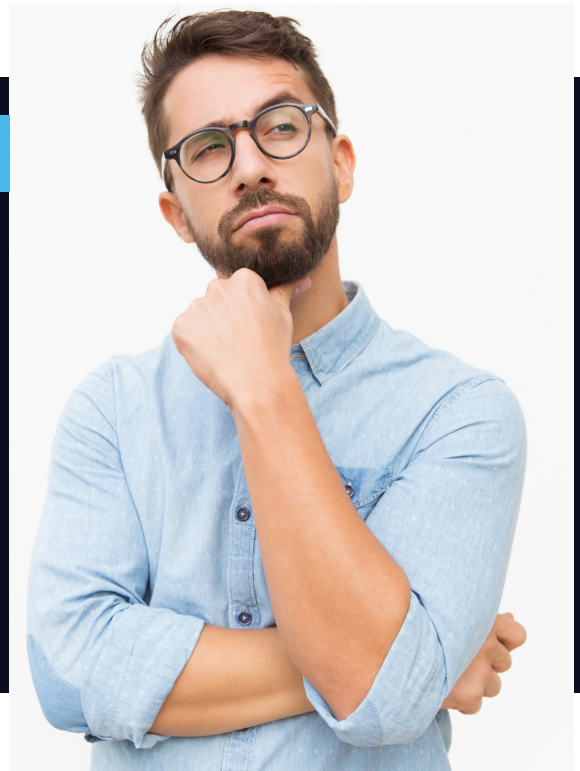
١٠ - يحقق لك العمل عبر الإنترنت انتشار أوسع ووصول أسرع للفئة المستهدفة من العملاء.

١١ - التعرف على حاجة الجمهور وما يبحث عنه أسرع من الطبيعي، فمن خلال الأسئلة والاستفسارات التي يتركها سواء عبر محرك البحث الخاص بمتجرك أو عبر محرك البحث جوجل، تستطيع الاطلاع بشكل مستمر على ما يبحث عنه الجمهور وبالتالي إمكانية تحقيقه وتلبية أسرع.

١٢ - فرص النمو والتوسع عبر الإنترنت أسهل. وعلى سبيل المثال عند الحديث عن فرص نمو الأعمال، فلن نجد أفضل من الدروبشيبينج كنموذج للقدرة على نمو وتوسع الأعمال بصورة سهلة وسريعة ودون تكاليف إضافية على ميزانية العمل.

### فما هي طرق العمل والربح من الإنترنت؟

طرق عديدة يمكنك اتباع أي منها لبدء عملك الخاص عبر الإنترنت وتحصيل أرباح كثيرة مع التمتع بالكثير من المميزات والمزايا السابق ذكرها والتي من أهمها إمكانية إدارة العمل في أي وقت ومن أي مكان وعدم الحاجة لرأس مال كبير. فكل ما تحتاجه الآن هو ورقة وقلم لتبدأ في اختيار الأفضل لك والبدء فوراً.



# الفصل الثاني

## العمل بنظام الدروب شيبينج



في السنوات الأخيرة ازداد البحث كثيرًا على كلمة "الدروبشيبينج" في العالم العربي وبخاصة دول الخليج؛ وهو انعكاس لما حققه هذا النوع من التجارة الإلكترونية من نجاح ومساعدة كثيرين على تحقيق ربح وأيضًا زيادة الدخل من العمل الحر من منازلهم.

**الدروبشيبينج** هو عملية بيع يقوم فيها صاحب العمل أو المتجر الإلكتروني بعرض وبيع المنتجات على متجره الإلكتروني الخاص دون أن يتحمل أي أعباء خاصة بالتخزين أو الشحن أو حتى دون أن يكون هو المالك الأصلي للمنتج المعروض على المتجر.

### لكن من أين يمكنك الحصول على هذه المنتجات أو الخدمات؟

هناك أكثر من وسيلة أو مصدر تتيح لك أن تباع منتجات أو خدمات لا تملكها سواء عن طريق تجار الجملة أو الموردين أو حتى شركات التصنيع المختلفة التي توفر المنتجات والخدمات هذه، لتقوم بعرضها على متجرك بسعر معين بعد إضافة جزء بسيط على سعرها الأصلي، والذي يكون بمثابة هامش الربح الخاص بك بعد حساب تكاليف التسويق الخاصة بهذه المنتجات أو تكاليف أخرى.

وحينما يقوم أحد المتسوقين أو العملاء بإجراء عملية شراء لأي من هذه المنتجات على متجرك الذي يعمل بالبيع بالعمولة، فإنه يتم تحويل هذا الطلب مباشرة إلى المورد أو تاجر الجملة الذي تتعامل معه، ومن ثم يقوم المورد بعملية الشحن ويتحمل كذلك كافة الأعمال المرتبطة بالتخزين، ولا تتدخل أنت كصاحب المتجر الإلكتروني بأي شكل من الأشكال في مثل هذه العمليات.

وفي النهاية يتحصل صاحب المتجر على فارق السعر بين السعر الأصلي لدى المورد والسعر المعروض على المتجر كربح لصاحب المتجر نفسه. فكل ما يتحمله صاحب المتجر من مهام في هذه العملية هو فقط الترويج للمنتجات بين جماهير مخصصة ذات اهتمام بطبيعة تلك المنتجات.

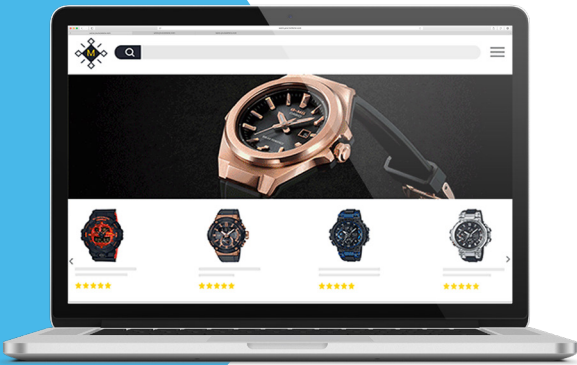


والآن لا تقلق كثيرًا بشأن الوصول إلى أفضل مزودي هذه الخدمات خاصة في المنطقة العربية والشرق الأوسط، سوف نضع لك قائمة كاملة بأفضل تلك المواقع والشركات التي يمكنك الاعتماد عليها. إذ يوجد حول العالم العديد من المواقع والشركات العاملة في هذه الصناعة وهذا المجال، على رأسها المواقع الصينية بطبيعة الحال وأشهرها موقع علي إكسبرس (AliExpress) الشهير.

### كيف تبدأ مشروعك الخاص في الدروبشيبينج؟

البدء في هذا النوع من التجارة الإلكترونية يحتاج إلى توفير مقومات قليلة ومجموعة إجراءات بسيطة للغاية، يمكنك بعدها بكل سهولة البيع وزيادة المبيعات ومن ثم الربح. تتمثل هذه المقومات والإجراءات في التالي:

#### 1. إنشاء متجر إلكتروني احترافي



الإجراء الأول الذي يقوم عليه عملك كله في الأساس هو المتجر الإلكتروني، والذي يمكن من خلاله عرض منتجات الموردين الذين تتعاقد معهم، لتبدأ في تلقي الطلبات عليه ومن ثم تحويلها إلى المورد والإيفاء بها، حتى تحصل في النهاية على هامش الربح الخاص بك.

**نصيحة خبير :** في هذا الإجراء تحديدًا، أنت تحتاج إلى التعاقد مع أحد منصات تصميم المتاجر الإلكترونية كخدمة، بشرط أن يكون لديها حلول دروبشيبينج مُبتكرة، بحيث تسهل عليك سرعة البدء وفاعلية العمل.

## ٢. الوصول إلى أفضل الموردين

في المرحلة التالية وبعد الانتهاء من إنشاء المتجر وضبط كافة الإعدادات الخاصة بالانطلاق وبدء العمل، يأتي الدور على خطوة غاية في الأهمية وهي الوصول إلى المورد المناسب والأفضل الذي يمد متجرك بالمنتجات التي تبيعها وتحصل على هامش ربحها.

**نصيحة خبير:** اختر المواقع والشركات التي توفر خدمة الدروبشيبينج كوسيط بين متجرك وبين الموردين المتعددين، مثل موقع "علي إكسبريس" وغيرها من المواقع، لتوفر عليك الكثير من الأمور. ومن أبرز تلك المواقع في العالم بالإضافة إلى الموقع الصيني علي إكسبريس (AliExpress) مايلي:



## ٣. تحديد أقسام المتجر وتصنيفات المنتجات

يأتي بعد ذلك في المرحلة الثالثة بعض الأمور والمهام الخاصة بتجربة المستخدم داخل المتجر الإلكتروني الخاص بك، والتي تبدأ بالاستقرار على وضع أقسام المتجر وكذلك تصنيفات المنتجات التي سوف تبيعها بطريقة البيع بالعمولة. كل هذه أمور تُحسن كثيراً من تجربة المستخدم أثناء التسوق داخل متجرك، وهو بدوره يساعد على زيادة درجة ولاء العملاء لعلامتك التجارية وبالتالي زيادة المبيعات على المتجر.

## ٤. تسويق المنتجات

إذا كانت أغلب المهام الخاصة بسير العمل بنظام الدروبشيبينج تقع على عاتق المورد كما أشرنا، وأن صاحب المتجر يتحمل القليل جدًا من المهام، فإن أهم وظيفة يقوم بها صاحب المتجر هنا هي التسويق لتلك المنتجات. ولكي تنجح في تسويق منتجات المتجر تحتاج إلى وضع خطة تسويقية فعالة تُمكنك من استهداف جماهير مخصصة لديها اهتمام بما تبيعه وترغب في الحصول عليه.

## ٥. تلقي الطلبات وتحقيق الربح

في النهاية لن يتبقى لك شيء للبدء وتحقيق الأرباح من Dropshipping. فبعد توفير المقومات السابق ذكرها والقيام بالإجراءات اللازمة سوف تبدأ بتلقي الطلبات على منتجات المتجر والتي تتحول أوتوماتيكيًا إلى المورد الذي يتولى الوفاء بها حتى تصل إلى باب العميل ومن ثم تحصل أنت على هامش الربح ومكسبك.

### لتحقيق الربح من البيع بالعمولة بالدروبشيبينج

هناك مجموعة هامة جدًا من النصائح والتوصيات التي يجب على كافة أصحاب المتاجر الإلكترونية الذين يعملون بنظام الدروب شيبينج اتباعها؛ ويأتي في مقدمة تلك النصائح ما يلي:



- بداية، بعد الاستقرار على الموردين، لابد من التأكد من جودة المنتج والخدمة والتعبئة والشحن، ويمكنك القيام بهذا من خلال إجراء عملية شراء من هؤلاء الموردين بقصد الاختبار.

- من الضروري متابعة حجم مخزون المنتجات لدى الموردين بشكل دوري، حتى تتأكد من توفرها عند الطلب عليها من قبل عملائك.

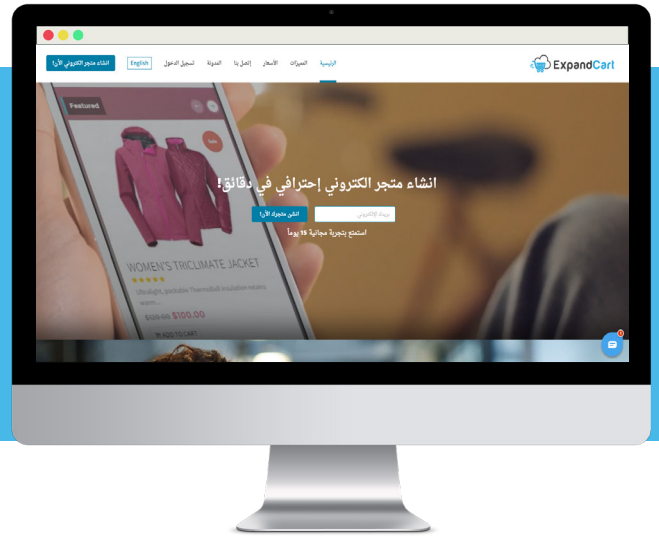
- يُفضل التعامل مع تجار أو موردين أو مُصنعين يعملون في نفس محيط عملك لتلاشي العديد من الأخطاء.

الحرص على توفير تجربة تسوق ممتعة لعملائك من خلال تقديم خدمات ومنتجات جيدة للعملاء على المتجر.

تقديم مزيد من العروض المميزة على المنتجات، والاهتمام بتقديم أسعار مميزة كذلك لكافة العملاء.

استطلاع آراء العملاء بشكل دوري حول جودة الخدمات التي يتلقونها عبر متجرك الإلكتروني، لضمان الحفاظ على العملاء والتأكد من ولائهم لمتجرك، وتلاشي أي أخطاء قد يرتكبها الموردون وتنعكس على سمعة متجرك بالسلب.

جدير بالذكر أن منصة **اكسباندكارت** قد ساعدت الآلاف على بدء عملهم بالدروبشيبينج من خلال متجر إلكتروني احترافي ذو كفاءة عالية ومربوط بكافة أدوات التسويق والتحليل.



# الفصل الثالث

العمل بنظام الأفيليت  
أو التسويق بالعمولة



التسويق بالعمولة "Affiliate Marketing" هو واحدًا من أشهر وسائل الربح التي تساعد على الربح السريع والواسع من خلال شبكة الإنترنت، ومن أهم المفاهيم والأعمال التي استحدثتها التجارة الإلكترونية في العالم أجمع.

يتمثل مفهوم التسويق بالعمولة في عملية بين صاحب منتج أو خدمة وبين مُسوق، تلعب فيه مثلًا أنت دور المسوق بالعمولة، وبناءً عليه تقوم أنت بالترويج لهذا المنتج لمحاولة بيعه لعدد كبير من المستهلكين المهتمين بهذا المنتج ونتيجة لذلك تحصل أنت على مكافأة أو نسبة متفق عليها من صاحب المنتج نفسه مقابل كل عملية بيع تتم من خلاله.

### ماذا تحتاج لبدء عملك الخاص في التسويق بالعمولة؟

إلى جانب الحاجة إلى توافر جهاز كمبيوتر أو جهاز لاب توب تمارس من خلاله عملك، وكذلك وسيلة اتصال بشبكة الإنترنت، فهناك مجموعة من العناصر الأساسية التي يقوم عليها العمل في الأفيليت بشكل عام.

وتلك العناصر يصاحبها مجموعة من الخطوات والإجراءات التي تحتاج إليها من أجل توفير هذه العناصر بنجاح وفاعلية كبيرة. وفيما يلي أهم العناصر والإجراءات التي تحتاج إليها لبدء العمل:

#### ١. اختيار منتج أو خدمة أو عرض جيد

يبدأ العمل في الأفيليت من إيجاد المنتج أو السلعة أو حتى الخدمة التي سوف تبذل كافة جهودك في تسويقها والترويج لها بين جمهور المستهدفين، من أجل زيادة مبيعاتها ومن ثم تحصيل عمولتك المتفق عليها مع صاحب المنتج أو العلامة التجارية. لذلك؛ في البداية قبل أن تبدأ عملك في Affiliate Marketing لابد أن يكون لديك منتج تقوم باختياره يمكنك بالفعل تسويقه للمستهلكين عبر استراتيجية تسويقية تضعها أنت تساعدك على الترويج عبر منصات تسويقية مختلفة ومعروفة.

**نصيحة خبير :** وفي هذا الشأن ننصحك في البداية بحسن اختيار برنامج الأفيليت المناسب لك والذي يتمتع بالمصداقية ويوفر لك مزايا ربحية فعالة. إذ أن برامج الأفيليت التي تقدمها أو تعمل بها العلامات التجارية والشركات كثيرة وعروضها مختلفة

## ٢. امتلاك مصدر جيد للزوار



بعد أن تنجح في اختيار المنتج أو الخدمة المتاحة التي تتعاقد على التسويق لها مقابل الحصول على عمولة عند إتمام الشراء من قبل عملاء عن طريق حساب الأفيليت الخاص بك، يأتي الدور على عنصر آخر لا يقل أهمية عن اختيار المنتج، وهو امتلاك مصدر جيد للزوار.

يُقصد بامتلاك مصدر جيد للزوار أو المستهلكين توافر مكان على شبكة الإنترنت يستحوذ على عدد كبير من الزوار يوميًا، قد يكون موقع ويب لمدونة أو متجر إلكتروني أو صفحة على فيس بوك أو مجموعة على فيسبوك، وقد يكون كذلك حساب على انستقرام أو سناب شات أو حتى تويتر أو موقع بينترست الشهير. إذا أي وسيلة إلكترونية لديها حركة مرور كبيرة، بحيث تضمن وصول عملاء ومستهلكين مهتمين بما تسوق أو تروج له من منتجات أو سلع أو حتى خدمات.

## ٣. امتلاك الأدوات اللازمة لأداء عملك بنجاح



نأتي بعد ذلك إلى عنصر هام للغاية يسهل كثيرًا من عملك في أي من مواقع التسويق بالعمولة أيًا كان نوعها أو أسلوب عملها، وهي امتلاك الأدوات التي تساعدك على أمور عدة في مهمة التسويق للمنتجات الخاصة بالشركات أو العلامات التجارية. ومن تلك الأدوات التي تساعدك بفاعلية كبيرة على القيام بعملك:

- اختيار القناة التسويقية الملائمة لنوع المنتج أو الخدمة التي قمت باختيارها.
- امتلاك مهارات وأدوات التسويق الإلكتروني اللازمة للترويج لما تقدمه من منتجات أو خدمات.
- أدوات تتبع قياس أدائك وسلوك عملائك المستهلكين.

#### ٤. وسيلة للدفع على الإنترنت



عامل آخر يحمل الكثير من الأهمية من أجل بدء العمل في هذا النشاط على الإنترنت، وهو أن يكون لديك حساب بنكي حتى تتمكن من استلام أموال العمولة على الصفقات التي نجحت في إتمامها، من قبل الطرف الذي تسوق له منتجاته أو خدماته.

أما فيما يتعلق كذلك بتمويل الحملات الإعلانية والتسويقية على شبكة الانترنت ومنصات التواصل الاجتماعي المختلفة ( فيسبوك - انستجرام - يوتيوب - بينترست - سناب شات )، فأنت بحاجة إلى بطاقة ائتمانية سواءً فيزا أو ماستر كارد حتى تتمكن من الدفع لحملاتك الإعلانية المدفوعة على تلك المنصات.





## الفصل الرابع

بيع منتجات أو خدمات  
عبر متجر إلكتروني خاص بك



**ما هو المتجر الإلكتروني؟!** سؤال مهم لابد من الإجابة عليه قبل أن تخطو أي خطوة في بدء أي نشاط تجاري أو البدء في العمل الحر على الإنترنت. فكلية متجر الإلكتروني أكبر بكثير من مجرد وسيلة إلكترونية يمكن من خلالها بيع منتجات لجمهور مستهلكين في أي منطقة مستهدفة.

باختصار شديد، المتجر الإلكتروني هو الوجه الآخر للمحلات التجارية التقليدية ونقاط البيع على أرض الواقع، لكن بحلول تكنولوجية ومزايا أكثر تقدمًا، بحيث يمكن للعميل شراء أي ما يريده من سلع أو منتجات أو حتى خدمات من مكانه، دون أن يبرح منزله.

وهناك طريقتين أساسيتين أمام كافة التجار ورواد الأعمال من أجل تصميم موقع إلكتروني للنشاط التجاري أو عمل متجر إلكتروني يمكنهم من خلاله البدء في التجارة الإلكترونية والوصول إلى أسواق جديدة والحصول على عملاء أكثر من مختلف دول العالم ومن ثم تحقيق مبيعات إلكترونية أكبر وتحصيل مزيد من الأرباح.

### 1- التعاقد مع مزود خدمة إنشاء متاجر إلكترونية متكاملة

التعاقد مع أو إيجاد مزود خدمة إنشاء متاجر إلكترونية أو تصميم مواقع ويب للبيع أونلاين يُعد واحدة من الطرق التي يُنصح بها بشدة في حالة الرغبة في إنشاء مواقع ويب للنشاط التجاري والعمل في مجال التجارة الإلكترونية بشكل احترافي.

وتساعد تلك المنصات التجار ورواد الأعمال على امتلاك حل متكامل للعمل في التجارة الإلكترونية والبيع أونلاين بشكل فعال وسهل واحترافي في مقابل اشتراك شهري أو سنوي على حسب رغبة العميل.

والمقصود بالحلول هنا اسم النطاق الذي يشير لعلامتك التجارية، والاستضافة السحابية على الإنترنت، والقوالب الاحترافية الجاهزة، وحلول الدفع من خلال التكامل مع بوابات الدفع الإلكتروني المختلفة، وطرق الشحن كذلك، وحلول الربط مع مواقع التواصل الاجتماعي من أجل البيع عليها.

## ٢- تصميم متجر إلكتروني بالطريقة التقليدية

أما عن الطريقة الثانية فهي يُطلق عليها الطريقة التقليدية في امتلاك متجر إلكتروني، لأنها كانت الطريقة المعتادة في تصميم موقع بيع على الإنترنت قبل ظهور حلول المتاجر الإلكترونية الجاهزة والتي لا تحتاج إلى تخصيص حتى. وتقليدية أيضاً لأنها مُرهقة وتتطلب كثير من الوقت في تخصيص كل عنصر داخل المتجر على حدى، إلى جانب التكلفة العالية في التصميم مقابل المتجر الإلكتروني كخدمة.

وتتمثل هذه الطريقة في اعتماد التاجر أو رائد الأعمال على أحد مصممي المواقع الإلكترونية أو إحدى شركات تصميم مواقع الويب على شبكة الإنترنت من أجل إنشاء متجره الإلكتروني، وهنا يحتاج التاجر إلى توفير كافة المقومات الأخرى المتبقية بنفسه، مثل اسم النطاق والاستضافة والربط مع بوابات الدفع وشركات الشحن وغيرها من المقومات الأساسية في أي متجر إلكتروني احترافي ناجح.

**نصيحة خبير :** اتبع الطريقة الأولى لامتلاك متجر إلكتروني حيث أنها الأفضل والأسهل والأوفر لك.

يجدر هنا الإشارة إلى أن منصة **أكسباندكارت** ساعدت الكثير من التجار على توسيع عملهم أونلاين من خلال متجر إلكتروني احترافي مربوط بشركات الشحن والدفع وأدوات التسويق، مثل رنين، سيلفر سيتي، كفرا تي، وغيرهم.



## والآن بعدما عرضنا طرق امتلاكك للمتجر الإلكتروني، سوف نتعرف على أهم المعايير الواجب توافرها بالمنتجات:

- ليصبح المنتج من ضمن منتجات مربحة كثيرة عبر الإنترنت، يجب أن يكون دائم وغير موسمي، وأن يحتاج له العميل طوال العام ولديه الحاجة لشرائه واقتنائه، لهذا ابتعد عن اختيار التجارة في المنتجات الموسمية فقط مثل منتجات الرحلات الصيفية، أو المنتجات الدراسية.
- يجب أن يكون المنتج مثالي ومناسب لجمهورك المستهدف الذي قمت بتحديدده لعرض هذه المنتجات له.
- هل سيحقق لك المنتج ربح؟ عليك بإجابة هذا السؤال عند تسعييره وحساب التكلفة وسعر البيع والربح المتوقع.

## الفصل الخامس

### التجارة عبر منصات التواصل الاجتماعي



إنشاء حساب تجاري عبر منصات التواصل الاجتماعي مثل الفيس بوك وانستغرام من أشهر الطرق التي يتبعها الكثير من التجار لعرض منتجات أو خدمات خاصة بهم وتحقيق البيع والكسب من ورائها، حيث لم تعد مواقع ومنصات التواصل الاجتماعي المختلفة حول العالم مجرد منصات للترفيه وقضاء أوقات الفراغ عليها فقط، وإنما أصبحت واحدة من أشهر الطرق التي يمكن من خلالها لكافة رواد تلك المواقع والمنصات تحقيق الربح من الإنترنت واستغلال الأوقات التي يقضونها عليها في تحصيل نسب كبيرة جدًا من الأموال بكل سهولة.

ويجدر بنا هنا فقط الإشارة إلى مؤثري مواقع التواصل الاجتماعي الذين باتوا يوظفون الأعداد الكبيرة للمتابعين على حساباتهم الشخصية على كافة مواقع التواصل الاجتماعي (فيس بوك - إنستغرام - يوتيوب - سناب شات - تويتر - وغيرها) في تحقيق أرباح طائلة من الإعلانات المباشرة والغير مباشرة لعدد من العلامات التجارية الموجودة في نطاقهم.

ومن أشهر الطرق المتبعة للربح من منصات التواصل الاجتماعي هو سوق الفيسبوك أو Facebook Marketplace.

أصبح سوق الفيسبوك واحد من أشهر الأنشطة التي يمكن من خلالها الربح بسهولة من الإنترنت، فهو خدمة مجانية أطلقتها شركة فيس بوك المالكة لأشهر مواقع التواصل الاجتماعي في العالم، على رأسها فيس بوك وماسنجر وانستغرام وواتساب.



ويُعد Facebook Marketplace مكانًا يمكن من خلاله لكافة رواد الفيس بوك بيع أي منتجات مجانيًا عن طريقه، وهو ما ساعد حقًا في الفترة الأخيرة كثير من المتاجر سواء التقليدية أو الإلكترونية في تحقيق معدلات بيع عالية جدًا من خلال تلك الخدمة.

## الفصل السادس

### الربح من تطبيقات الهاتف المحمول



هل تصدق أن ١٠٥ مليار تطبيق جوال تم تحميله خلال عام ٢٠١٩ طبقًا لما نشره موقع App Annie الشهير؟! هذا رقم كبير للغاية وما زال في تزايد مع كل لحظة، حيث أصبحت لتصميم تطبيقات الجوال أهمية كبيرة في عالم التكنولوجيا والتجارة الإلكترونية، حيث يحمل العالم الآن أهم التطبيقات بفئاتها المختلفة مثل:

- تطبيقات التسوق
- تطبيقات التكنولوجيا المالية
- تطبيقات المجال الصناعي
- تطبيقات ألعاب التسلية



يمكنك من خلال تطبيقات الجوال، سواء على نظام الـ iOS أو الـ Android، تحقيق دخل ثابت من ورائهم، من خلال إنشاء الإعلانات عبر التطبيق، حيث تعد الإعلانات هي الطريقة الأكثر ربحية من تطبيقات الجوال.

وهذا من خلال السماح للعلامات التجارية بعرض إعلانات خاصة بها من خلال تطبيق الجوال الخاص بك، وبالتالي يمكنك جني الأموال من هذه الاعلانات.

ويمكنك تحديد طريقة حساب تكلفة الإعلان، فمثلاً يمكنك الحصول على الأموال طبقًا لعدد مرات ظهور الإعلان، أو مقابل كل نقرة فوق الإعلان، أو مقابل تثبيت المستخدم للإعلان والتفاعل معه.



## الخاتمة

تجارة إلكترونية مربحة! هذا هو هدف كل تاجر أو صاحب أعمال يتطلع إلى تطوير وتحسين أعماله وتطويرها من الإجراءات التجارية التقليدية عبر الأسواق والمحلات التجارية إلى البيع والتجارة عبر متجر إلكتروني.

أو حتى إن كنت لا تمتلك أي خبرة تجارية سابقة وترغب في بدء العمل في مجال التجارة والربح عبر الإنترنت وامتلاك منصة إلكترونية لعرض المنتجات أو الخدمات، سيكون هذا الكتاب دليل شامل لتقديم الإفادة التي تحتاجها في بداية طريق عملك في التجارة والربح عبر الإنترنت.

بفريق تسويق محترف وخدمة عملاء على مدار الساعة، تساعدك منصة **اكسباندكارت** على بدء عملك على الإنترنت من خلال متجر إلكتروني احترافي بدون أي خبرة مسبقة.



# ExpandCart