

دليلك المختصر لبدء العمل عبر الإنترنت



عمرو النواوي

دليلك المختصر

لبدء العمل عبر الإنترنٌت

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 بالموقع الإخبارية، وتدريب فريق العمل والمحررين على إدارة وتشغيل المحتوى الإخباري بما يتناسب مع الأهداف الموضوعة.

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

تابعه على:

الموقع الشخصي: AmrElNawawy.com

الحساب الشخصي: FB.com/Amr.ElNawawy.1

الصفحة الشخصية: FB.com/IMFilesforall

الفهرس

١	تقديم
٧	كُن حِرَاءً!
١٠	١. حياة (س).
١٣	٢. حياة (ص).
١٤	٣. نمط الحياة على الإنترنٌت.
١٨	لا تفتح الأبواب .. فهـي مفتوحة بالفعل!
٢٣	١. أكاذيب الربح من الإنترنٌت.
٢٤	٢. العمل على الإنترنٌت.
٢٦	٣. أنواع الربح من الإنترنٌت.
٤٣	٤. من أين أبدأ؟
٤٥	٥. اعرف نفسك!
٤٧	طرق العمل على الإنترنٌت؟
٤٧	١. إنشاء وبيع منتجك الرقمي.
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 الإنترنٌت.

خدمات مميزة؟

- ٧٨ ١. الترجمة.
- ٧٩ ٢. إدارة حسابات الشبكات الاجتماعية.
- ٨٣ ٣. التدوين وصناعة المحتوى.

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 "لقطة العيش" و "الحمار المربوط في الساقية" و "عبد المأمور" و "اربط الحمار في المكان الذي يريد صاحبه"، مثل هذه المفاهيم وأكثر كانت -وما زالت- سبب في تأخر أمة بأكملاها.

أوصاني أستاذني باستذكار دروسي جيداً حتى أحصل على شهادة جامعية تؤهلني لوظيفة محترمة، مسكين أستاذني، ثري 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.

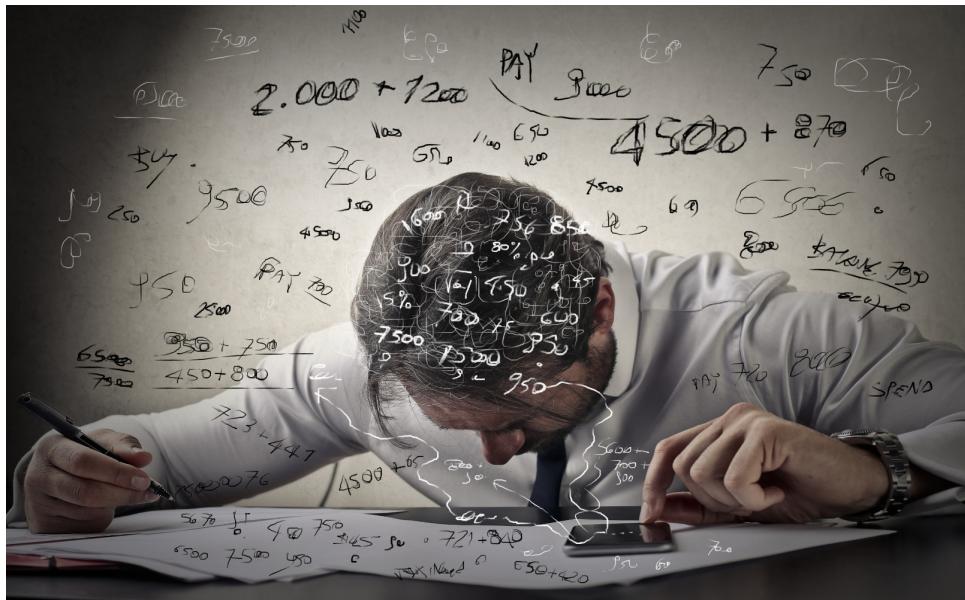
في هذا الكفاية، افتح الباب الآن، وانظر إلى ما سيواجهك به عالم اليوم.

المؤلف

كُن حِرَّاً!

في أواخر عام ٢٠١٣، نشرت مجلة فوربس [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 عاشرها الثمانين في الخبرة والسمعة، ومتخصصة في عمل الدراسات والأبحاث المتعلقة بمدى ارتباط الموظفين بأماكن عملهم، وكذلك ارتباط العمالء بعلامة تجارية معينة.



الدراسة بها الكثير من التفاصيل الأخرى المفجعة عن مدى كُره الغالبية الفظيمى 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 يتقاوضونه في نهاية الشهر.

معنى هذا أن أكثر من ثلثي البشرية تقريرًا تستيقظ صباح كل يوم محمّلة بأتقال وهموم نفسية لا تُوصف، لترتدي ملابس العمل، وتستقل وسيلة النقل لتذهب إلى مكان لا تحبه، وتقوم بعمل تكرهه، وذلك لمدة 8 ساعات في اليوم، 5 أيام في الأسبوع على الأقل.

بمثل هذه الإحصائية استطيع القول بكل ثقة أن أكثر من ٨٠٪ من البشر عرضة للإصابة بأمراض العصر، بسبب الحالة النفسية السيئة المرتبطة بالعمل. فقد أفادت [أبحاث طيبة حديثة](#) أن الشخص الذي يحب عمله، يتمتع باستقرار نفسي أكبر، وبصحة أفضل.

كن حراً!

دليلك المختصر لبدء العمل عبر الإنترن特

حسناً، ربما تظن بهذه المقدمة القصيرة أنني أدعوك إلى حب 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. حـيـاة (س).

تخيل معي حـيـاة شخص ضمن ٨٠٪ من أولئـك الذي يـعـمل فـي وظـيفـة ما لا يـحـبـها، ويـؤـدي أدوار لا يـرـغـبـ فيها، ويـحـيـا حـيـاة ليـسـتـ كالـتـيـ كانـ يـتـمنـاـها.



في صباح يوم الأحد من كل أسبوع يستيقظ (س) وجرس المنبه يـرنـ مـعـلـناً أنـ السـاعـةـ السابـعةـ. فيـقـومـ ليـفـتـسـلـ ويـؤـديـ طـقـوـسـ الصـبـاحـ، ثـمـ يـرـتـديـ مـلـابـسـ معـيـنةـ مـفـروـضـةـ عـلـيـهـ، حـسـبـ طـبـيـعـةـ عـمـلـهـ، قدـ تكونـ بـزـةـ أـنـيـقةـ، أـوـ مـلـابـسـ رـسـمـيـةـ Uniformـ، أـوـ أيـ شـيـءـ آخـرـ.

ينـزـلـ (سـ)ـ فـيـ مـيـعادـهـ الـمـعـتـادـ ليـسـتـقلـ وـسـيـلـةـ اـنـتـقـالـهـ، الـتـيـ قـدـ تـكـونـ الـمـواـصـلـاتـ الـعـامـةـ، سـيـارـةـ الشـرـكـةـ، أـوـ سـيـارـتـهـ الـخـاصـةـ. فـيـ جـمـيعـ الـأـحـوـالـ هـوـ مـجـهـزـ لـتـعـرـضـ لـزـحـامـ الـبـشـرـ وـالـطـرـقـ، وـهـذـاـ طـقـسـ يـوـمـيـ فـيـ حـيـاتـهـ، لـاـ تـوـجـدـ وـسـيـلـةـ لـتـجـاـزوـهـ، أـوـ الفـرـارـ مـنـهـ.

يصل (س) إلى العمل في ميعاده فيمراليوم 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 مضطرك 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 موعده، وليس متأخراً كبعض الشركات.

(س) يحاول أن يقتطع جزءاً من راتبه لأي حاجة تجده 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 خشي أن يستغنووا 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 عيوب 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، وبذلت المشاكل العائلية تظاهر 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، يتضاعى مرتبًا 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 المفترض أن تقضيه مع هذه الأسرة لتحدث التوازن العائلي المطلوب؟ وهل ستظل هكذا إلى الأبد؟ تلك حياة لا أتنمّاها، ولا أحياها! لأنني حُرِّبْتُ هو أني -بكل بساطة- لا أتقيد بأي من القيود السابقة.

٢. حياة (ص).

حاول أن تخيل معي حياة (ص) الذي يعمل بشكل حر. (ص) ليس من الـ ٨٠% التعساء، 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 عمالئه الذين يتعامل معهم بشكل مباشر، ويتقاضى منهم إيراداته كاملة، بدون خصم ضرائب، تأمينات، صندوق زماله، رعاية صحية، أو أي شيء آخر.

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

(ص) اختار الإنترن特 كعمل مستقل يبدأ به حياته المهنية الشخصية، لأنه وجد أن فرص النجاح في هذا العالم الافتراضي أكبر بكثير من مثيلتها خارج الإنترن特، 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 قد يمّاً أعمل على جهاز مكتبي وخط الإنترت منزلي ثابت، فقد أصبحت الآن أعمل 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 علي يوم العمل العادي الذي أعمل فيه ٨ إلى ١٠ ساعات. وتأتي علي 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 يغبني عن العمل بقية اليوم، الأمر في مجلمه يخضع لتقديرى الشخصي.

• ننام وتستيقظ وقتما يرافق 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 الإنترنـت 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 هيكلة الشركة أو سوق العمل تقلقك، ولا خوف من الاستغناء يزعجك.

• أنت الذي تختار مكان عملك: لست في حاجة إلى المغادرة يومياً 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، السعودية، 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/عمرك 8 ساعات كل يوم، 5 أيام في الأسبوع، مقابل مبلغ ثابت من المال في أغلب الأحيان. أما في حالة الـ **Internet Lifestyle** فالوضع مختلف تماماً ... فالدخل الذي توفره الفرص المتاحة على الإنترنت أكبر من ذلك الذي كنت تقاضاه 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 أسرتك انتهت بالفعل، فمقدار الدخل الذي تحقق يغطي احتياجاتك، وتدخل 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 الحالتين. تستطيع السفر في أي وقت من العام بدون التقييد 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.

كن حراً!

دليلك المختصر لبدء العمل عبر الإنترنط

أنا أتمتع بقدر كامل من الحرية بدون أي قيود أو التزامات من الخارج على الإطلاق.
ولكنني في نفس الوقت لدي 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 أتمتع أن تسير في الشارع، وتنطلع 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، توازيًا 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 حينئذ محدودة للغاية بالنسبة لشاب 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 الإنترنط في تغيير وقيادة أفكار الشعوب، وخاصة الشباب، ومقدار التأثير الذي يملكه الإعلام الاجتماعي Social Media على الناس، خاصة موقع مثل فيس بوك وتويتر.

أعلنت Google في آخر حدث لها بمصر Google Partners بتاريخ ١٦ نوفمبر ٢٠١٤، أن عدد مستخدمي الإنترنط 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 الإنترنط، وزيادة ملحوظة للمستخدمين العرب على الشبكات الاجتماعية.

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

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

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

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 أساسى 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 لنفسي ولخدماتي مع أسماء مشهورة في التسويق الإلكتروني، والعمل على الإنترن特 في العالم العربي، وكانت 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، والمعرض 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 تتحرف المجالات الصعبة، مثل التصميم الجرافيكى، 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 الإداره.

لا تفتح الأبواب .. فهي مفتوحة بالفعل!

دليلك المختصر لبدء العمل عبر الإنترن特



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 تقديمها 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 نقدی أكبر لك -أنت كباقي- بحد أقصى \$٢٥٠.

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

لا تفتح الأبواب .. فهي مفتوحة بالفعل!

دليلك المختصر لبدء العمل عبر الإنترن特

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 مباعة على الإنترن特 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. المقصود، الأمر لا يحتاج إلى موهبة فذة كي تعمل على الإنترن特. أنت تستطيع تقديم ما تبرع فيه بالفعل أيًّا كان، ولكن بالشكل الملائم الذي يسمح لك بالربح.

١. أكاذيب الربح من الإنترنٌت.

على الرغم مما تسببه هذه الكلمة -الربح من الإنترنٌت- من ازعاج لدى البعض، بسبب ارتباطها بالكثير من الخبرات والتجارب السيئة، التي سببت الكثير من الإحباط، وجعلتهم يكرهون فكرة العمل على الإنترنٌت من الأساس، فسيغطي هذا الكتاب مواضيع رئيسية و مهمة في المجال. ولكن وجوب التوضيح أولاً.

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

دورك مع هذه الشركات المعتوهه 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 الكبدي منك.

لا تفتح الأبواب .. فهي مفتوحة بالفعل!

دليلك المختصر لبدء العمل عبر الإنترنـت

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

لو كانوا حتى يعطونك دولار واحد على مشاهدة كل إعلان، فأنت تساهـم بشكل مباشر في تضييع نقود المعلـنين الذين دفعـوها كـي يحصلـوا على عـميل مستـهدف يشتري منتجـاتـهم أو خـدمـاتـهم. فأـي نـصبـ هذا وأـي تحـايلـ!!

الربح من الإنـترـنـت ليس له عـلاقـة بـأـي كـلمـة كـتـبـتـ في الفـقـراتـ الخـمـسـ السـابـقةـ، إذـنـ؛ ما هو

الربح من الإنـترـنـتـ؟

٢. العمل على الإنـترـنـتـ.

الإنـترـنـتـ في عـالـمـ الأـعـمـالـ قـامـتـ عـلـىـ نفسـ الأـسـاسـ الـبـسيـطـ الـذـيـ تـقـومـ عـلـيـهـ أـيـ دـعاـيةـ تـجـارـيـةـ فيـ أـيـ وـسـيـلـةـ تـكـنـوـلـوـجـيـةـ ظـهـرـتـ فـيـ الـحـيـاةـ.

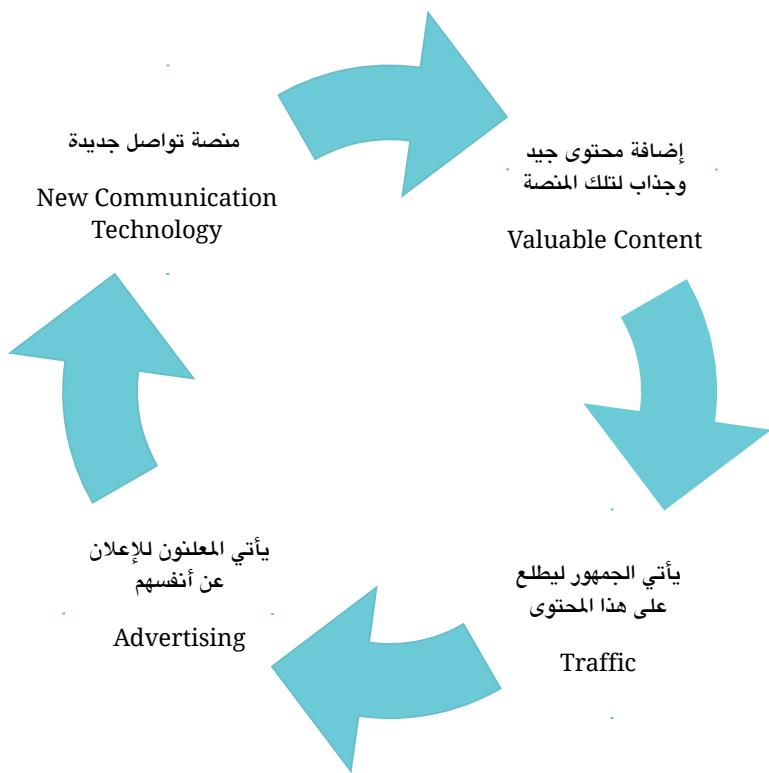
هل تذكر دورـسـ الشـعـرـ فـيـ العـصـرـ الجـاهـليـ عـنـدـ الـعـربـ فـيـ مـرـحلـةـ الثـانـوـيـةـ الـعـامـةـ؟ـ كانـ هـنـاكـ سـوقـ مـثـلـ مـكـاظـ وـذـيـ مـجازـ.ـ يـجـتـمـعـ فـيـ الشـعـراءـ لـيـلـقـواـ بـإـبـادـاعـاتـهـمـ الشـعـرـيـةـ،ـ وـحـولـهـمـ يـجـتـمـعـ النـاسـ،ـ وـحـولـهـمـ يـأـتـيـ الـبـاعـةـ لـيـقـدـمـواـ مـنـتجـاتـهـمـ.

هـذـاـ النـموـذـجـ أـبـديـ فـيـ عـالـمـ التـسـويـقـ وـالـدـعاـيـةـ،ـ بـلـ هـوـ تـلـقـائـيـ،ـ يـكـادـ يـكـونـ سـنـةـ كـوـنيـةـ.ـ حـذـ عـنـدـكـ مـثـالـ الرـادـيوـ أـوـ التـلـفـزيـونـ.ـ يـظـهـرـ الرـادـيوـ،ـ يـمـلـأـهـ الـقـائـمـونـ عـلـيـهـ بـالـمـحتـوىـ الـقـيمـ،ـ لـأـجلـ هـذـاـ الـمـحتـوىـ الـقـيمـ يـأـتـيـ الـمـزـيدـ مـنـ النـاسـ لـلـاستـمـاعـ إـلـيـهـ،ـ يـأـتـيـ بـعـدـهـمـ الـمـعـلـنـونـ حـينـمـاـ يـرـونـ مـقـدارـ الـزـحـامـ الـمـتـاحـ عـلـىـ هـذـهـ الـمـنـصـةـ التـكـنـوـلـوـجـيـةـ،ـ وـالـذـيـ يـعـطـيـهـمـ فـرـصـ أـوـفـرـ لـلـوـصـولـ إـلـىـ عـمـلـائـهـمـ،ـ وـبـيـعـهـمـ مـنـتجـاتـهـمـ/خـدمـاتـهـمـ.

لا تفتح الأبواب .. فهي مفتوحة بالفعل!

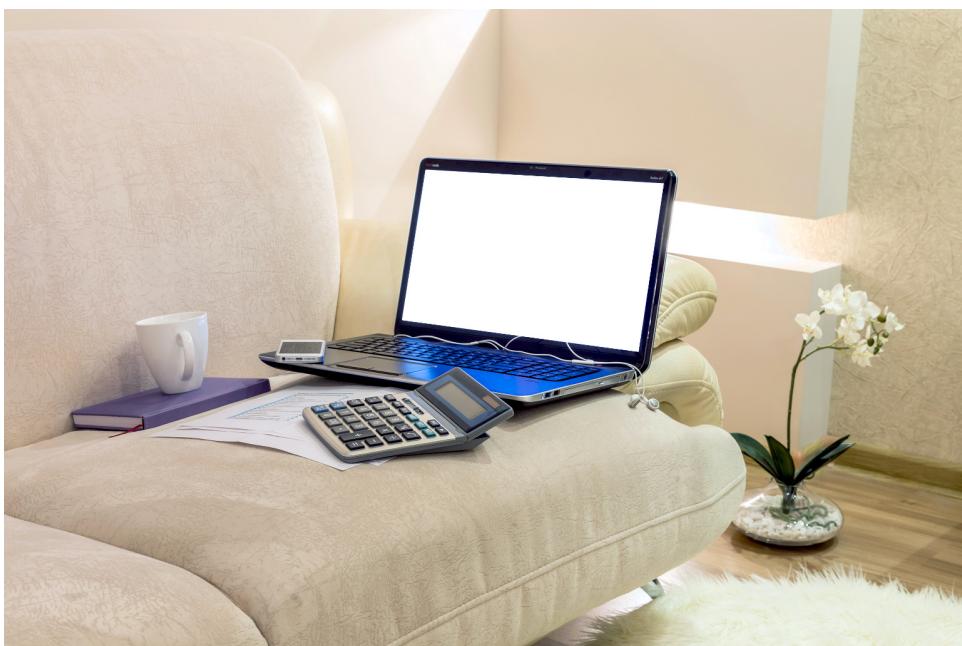
دليلك المختصر لبدء العمل عبر الإنترنت

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



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

٣. أنواع الربح من الإنترنٌت.



لم أعرف على الإنترنٌت نموذج لربح المال بطرق شرعية تخطى تلك الأنواع الأربع، وتلك الوسائل تعتبر الأساس الذي يُبني عليها ما بعدها، فأي وسيلة جديدة تظهر للعمل على الإنترنٌت سيمكنك تصنيفها ووضعها أسفل أحد تلك الأقسام الأربع. وستتناول تلك الأنواع بشكل مُبسط من التفصيل.

- .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 الإنترنـت أو خارج الإنترنـت 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 لبس لدى الكثير من الناس بشأن الحاجة والرغبة. لذا ما الفارق بين الحاجة Need و الرغبة Want؟

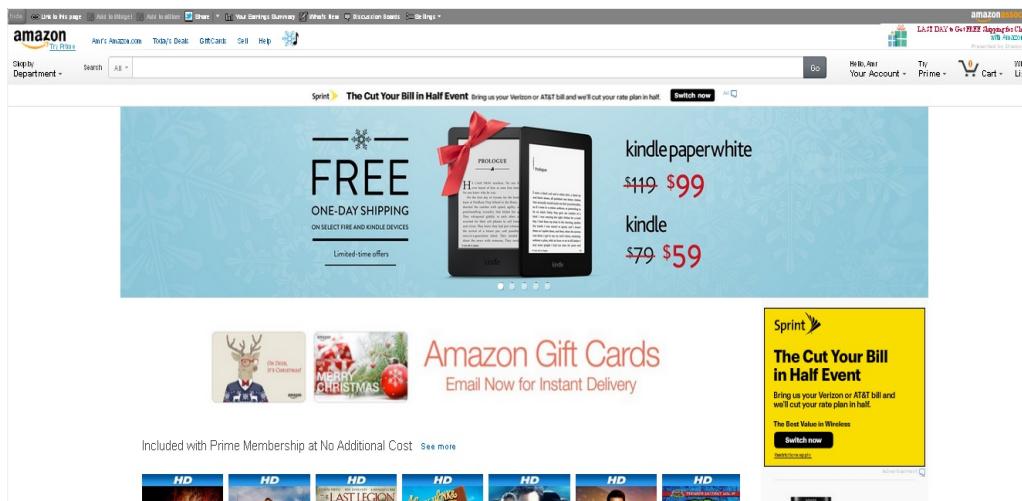
فالحاجة Need: تعبـر عن الشيء الذي لن تستمـر حياتك بدونـه بشكل سهل أو مريح. هو الشيء المطلوب بصورة أساسية لكي يعالج مشكلـة ما في حياتـك، وبدونـه تصبحـ الحياة صعـبة نوعـاً ما. (مثال: الطعام والشراب والملابس والمسـكن والدواء وكلـ ما يتعلـق بهـم من مـكمـلات وكـمالـيات من الحاجـات الأساسية في الحياة، والتي بدونـها تـصبحـ الحياة أصـعب).

أما الرغبة Want: فهي تـعبـر عن الشيء الذي لدى الإنسان تعلـق خاص وشـغـفـ شـدـيدـ بـامتـلاـكهـ، بدونـ أن يكونـ هناكـ حاجةـ مـلـحةـ لـامتـلاـكهـ (مثال: شخصـ لـديـ جـوالـ محمـولـ، ويرـيدـ اـمتـلاـكـ طـراـزـ أـحـدـثـ بـإـمـكـانـيـاتـ أعلىـ. هوـ يـمـكـنهـ الاستـمرـارـ فيـ استـخدـامـ الـهـاـتـفـ القـدـيمـ، ولكنـ رـغـبـتهـ وـشـغـفـهـ يـدـفعـانـهـ إـلـىـ السـعـيـ لـامتـلاـكـ الـهـاـتـفـ الأـحـدـثـ).



كانـ المنتـجـ قدـيـماًـ ذـاـ طـبـيـعـةـ مـادـيـةـ فـقـطـ Physical Productـ، ولكنـ ظـهـورـ الإنـتـرـنـتـ جاءـ Digital Productـ بـقـائـمـةـ طـوـيـلـةـ منـ المنتـجـاتـ الجـدـيـدـةـ ذاتـ طـبـيـعـةـ رـقـمـيـةـ.

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



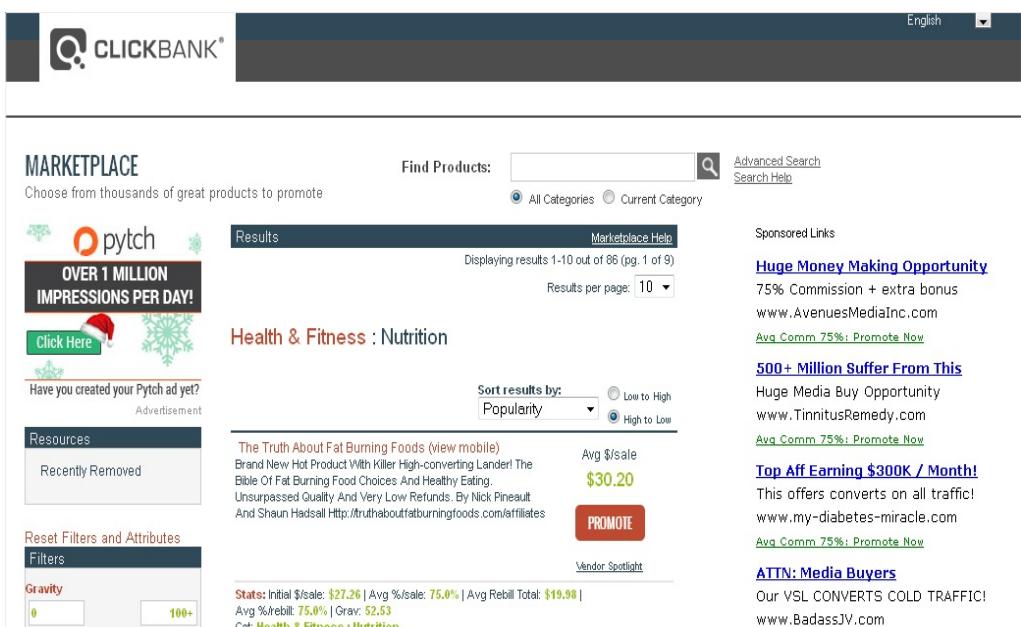
المنتج المادي وضعه طبيعي في إقبال الناس عليه، فالناس تتوقع إنفاق المال لقاء شيء ما تمسكه أيديهم، هاتف محمول، جهاز كيندل، فرشاة أسنان كهربائية، بذلة، حذاء، دواء، سروال، لعبة أطفال، كتاب ... إلخ.

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 برييس Wordpress Theme، وغيرها.

لَا تفتح الأبواب .. فهِي مفتوحة بالفعل!

دليلك المختصر لبدء العمل عبر الإنترنت

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



The screenshot shows the ClickBank Marketplace homepage. At the top, there's a search bar with the placeholder "Find Products:" and a magnifying glass icon. Below it are two radio buttons: "All Categories" (selected) and "Current Category". To the right are links for "Advanced Search" and "Search Help". The main content area has a dark header with the ClickBank logo and a "Marketplace Help" link. Below this, a banner for "pytch" claims "OVER 1 MILLION IMPRESSIONS PER DAY!" with a "Click Here" button and a small Santa hat icon. A sidebar on the left lists "MARKETPLACE", "Choose from thousands of great products to promote", "Resources" (Recently Removed), and "Reset Filters and Attributes" (Filters: Gravity). The main search results are for "Health & Fitness : Nutrition". The first result is "The Truth About Fat Burning Foods (view mobile)" by Nick Pineault and Shaun Hadsell, with a price of \$30.20. It includes a "PROMOTE" button, a "Vendor Spotlight" section, and a "Stats" summary: Initial \$/sale: \$27.26 | Avg %/sale: 75.0% | Avg Rebill Total: \$19.58 | Avg %rebill: 75.0% | Grav: 52.5%. The page footer includes a navigation bar with icons for home, search, login, and help, along with a copyright notice and a link to "Privacy Policy".

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 10,000 منتج رقمي متجدد، يعمل عليهم عشرات الآلاف من المسوقين بالعمولة من جميع أنحاء العالم، ويربحون منه آلاف الدولارات كل يوم.

لا تفتح الأبواب .. فهي مفتوحة بالفعل!

دليلك المختصر لبدء العمل عبر الإنترنـت

أما على الصعيد العربي يأتي موقع مثل سوق دوت كوم Souq.com على رأس قامة المتاجر العربية لبيع المنتجات المادية.

The screenshot shows the Souq.com homepage with a search bar for "مobilat/hawalat". Below it, a search result for "ايل موبيلات/حوالات" (Ail Mobiles/Loaders) displays 22 results. The results are filtered by "ايل" (Ail). The first four items are iPhone models with significant discounts: iPhone 6 (19% off), iPhone 5S (12% off), iPhone 5C (12% off), and iPhone 5 (19% off). Each item has a brief description and a list of features.

Search results for "ايل موبيلات/حوالات":

- ايل ايفون 6 - 16 جيجا، الجيل الرابع ال اي، زماد..
 - * ايل
 - * نظام تشغيل ايل
 - * هواتف ذكية
- ايل ايفون 5S - سعة 16 جيجابايت، الجيل الرابع ال اي، LTE..
 - * ايل
 - * نظام تشغيل ايل
 - * الهواتف الذكية
- ايل ايفون 5C - 16 جيجا -
 - * ايل
 - * نظام تشغيل ايل
 - * الهواتف الذكية
- ايل ايفون 5 - سعة 16 جيجابايت، الجيل الرابع ال اي..
 - * ايل
 - * نظام تشغيل ايل
 - * الهواتف الذكية

بالطبع يوجد غيره، وبنماذج مختلفة مثل نمشي دوت كوم Namshi، وجوميا Jumia وغيرها.

أما على صعيد المنتجات الرقمية، فيمكنني القول بكل ثقة، أن منصة "أسناد" Asnad هي المنصة الأولى والوحيدة - حتى الآن - على الإنترنـت العربية المتخصصة في بيع المنتجات الرقمية. وقد كان خبر إطلاق منصة أسناد بالنسبة لي مفاجأة أختلطت فيها مشاعر الفرح بالدهشة.

لا تفتح الأبواب .. فهي مفتوحة بالفعل!

دليلك المختصر لبدء العمل عبر الإنترنـت

دخول

أسئلة شائعة

عن أسناد



أسهل وسيلة لبيع منتجاتك الرقمية على الانترنت

أسناد هو منصة للمبدعين تمكنك من بيع منتجاتك الرقمية كالكتب، شروحات الفيديو، التصاميم وغيرها على الانترنت 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 مجهد 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 \$٥٠ مصاريف فتح حساب) وبالنسبة لعمولتها فهي تحصل على \$٠.٥٠ فقط و ١٠٪ عن كل عملية بيع، أي أنه ستحصل على ٩٠٪ من قيمة منتجك الرقمي. هذا غير برنامج البيع بالعمولة الذي تنوی أسناد إطلاقه للمنتجات المتوفرة عبر منصتها، وهو يشي بمستقبل ضخم لبيع المنتجات الرقمية في الإنترنـت العربية.

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

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

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

إذا كنت تمتلك متجرك المادي الخاص، فالإنترنت أتاح لك الكثير من الفرص لبيع هذا المنتج، وإن لم يكن لديك هذا المنتج، فيمكنك إنشاء متجرك الرقمي Digital Product وبيعه على منصة أسناد، أو حتى تقوم بإنشاء موقع خاص له. (ستتحدث 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، وسلامة عرضه، وهو مؤلف للعديد من الكتب الإلكترونية المتميزة (وهذا هو بيت القصيد).

لا تفتح الأبواب .. فهي مفتوحة بالفعل!

دليل 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 أعمالني على منصة أسناد للنشر الرقمي"، ولكن اتخاذه 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.



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 وصيانته وتطويره والتعامل مع العملاء.

هذا بالتأكيد مناسب للغاية للسوق 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):** أي أنك كمسوق لا تتقاضي عمولتك إلا حينما يقوم الزائر الذي جاء من طرفك بإتمام عملية البيع. تكون العمولة في هذه الحالة بنسبة كبيرة، ومبـلغ كبير من المال. فعلى سبيل المثال: هناك منتجات في كلـكـ بـانـكـ وـصـلـتـ نـسـبـةـ العـمـوـلـةـ فـيـهـاـ إـلـىـ ٧٥ـ%ـ مـنـ قـيـمـةـ الـمـنـتـجـ لـلـمـسـوـقـ. وهـنـاكـ بـعـضـ بـرـامـجـ الـبـيـعـ بـالـعـمـوـلـةـ الـتـيـ تـعـطـيـ نـسـبـةـ ٩٠ـ%ـ، وبـعـضـ الـبـرـامـجـ النـادـرـةـ تـعـطـيـ ١٠٠ـ%ـ طـلـبـاـ لـبـنـاءـ قـائـمـةـ بـرـيدـيـةـ مـنـ الـعـمـلـاءـ الـفـعـلـيـيـنـ الـذـيـنـ يـدـفـعـونـ Paid Customers.

• **عمولة نظير إجراء معين (CPA):** 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 \$.٥. من الممكن أن يكون هذا الإجراء ملء نموذج الشراء، أو الاستبيانات، أو من الممكن أن يكون الإجراء هو تحميل تطبيق أو لعبة من طرف الزائر أو حتى تثبيت كامل للبرنامج، وأن تدفع شركة ل البرنامج مُضاد فيروسات/مشغل وسائل على كل شخص يحمل ويثبت برنامجها، أو حتى يكون فقط الحصول على الاسم والبريد الإلكتروني، وبعض البيانات الأخرى.

لا تفتح الأبواب .. فهي مفتوحة بالفعل!

دليلك المختصر لبدء العمل عبر الإنترنـت

بينما تقوم بعض الشركات/العملاء بطلب البريد الإلكتروني فقط، وتحصل على عموـلـتك في المـقـاـبـل.

أشهر المـوـاقـعـ التي تـعـمـلـ بالـنوـعـ الأولـ (CPS)، للـمـنـتـجـاتـ المـادـيـةـ هوـ مـوـقـعـ [أـماـزـونـ](#)ـ،ـ وـلـأـعـرـفـ فيـ حـدـودـ عـلـمـيـ فيـ السـوقـ العـرـبـيـ منـ يـقـومـ بـتـقـديـمـ المـثـلـ.ـ وـبـالـنـسـبـةـ لـلـمـنـتـجـاتـ الـرـقـمـيـةـ،ـ يـأـتـيـ مـوـقـعـ كـلـكـ بـاـنـكـ فـيـ المـقـاـمـ الأولـ مـرـةـ أـخـرىـ،ـ وـفـيـ الـعـرـبـيـةـ لـنـ تـجـدـ مـنـافـسـاـ [مـوـقـعـ أـسـنـادـ](#).

أـمـاـ بـالـنـسـبـةـ لـلـنـوـعـ الثـانـيـ (CPA)،ـ فـهـنـاكـ الـكـثـيرـ مـنـ الـمـنـافـسـيـنـ فـيـ هـذـاـ المـجـالـ فـيـ السـوقـ الـأـجـنبـيـ مـثـلـ كـوـمـيـشـنـ جـنـكـشـنـ Commission Junctionـ،ـ ماـكـسـ باـونـتـيـ Max Bountyـ،ـ بـيـبـرـ فـلـايـ Beer Flyـ،ـ وـغـيـرـهـمـ الـكـثـيرـ.ـ أـمـاـ فـيـ السـوقـ الـعـرـبـيـةـ فـلـاـ أـعـلـمـ شـرـكـاتـ ذاتـ سـمعـةـ وـشـهـرـةـ فـيـ هـذـاـ المـجـالـ مـثـلـ [إـعـلـانـاتـ حـسـوبـ](#).

الـتـسـويـقـ بـالـعـمـولـةـ لـهـ عـدـدـ اـسـتـرـاتـيـجـيـاتـ مـخـلـفـةـ،ـ لـاـ يـوـجـدـ مـجـالـ لـذـكـرـهـ الـآنـ،ـ وـلـكـ بـصـفـةـ عـامـةـ هـوـ يـعـتـبـرـ عـمـلاـ مـرـبـحاـ لـلـغاـيـةـ إـذـاـ اـسـتـطـعـتـ أـنـ تـبـنـيـ اـسـتـرـاتـيـجـيـةـ وـاضـحةـ وـاتـبعـتـهاـ بـشـكـلـ صـحـيـحـ.

عـلـىـ سـبـيلـ المـثالـ،ـ هـنـاكـ مـنـ يـفـضـلـ اـسـتـخـدـامـ الـبـرـنـامـجـ الإـعـلـانـيـ لأـدـورـدـزـ أوـ لـحـسـوبـ لـجـلـبـ عـمـلـاءـ مـهـتمـيـنـ يـقـومـ بـدـفـعـهـمـ إـلـىـ شـرـاءـ مـنـتجـ ماـ،ـ أوـ التـسـجـيلـ فـيـ نـمـوذـجـ Formـ ماـ.

أثبتـتـ درـاسـةـ قـامـ بـهـاـ مـوـقـعـ سـيـوـ بـالـعـرـبـيـ أـنـ فـعـالـيـةـ إـعـلـانـاتـ حـسـوبـ فـيـ السـوقـ الـعـرـبـيـ أـفـضـلـ مـنـ أـدـورـدـزـ ...ـ اـقـرـأـ الـدـرـاسـةـ بـالـكـامـلـ:ـ [إـعـلـانـاتـ حـسـوبـ تـتـفـوـقـ عـلـىـ إـعـلـانـاتـ جـوـجـلـ عـرـبـيـاـ](#).



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، وتحتفظ فيها ما يفيد أن هذه المساحة متاحة، فيأتي المعلن ويقوم بتصفح موقعك وإحصائياته، فإذا وجده ملائماً يقوم بالتعاقد معك على مبلغ شهري تحصل أنت عليه بالكامل.

أما المبادرة 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.

لأفتح الأبواب .. فهي مفتوحة بالفعل!

دليل المختصر لبدء العمل عبر الإنترنت

على المستوى العالمي يعتبر متجر إعلانات حسوب سابقًا 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 حسوب توضع في الاعتبار.

البرامج الإعلانية المتكاملة مثل إعلانات حسوب 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 مجهد فوق مجهود الاعتناء بالموقع وإضافة المحتوى له، اللهم إلا العناية بمواقع الإعلانات في الصفحة، ودراسة مدى تفاعل الزوار معها.

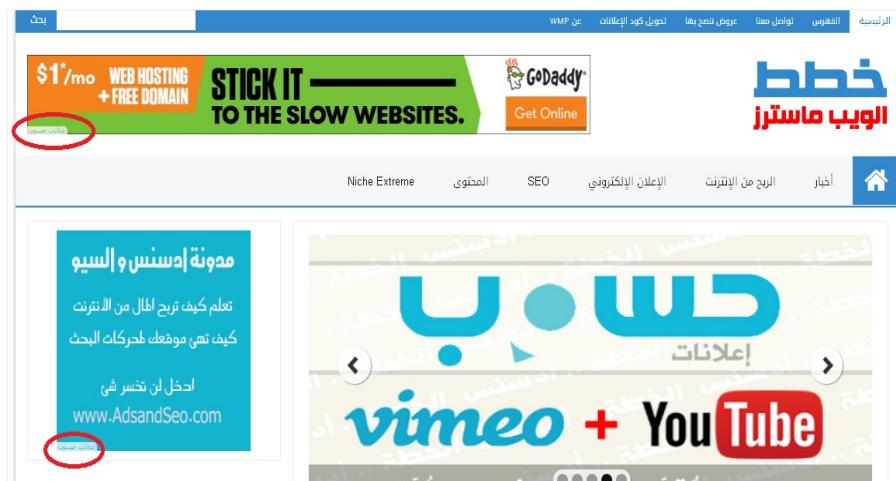
لذلك يعتبر هذا النوع من الربح من الإنترنط هو المفضل لدى معظم المبتدئين، وهوادة كتابة المحتوى بغزاره، ومن لا يحبذون تعلم الكثير من الأمور التقنية.

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، كان هذا هو موقع أمير عادل.

أمير عادل يعتبر 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.

مؤخرًا، غير أمير هيكلة 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 حسوب، حيث يعتبر هو الأفضل له ربحاً من شبكة الظهور في حسوب وحتى إعلانات أدسنس، ولذلك قام بتقليل عرض إعلانات أدسنس، وقام كذلك بتأسيس استراتيجية متكاملة للربح من إعلانات حسوب، تعتبر مرجع أكثر من رائع للمبتدئين.



د. الربح من العمل كمستقل.

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

ظهر هذا المصطلح أول ما ظهر في العمل الصحفي، حيث يعبر عن الصحفيين المستقلين الذين يمدون 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 موقع متخصص مثل خمسات أو مستقل. فحينما بدأت العمل على الإنترنت، كنت أفعل كل شيء بنفسي.

حجز الاستضافة والدومن، تنصيب قالب الورديبريس، إعداد صور المدونة، تصميم اللوجو، تعديل بعض أكواد الموقع، كل شيء تقريباً كنت أفعله بنفسي، وملا استطيع 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 -أياً كان ما تستطيع تقديمها- Freelancer كبيرة وغير محدودة.

هذه العملية لم تكن متاحة في الماضي، عدم توافر المنصات العربية المهمية والتي تعمل بشكل حيادي، عرضنا كثيراً لعمليات نصب، أو لضعف في كفاءة العمل المطلوب، وفي نفس الوقت لم يكن السوق الأجنبي بمنصات مثل Elance.com أو oDesk.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 المساعدة لمن يقوم بإنشاء موقع وتسويقه سلعة ما. أيًّا كانت تلك الخدمات، فقد تكون (برمجة، تصميم، كتابة محتوى، تهيئة للموقع SEO ... إلخ). الآن أصبحت الفرص غير محدودة للجميع.

فكم 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 الإنترت.

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

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

الآن لست في حاجة إلى تعلم مهارة جديدة، أو دراسة علم جديد، فما تملكه بالفعل كاف للغاية إذا أحسنت استغلاله، وقمت بثقله، وتهيئته، ليعرض 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 سباق 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 الإنترت. هو كذلك أحد الرواد الذين قاموا بتجربة إنشاء موقع اشتراكات عربي يقدم محتوى فريد للمتخصصين في العمل على الإنترت.

لا تفتح الأبواب .. فهي مفتوحة بالفعل!

دليل المختصر لبدء العمل عبر الإنترن特

بدأ عمله على **خمسات**، وزادت حرفيته وارتقا 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 تريده حال العمل في موقع **مستقل**، من خلال الاستفادة بالميزانية المادية المفتوحة التي توفرها تلك المنصة، والتي تتناسب مع حجم وجودة ما يُقدم من خدمات.

وظيفني

● @riyadsamer Riyad Samer 0.0 ★★★★☆ كتابة وتحرير 9 الأردن

الاسم: رياض سامر الإقامه: عمان - الأردن متخصص في التسويق بالمحظى ومن خلال القوائم البريدية، وتحرير الـ Website Profile Documents إذا كنت تحطط لكتابه محظى التعريف بشركتك وموقعك الإلكتروني أو لنسر...

زيارة الأعمال تصميم الإبداعي تصميم الكتب تصميم صفحات الويب هوية المؤسسات التوجيه في الأعمال المصم المذهني التسويق الضريوسي
التسويق عبر الإنترنت العلامات التجارية تسويف محرك البحث التجارة الإلكترونية التعليم الإلكتروني التدقيق اللغوي
الرسائل الإخبارية كتب الإلكترونية الشفارة كتب إعلانات كتابة المحظى



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 حماستك حتى النخاع، وربما تكون قد سببت لك الكثير من الحيرة، وطاف 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 الإنترنـت 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 الممملة؟
- 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 تتتابع أخباره باستمرار، وتعرف عنه كل شيء، حتى تحقق عنصر آخر في غاية الأهمية، وهو عنصر المعرفة .Knowledge

ليس من المنطقي أن تُغدر بشيء، ثم تتجاهل البحث عن معلومات عنه، حينما بدأت التخصص في كتابة المحتوى التسويقي على الإنترنـت، كان شغفي كله موجه إلى البحث عن كافة المعلومات المتعلقة بالكتابة الاحترافية، والكيفية التي بها يستطيع المرء كتابة مقال يقرأ، 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 يصنعا الخبرة Experience التي بها تستطيع مواجهة أي تحدي مستقبلي. فبدون تجربة حقيقة، تبقى المعرفة مجرد شيء نظري، تشاهده من الخارج، ولكنك لا تشعر أبداً بالتفاصيل الدقيقة التي تحدث بالداخل والتي تصنع من الخبرير شهرته.

يجب أن تثبت ما تعلنته 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 تُوجّد لك العمل المناسب الذي تجد فيه نفسك، وتخرج من حيز الـ ٨٠% الذين يبغضون عملهم، ويعيشون في تعاسة ومشقة كل يوم.

٥. 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 وقلماً.
- 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 والتقسي، 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، قلماً 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، وبصدقافية كاملة مع نفسك.

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





طرق العمل على الإنترنٌت؟

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

١. إنشاء وبيع منتجك الرقمي.

نوهنا في البداية أن أساس استخدام الإنترنت في عالم الأعمال هو بيع المنتجات، ولكنني 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، 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 (Microsoft Word، أو LibreOffice). ثم تفرغ خلاصة خبراتك في الكلمات والجمل، مرفق بها الصور التوضيحية، هكذا ينشأ الكتاب الإلكتروني.

٢. **التحكم الكامل في المنتج والقدرة على نشر التحديثات:** إذا كانت طبيعة الموضوع الذي تغطيه تحتمل 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 وشحن وتخزين الكتب، والاتفاق مع المكتبات ودور النشر والتوزيع، إلخ.

٤. فرص متعددة من الربح: يمكنك بيع المنتج بنفسك، وتحتفظ بـ ١٠٠٪ من الإيرادات، وتبدل في ذلك مجهدوك 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 بريدية من المشترين: كافة العملاء الذين يشترون، يقومون بالتسجيل في قائمتك البريدية، كإجراء تقليدي. هذه القائمة تسمى "القائمة الذهبية" فهي مليئة بالعملاء الذين أخرجوا بطاقتهم الآئتمانية، 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 حقيقة 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 مؤكّد للربح، فربما لا يجذب منتجك عدداً لائقاً من المشترين، أو لا ينتج مبيعات على الإطلاق، هذا وارد، وحدث كثيراً مع الرواد في هذا المجال.

قدِيمًاً 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 والأالية في تنفيذ العمليات البيعية وتسلیم 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، وتترح، وتتّنام، بينما مبيعات كتابك الإلكتروني مستمرة عبر المسوقيين 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 أوّلتهم في التعامل كذلك، وإدارة حسابك. مصاريف فتح الحساب \$٥٠، 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 ذلك بنك. هناك كذلك موقع مثل كيندل-أمازون، وسماش ورذ، قام كذلك محمد حسن بتغطيتها في كتابه "النشر الإلكتروني عبر أمازون كيندل وسماش ورذ". الكتاب منشور كذلك على منصة أسناد، مقابل \$٢٥، ويغطي هذين الموضوعين بشكل موسع.

٢. 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 باقتتناء 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)
- الربح نظير إجراء معين (CPA)

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 الواقع 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.



[اعلانات](#)

[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.

▲ | ٥٢

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

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 وقتاً حيث يجب إثارة انتباх العميل ثم اهتمامه ثم بدء اتخاذ إجراءات فعلية حول الشراء ثم أخبراً 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 الجهد التسويقي حتى إتمام المستخدم لعملية الشراء.

ولكن إجراء معين بسيط -مثل ملء استماراة Form محدودة- يعتبر هو الأسهل على المسوق، ويستفيد المعلنون من بناء قائمة بريدية 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 ناجحة ومقبول طالما ابتعدت عن الإزعاج والرسائل السخامية Spam.

بناء على الخبرة التي اكتسبتها مع إعلانات حسوب فيمكنني القول بأن الاعتماد على شبكات الظهور سواء من جوجل أدوردز أو حتى إعلانات حسوب 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 وحسوب 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 حسوب. (عد إلى قراءة مقال "[الاستراتيجية المتكاملة](#)" التي وضعها أمير عادل). كذلك يحتاج الأمر إلى بعض المعلومات عن البرنامج الإعلاني لحسوب، ولذلك أنصح بقراءة كتاب الأخ جامع الحيان "شرح إعلانات حسوب"، 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 تحديدأً، 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 وفيسبوك) 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 المال بأكمله (عن تجربة شخصية لي وللمقربين).

٣. 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 تشتراك 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 تنوء عنك في مسألة إدارة الإعلانات بصفة عامة، مثل إيجاد المعلنين، و اختيار الإعلان المناسب، تحصيل النقود، توريدتها إليك، التعامل مع المخالفين ... إلخ.

هناك عدة نماذج مشهورة للبرامج الإعلانية المتكاملة، مثل جوجل أدنسنس Google Adsense، إعلانات حسوب، و قريباً 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 و تخصيص فريق مبيعات للتواصل مع

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

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

فكرة الشبكات الإعلانية باختصار أنك تشتراك في أحدها، ومن لوحة التحكم في حسابك، تختار أحجام الإعلانات، وتأخذ كود هذا الإعلان لتضعه في مدونتك. تربح 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.

دخول تسجيل English

حصص مجرب الإعلانات

0
أضف موقعك
البحث...

4 **توفّي العملة**
اعلانيات آمنة على المواقع الذي
تختاره لنشر شغفك

3 **ارفع إعلانك**
ستتمكن، في رفع الإعلان، مباشرةً
عن داخل لوحة متحكمك

2 **دفع التكلفة**
قم بدفع كلية المساحة
الإعلانية الفاردة

1 **اختر الموقع**
اختر الموقع الذي يريد
الاعلانات ان يظهر به

جميع المواقع
التصنيف

أخبار الحوادث

أخبار الحوادث أكبر موقع أحاجير، يربّع
الحدث، قوي وقويه، ويشترى اعلانات منه من
عالم الجريمة بمقدار من اثمار اليوم

سوق سوق

سوق سوق، أحد أكبر وأقدم المواقع
العربية المتخصصة في سوق الانترنت
والفنية

شبكة وحد الإخبارية

شبكة وحد الاخبارية إعلام يصنفه الجمهور
كأفضل

الفريق العربي للترجمة

مئذنات الفريق العربي للترجمة أول وأقدم
موقع متخصص في الترجمة والتقديم في
العالم العربي يحتوي أكثر من 176...

مصر العربية

مصر العربية موقع أخبار مصر باللغة
المصرية ومحظوظ مصر الإليكترون ومهم
بعضًا الاستفهام الوطني

محدث

شبكة الإعلام العربي محدث ، أول موقع
عربي شامل يظهر في مصر والشرق
الأوسط يقدر تعطيله دائمًا على إنترنت...

almessa.net eg

جريدة الامساك اول جريدة الاهرام
الطبعة والنشر الأولى في مصر للطبع
والنشر يواجه معايير جودات...

قصة الإسلام

من أكبر المواقع الإسلامية على شبكة
الإنترنت، وأكبر موقع يحوى التاريخ
الإسلامي، ويتطلع بالعلمين العرب
والباحثين ويشترى اعلانات...

منتدى قصة الإسلام

منتدى قصة الإسلام أحد أكبر المنتديات
الإسلامية على الانترنت، يعرض ويفصل
والرد على المنشآت... فهو قيمًا عاليًا
التراثي...

© 2015 شركة Hisoub المحدودة جميع الحقوق محفوظة
رسنات في الحدقة الحدقة شرفة رقم ٥٧٦٣٩٤

على سبيل المثال:

(زيد) يمتلك متجرًّا 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 وشخصه 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 صفة رابحة لجميع الأطراف، ومن مصلحة جميع الأطراف لا يحدث تلاعب من أي طرف من الثلاثة.

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

من واقع خبرتي في التعامل مع إعلانات حسوب 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 تهم الدول التي يكون فيها سعر النقرة في الحملة الإعلانية مرتفعاً. أما الدول التي يكون فيها سعر النقرة في الحملة الإعلانية منخفضاً، فيفضل 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:

أيًّا كان البرنامج الإعلاني الذي ستشركت فيه، اقرأ السياسات جيدًا، 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 \$8,500، والآخر كان به ...\$400، وأخبرني أحدهم عن آخر وصل رصيد حسابه إلى ...\$120,000 وأغلق أيضًا!

• حجم زوار مرتفع:

هناك معدل للنقر اسمه Click Through Rate أو CTR، وهذا المعدل عادة ما ينحصر بين 1-8%， وقد يزيد عن 8% في بعض الأحيان النادرة. فبافتراض أن متوسط سعر النقرة 10 سنت لكل زائر، ستتجد أنك تربح من كل 100 زائر على الأقل 10 سنت، وعلى الأكثر 80 سنت. لذلك فإن الشرط الأساسي لهذه الطريقة أن يكون لديك حجم زوار مرتفع. فكل 1000 زائر تربح من ورائهم نحو \$8-1 وهذا المعدل متغير حسب سعر النقرة، ولكن بما أنك لا تستطيع التحكم في سعر النقر، قم بالتحكم في الشريحة النوعية للزوار (أي يكون الزائر مهتمًا بما تقدم كما سنوضح الآن) وفي نفس الوقت يكون عدد الزوار كبيرًا.

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 كثيراً من الزوار. المعلن المتخصص الذي لديه نوعية محددة من الأعمال، 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 أدعوك إلى طريقة عن أخرى، ولكنني أوضح الفارق بين الطريقتين، ولتختر أنت ما يناسبك منها.

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 جهداً في SEO، ويُخفي 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 11.5% 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، ويسمح بالدخول إليها بعد سداد اشتراك شهري محدد.

موقع 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.

REGISTER HERE
Join us for FREE

freelancer company

Forum	Last Post	Threads	Posts
The Warrior Forum			
Main Internet Marketing Discussion Forum (1587 Viewing) Where the Warriors talk about making money on the Internet.	Is MMO a HUGE scam? I need... by cianci123 26th December 2014 02:10 PM >	217,004	2,456,147
Warrior Special Offers (3552 Viewing) The world's largest Internet marketing marketplace. Warrior Special Offers (WSOs) are deals			

فالفكرة منتشرة بشكل كبير في السوق الغربي على الإنترنت، وقام بها مدونون مشهورون مثل دارين روس Daren Rowse صاحب المدونة المشهورة [Problogger](#). 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 يلجم 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 الواقع اشتراكاتهم، لم تحظ الفكرة بقبول لدى المجتمعات العربية.

ربما بسبب الطريقة التي قدمت بها، أو بسبب كثرة سرقات حقوق الملكية، أو لعدم تفاعل الأعضاء واستيعابهم لمسألة دفع اشتراك شهري لأجل الاشتراك في موقع ما، أيًّا 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 له 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 التحاليي، 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 متوفّر على الإنترنـت بالمجان، ومن ثم تزيل نزعات الشك والتردد لدى أي عميل مرتبـ.

٢. حماية قوية: معدومي الضمير في حياتنا وجدوا متنفساً لهم على الإنترنـت، حيث يمكنهم سرقة محتويات غيرهم، ونشرها بالمجان على الإنترنـت بدون أن يعرفـهم أحد أو أن يتعرضـوا للعقـاب. إذا فكرـت في الاعتمـاد على حسن النـية، ورفعـة الـخلق، فعملـك مـآلـه - يقـيناً - إلى الفـشـل. يجب أن توفرـ حماية واقـعـية قـوـية للمـحتـوى الذي تـقدـمـ.

٣. دراسـة السوق بشـكل جـيد: هل يمكن بالفعل تقديم هذه النوعـية من المـحتـوى لهذه النوعـية من الجمهور بهذا الشـكل من الأـعمـال؟ ما طـبـيعة هذا الجمهور؟ ما هو مستـواه الثقـافي والـاجـتمـاعـي والـاقـتصـادي؟ ما هي ثـقاـفـته العـامـة؟ هذه الأـسـئـلة بـحـاجـة إلى إـجـابة قبل أن تـشرعـ في بـيعـ خـدمـات مـوقـع اـشتـراكـات إلى شـرـيـحة مـعيـنة من العـملـاء. دراسـة عـملـائك ليسـ اختـيارـاً في أي عملـ على الإنـترـنـت.

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 المطوريين، أو السباحة في بحور إضافات ووردبريس Wordpress Plugins، فقد وفرت منصة أسناد واجهة برمجية للمطوريين لكل من له منتج رقمي يحتاج دفع قيمته بشكل دوري متكرر eBooks، وليس مرة واحدة One Time Payment كالكتب الإلكترونية Recurring.

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

١. الاشتراك في الموقع شرط للشراء:

ربما تُنشئ منتجًا مرتفعًا الجودة، ولكنك ترغب في أن تستفيد من بناء مجتمع من العملاء المستهدفين الذين يمكنهم استخدام طاقة ائتمانهم 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 يفضلون الدفع مرة واحدة One Time Payment. لذلك يمكنك تشجيعهم على الاشتراك لمدة ٣ أو ٦ شهور بالمجان نظير شرائهم منتجك الرقمي/كتاب 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 يقارب اشتراكهم على الانتهاء، قم بإنشاء عرض جديد مغير تقنههم به على البقاء، والتجديد لـ ٦ شهور أخرى، وهكذا.

٢. المنتج على شكل أجزاء:

لماذا توجب على نفسك بيع منتجك الرقمي 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 لمراجعته باستمرار ومراقبة التحديثات التي تطرأ عليه، حتى يمكنك صقل وتنقية 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:

كافحة 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 حقوقك 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، ويتفاعلون 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 أنه لست في حاجة إلا إلى أن تقوم بتسجيل المحاضرات، وبرنامج المحاكاة سيقوم بعرضها للمشترك بشكل تلقائي وألي يشعر معه المشترك وكأنه جالس بين جمهور كبير من الناس، بينما قد يكون هو الوحيد الذي يأخذ المحاضرة في هذا التوقيت.

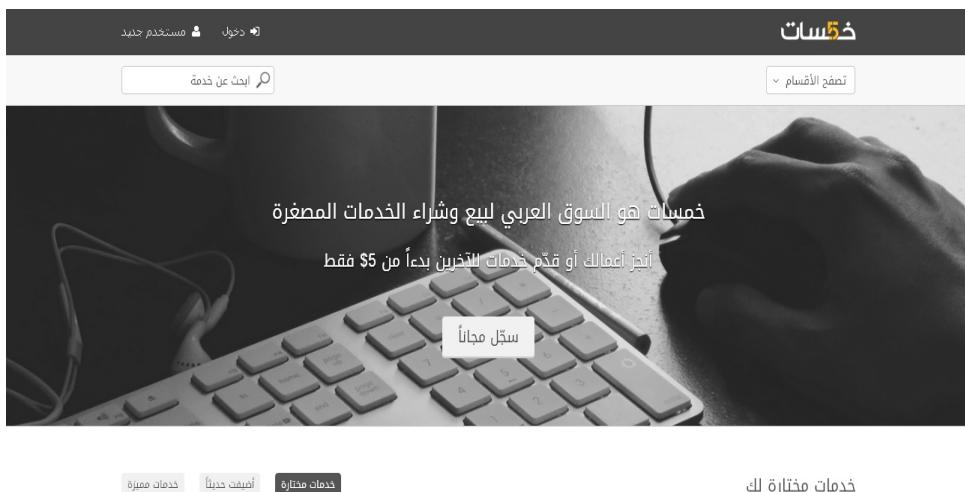
هذه ٣ وسائل، أرى أنها تحفظ المحتوى الخاص بموقع الاشتراكات Membership Site من السرقة، ومجال الإبداع هنا مفتوح، أهم شيء أن تصل إلى هدفك، ويصبح لديك مصدر متجدد من الدخل الشهري.

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

٥. عالم الخدمات المصغرة "خمسات".

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

حساب صاحبة موقع [خمسات](#).



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 وجد بالفعل أنه مطلوب لدى شريحة عريضة من الناس.

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

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

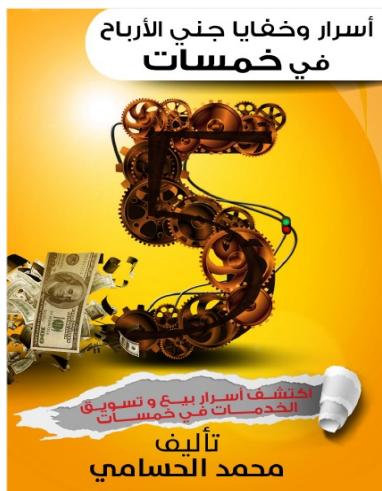
برمجيات الموقع تتبع تفضيلاتك، وما تقوم بتصفحه، وتحتار لك خدمات متشابهة مميزة، تقوم بإرسال تفاصيلها لك عبر البريد الإلكتروني. الاستفادة من موقع مثل خمسات تنقسم إلى وجهين:

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

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

حينما يصل رصيده إلى الحد الأدنى للسحب \$10، يمكنك طلب سحب رصيده بعد مرور ١٤ يوماً والتي تمثل 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 تبكيّر ميعاد التسليم، مواصفات الخدمة ... إلخ) يأخذ الموقع ٢٠٪ نظير إدارة هذا النشاط، وتحظى أنت بـ ٨٠٪.



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 الإنترن特 العربية الآن أصبحت هائلة وأكبر بكثير عما كانت قبل ٥ 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 بروزت على موقع خمسات، أثبتت أصحابها أنه من الممكن أن يحققوا دخلاً متناسبًا 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 قائمة:

اسمي رحاب فرحات، ٢٠ سنة، مصممة جرافيك تونسية، اشتغل فريلانسر 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 التنصب 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، وأنها 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 امتنجت لديها مشاعر الفرحة بالارتباك والخوف، فقد حانت لحظة المواجهة، ولكنها كانت بحق على قدر المسؤولية، فأنهت الطلبيين في نفس اليوم على أكمل وجه، واستقبلت أول تقييمين إيجابيين، وكانت فرحتها لا توصف.

حينما جاء يونيو ٢٠١٣ كان هذا هو ميعاد أول تحويل نقيي 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:

«أتبعت استراتيجية خاصة لأحقق أرباح أكثر من خدماتي، وهي إرضاء ضميري بإتقان العمل، والحفاظ على عملائي وإرضاؤهم بأقصى ما أستطيع، وهذا ما جعل كل شخص يتعامل معني يعود للطلب مرة أخرى وهذا فخر 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 الفرحة 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 والستايلات لسكنريات 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 للمشترين السابقين، والتي تجعل من عملية اتخاذ القرار لدى المشترين الجدد سهلة ويسيرة ناحية المنافس، فأليّ 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 حرق هذه المعادلة لأجل الحصول على التمييز، وحجز مكانه في مقعد المنافسين، وقد كان.

الآن أحمد بائع من المستوى "٢" على خمسات، بلغ عدد خدماته المباعة ١٣٦١ خدمة، وإجمالي تقييمه من المشترين 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.

٦. أن تعمل كمستقل عبر الإنترنت.

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

إليك إذن تجربتي الشخصية في هذا الشأن، كنت أعمل مسؤول مبيعات في شركة لتصميم الواقع، وخضت تجربة شخصية باستخدام موقع إجابات جوجل في الترويج لنفسي 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 يذكر 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 عنـيـ فقد توقفت عن نشاطي البيـعـي تماماً للتفرغ للعمل في مجال التسويق الإلكترونيـ وأنقاضـيـ عمولـتيـ فورـأنـ تـنـمـ الصـفـقـةـ، كلـ هـذـاـ بـدـوـنـ مـجـهـودـ مـنـيـ، اللـهـمـ إـلـاـ الشـهـرـ الـثـلـاثـةـ الـأـوـلـ الـتـيـ قضـيـتـهـ فـيـ التـروـيجـ لـنـفـسـيـ عـلـىـ إـنـتـرـنـتـ، وـمـاـ زـالـتـ عـوـائـدـهـاـ تـأـتـيـنـيـ حـتـىـ الـآنـ.

إـلـيـكـ قـصـةـ أـخـرـىـ، إـحـدـىـ قـرـيبـاتـيـ تـرـوـيـ لـيـ كـيـفـ تـمـكـنـتـ مـنـ مـعـالـجـةـ شـعـرـهـاـ مـعـ إـحـدـىـ خـبـيرـاتـ الـعـنـيـةـ بـالـشـعـرـ الـمـصـرـيـنـ بـعـدـ أـنـ تـابـعـتـهـاـ عـلـىـ قـنـاتـهـاـ الـمـتـخـصـصـةـ عـلـىـ يـوـتـيـوبـ، ثـمـ اـتـصـلـتـ بـهـاـ، وـزـارـتـهـاـ فـيـ مـنـزـلـهـاـ، وـوـجـدـتـ أـنـهـاـ قـدـ خـصـصـتـ غـرـفـةـ لـلـعـلـمـ فـيـهـ (ـلـاحـظـ، فـيـ مـنـزـلـهـاـ)ـ أيـ أنهاـ لاـ تـمـلـكـ حـتـىـ مـحـلـاـ لـمـمارـسـةـ مـهـنـتـهاـ مـنـ خـلـالـهـ)ـ وـحدـدـتـ لـهـاـ الـطـرـيـقـةـ الـمـثـالـيـةـ لـلـعـلـاجـ وـعـالـجـتـهاـ، وـتـقـاضـتـ أـجـرـهـاـ، أـظـنـ أـنـهـ كـانـ حـوـالـيـ ٣٠٠ـ جـنـيـهـ مـصـرـيـ كـإـجمـالـيـ (ـمـاـ يـقـرـبـ مـنـ \$٤٠٠ـ).

منـ يـظـنـ أـنـهـ لـاـ يـمـكـنـ بـأـيـ وـسـيـلـةـ كـانـتـ تـرـوـيجـ نـشـاطـهـ الـخـاصـ عـلـىـ إـنـتـرـنـتـ، فـهـوـ حـقـاـ لـاـ يـدـرـكـ حـجـمـ الـإـمـكـانـيـاتـ الـتـيـ توـفـرـهـاـ إـنـتـرـنـتـ.

هلـ مـازـالـ الشـكـ يـساـورـكـ بـشـأنـ كـمـ الـخـدـمـاتـ الـتـيـ يـمـكـنـكـ أـنـ تـقـدـمـهـاـ أـنـتـ فـيـ مـوـقـعـ مـثـلـ خـمـسـاتـ؟ـ حـسـنـاـ، الـقـ نـظـرةـ عـلـىـ تـلـكـ الـخـدـمـاتـ عـلـىـ مـوـقـعـ خـمـسـاتـ، ثـمـ اـعـدـ الـتـفـكـيرـ مـرـةـ أـخـرىـ.

اعطـانـكـ ٥ـ نـصـائحـ هـامـةـ جـداـ قـبـلـ سـفـرـكـ إـلـىـ اـسـتـنـيـولـ

أـعـطـيـكـ ١٠ـ قـوـاعدـ فـيـ اـسـتـهـارـ وـمـنـكـ مـفـاـلـ ٥ـ دـوـلـارـاتـ



لابق كوتشن - تحقيق هوك - ٢٠١٧م - رقمية ر ٥٥

استشارات قانونية وصياغة عقود



استشارات
قانونية
و
صياغة
عقود



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

الخطوة التي قامت بها حسوب حينما أطلقت "منصة مستقل" منصة العمل الحر للمسطقلين 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.



ع

خدمات مميزة؟

هناك الكثير من الخدمات عليها طلب شديد وما زال السوق متغطشاً 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 يتواجد لدى مصدر إحصائي دقيق الآن، ولكن حسب الإحصائيات الأخيرة التي وردت إلى، 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 اطّرادي.



أما على الإنترنـت فقد زادت أهمية الأمر، وزاد معها الطلب على خدمات المترجمين. قدِيماً كانت الشركات متعددة الجنسيات، تحتاج إلى الكثير من الوقت والجهد حتى تستطيع فتح فرع لها في إحدى الدول. أما مع وجود الإنترنـت فقد أصبحت هذه العملية خطوة في منتهى البساطة، تتلخص في إنشاء موقع بلغة البلد، وبيع المنتجات/الخدمات عبر الإنترنـت، 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 الإنترنـت العربي فالأمر شيق للغاية! المحتوى الإنجليزي مليء بالكلوز في مجالات مختلفة، يحتاجها المحتوى العربي، ويلجأ إليها الكثير من أصحاب الموقع الناشئة في مجالات عـدة. شخصياً عرضت على بعض أعمال الترجمة لصالح أحد عملائي في مجال بعينه، كان يعتمد فيه على أخذ أفكار المحتوى من الواقع 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، وابداً في جني الأرباح.

٢. إدارة حسابات الشبكات الاجتماعية.



إدارة حسابات الشبكات الاجتماعية Social Media Management واحدة من أبسط المهن على الإنترنـت، والتي لا تتطلب منك أكثر من الابلاقة، وضبط النفس، وحسن التصرف.

معظم الشركات الآن أدركت قوـة الشبـكات الاجتماعية في التسويق، وأهمية أن يكون للشركة ملف اجتماعي على الإنترنـت. ولكن ليس لدى الكثير من الشركات الإمكـانيـات أو المـيزـانـية أو الوقت الذي يسمح بتعيين موظف مختص بهذا الشأن، ولكن مـيزـانـيتها تـعـطـي تـأـجـير خـدـمـات شخص مستقل مثلـك Freelancer يعمل من المنـزل، للعمل على ملفـاتـهم الاجتمـاعـية لـمـدة ٣ أو ٤ ساعـات فيـ اليـوم بـمقـابـل مـاديـ معـقولـ.

إذا وجدت لك ٢ أو ٣ من العمالء 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 العمالء، نشر المقولات التحفـيزية التي ليست بعيدة عن المجال في مضمونها، وفي نفس الوقت تكسر ملل المنشورات الترويجـية، التعامل مع العمالء الغاضـيين واسترضاـؤهم، التعريف أكثر بالشركة وأنشطتها ومميزاتها، وغيرها من المهام المطلوبة على الشـبـكات الـاجـتمـاعـية.

هناك بعض الاعتبارات التي يجب أن تضعها في ذهنك من الآن كمتخصص في إدارة الملفـات الـاجـتمـاعـية لأـي شـرـكة سواء على فيـس بـوك أو توـيـتر أو جـوـجل بلـس أو غيرـه من الشـبـكات الـاجـتمـاعـية الأـخـرى. نلـقـي الضـوء هنا على بعضـها:

أـنت لـست نفسـك، أـنت الشـرـكة.

انـسـ شخصـيـتك تمامـاً وأـنت جـالـسـ أمامـ جـهـازـ الـكمـبيـوتـرـ، وـتـتـعـاـمـلـ بـحـسـابـ فيـسـ بـوكـ الخاصـ بالـشـرـكةـ. أـنتـ الآـنـ فيـ نـظـرـ العـمـيلـ "ـالـشـرـكةـ". مـبـدـئـياً يـجـبـ أنـ تـفـهـمـ الـعـمـلـ الخـاصـ بالـشـرـكةـ بشـكـلـ عـمـيقـ قـبـلـ أنـ تـبـدـأـ، حتـىـ يـكـونـ لـدـيـكـ تـصـورـ مـعـقـولـ عـنـ طـبـيـعـةـ نـمـوذـجـ هـذـاـ عـمـلـ. هـذـهـ الخـطـوـةـ سـتـوـفـرـ عـلـيـكـ الـكـثـيرـ مـنـ الـوقـتـ الـذـيـ كانـ مـنـ الـمـمـكـنـ أـنـ تـقـضـيـهـ وـأـنتـ تـعـاـوـدـ سـؤـالـ المـخـتـصـينـ فـيـ الشـرـكةـ عـنـ كـلـ أـمـرـ يـطـرـأـ عـلـيـكـ فـيـ التـعـاـمـلـ مـعـ الـعـمـالـءـ عـبـرـ الشـبـكـاتـ الـاجـتمـاعـيةـ، وـتـوـفـيرـ الـوقـتـ عـاـمـلـ أـسـاسـيـ فـيـ نـجـاحـكـ فـيـ أـيـ عـمـلـ.

أيضاً إذا تعرضت للتوبـيخ، أو السخـرية، أو السبابـ المباشر، قم بـاللقاء كلـ هذا خـلف ظـهركـ كلـ هذه الشـتائمـ ليست مـوجهـة لـشـخصـكـ، وإنـما لـالـشـرـكـةـ، فلا تـأخذـ الأمـرـ عـلـى مـحـمـلـ شـخـصـيـ، ويدفعـكـ غـضـبـكـ إـلـى بـثـ ردـ عـنـيفـ عـلـى أـحـدـ العـمـلـاءـ أوـ المـتـابـعـينـ، أـعـدـكـ أـنـ تـخـسـرـ عـمـلـكـ وـسـمعـتكـ فـيـ هـذـاـ السـوقـ إـذـاـ قـمـتـ بـمـثـلـ هـذـاـ إـلـجـارـاءـ.

بـ. تـابـعـ المـنـافـسـينـ.

معـظـمـ الأـفـكـارـ النـاجـحةـ تـأـتـيـ مـنـ المـنـافـسـينـ فـيـ الـمـهـنـةـ، بلـ إنـ بـعـضـ الشـرـكـاتـ تـوـجـدـ الفـكـرـةـ الجـيـدةـ، وـلـكـنـ لاـ تـحـسـنـ اـسـتـغـلـالـهـاـ، ليـأـتـيـ المـنـافـسـ فـيـأـخـذـهـاـ وـيـطـبـقـهـاـ لـدـيـهـ، وـيـحـسـنـ إـدـارـتـهـاـ، وـيـحـقـقـ نـجـاحـاـ بـاهـراـ، التـعـلـمـ مـنـ المـنـافـسـ عـنـصـرـ لـاغـنـىـ عـنـهـ لـأـيـ عـلـمـ.

كـذـلـكـ رـاقـبـ سـقطـاتـ المـنـافـسـينـ حـتـىـ يـمـكـنـكـ اـسـتـغـلـالـ أـيـ هـجـومـ Brand Attack قدـ يـحـصلـ عـلـيـهـمـ لـصـالـحـكـ، كـمـاـ فـعـلـتـ زـانـوـسـيـ مـنـ قـبـلـ فـيـ خـطـأـ اـرـتـكـبـتـهـ يـوـنيـفـرـسـالـ (ـفـيـ مـصـرـ).

حسـنـاـ، مـاـ هـيـ القـصـةـ؟ تعـطـلـ السـخـانـ فـيـ فـتـرـةـ الضـمـانـ -ـعـلـامـةـ يـوـنيـفـرـسـالـ التـجـارـيـةـ-ـ فـيـ شـقـةـ زـمـيلـاـ مـحمدـ أـنـصـاريـ، وـطـلـبـ مـنـ الشـرـكـةـ الإـلـاصـلـاحـ، وـجـاءـ فـنـيـ الإـلـاصـلـاحـ، وـأـلـصـحـ السـخـانـ، وـلـكـنـهـ أـخـذـ مـصـارـيفـ إـلـاصـلـاحـ، عـلـىـ الرـغـمـ مـنـ أـنـ السـخـانـ بـعـدـ فـتـرـةـ الضـمـانـ، لـبـأـسـ، لـمـ يـعـتـرـضـ أـنـصـاريـ كـثـيرـاـ طـالـمـاـ أـنـ السـخـانـ قـدـ أـلـصـحـ.

ولـكـنـ المـشـكـلـةـ فـيـ الـيـوـمـ التـالـيـ أـنـ السـخـانـ تعـطـلـ مـرـةـ أـخـرىـ! حـيـنـئـذـ، بـدـأـتـ الـحـفـلـةـ! قـامـ أـنـصـاريـ وـأـصـدـقـاؤـهـ وـمـحـبـوهـ مـنـ خـبـرـاءـ الشـبـكـاتـ الـاجـتمـاعـيـةـ Social Media حـمـلـةـ Attack فيـ مـنـتهـيـ الـقـوـةـ كـيـ يـسـتـرـدـواـ حـقـهـ تـحـتـ هـاشـتـاجـ #ـحـمـزـةـ_ـعـاـيـزـ_ـيـسـتـحـمـيـ.

دليلك المختصر لبدء العمل عبر الإنترنت

خدمات مميزة؟

A screenshot of a Facebook post from 'Universal Home Appliances'. The post has 20 likes and 9 comments. The first comment is from 'Fayrouz Al-Qutt' and says: 'بالنهاية عن خدمة عملاء شركة يونيفرسال، نعتذر للعميل المحمد الانصاري عن التأخير في سرعة الاستجابة و نود التأكيد على انه تم الاتصال بالعميل وتحديد موعد معه غداً، حيث تنسى شركة يونيفرسال دائمًا لارضاء عملائها شاكرين دعمكم لتحسين مستوى و سرعة خدمة العملاء.' Below it, 'Shereen Badr' replies: 'ابوة كدة كدة اتوا ص مهم بقى الخدمة تبقى كوسسة و مازعلوش حد تاني' and 'Wael Ghandor' replies: 'حمراء شيفضل مستنtri لحد بكرة عشان يستخدمي !!'. Other comments are partially visible.

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 مميزاته سريعاً، واستخدمت نفس الهاشتاج الذي أغرق فيس بوك وقتها #حمراء_عازيز_يستحمي ... انظر الصورة:

A Zanussi water heater advertisement. It features a stainless steel tankless water heater on the right with three control knobs and a digital display. On the left, a person's hand is shown turning on a chrome faucet over a sink. The background is dark. The text on the right side reads: 'ماء ساخن في ٣ ثوانٍ؟ سهلة.' Below the unit is the 'ZANUSSI' logo. At the bottom of the ad, there is a caption in Arabic: 'علشان #حمراء_لازم_يستحمي زانوسي عملت سخان بيستخزن المياه في ٣ ثوانٍ وبصمان خمس سنتين!' and the hashtags '#حمراء_عازيز_يستحمي' and '#ZANUSSI Egypt'.

استغلـت زانوسي أخطاء المنافـس لصالـحـها بعمل حملـة مضـادة ضـمنـية بـدون الخـوض في عـرضـ المنافـس بشـكلـ مـباـشرـ، وـحاـولـتـ الاستـفـادةـ منـ أـزمـةـ المنافـسـ لـصالـحـهاـ (أـيـ أنـ زـانـوـسـيـ كانـتـ تـتـرـقـبـ سـقطـاتـ وأـخـطـاءـ المنافـسـ).ـ

هـذـهـ فـائـدـةـ وـاحـدـةـ مـنـ مـراـقبـةـ المنافـسـ،ـ حـجمـ الفـوـائـدـ المسـجـلـةـ لـدىـ أـوـ المـتـوقـعـةـ يـفـوقـ هـذـاـ المـوـقـفـ بـكـثـيرـ،ـ كـلـ مـاـ عـلـيـكـ فـعـلـهـ فـقـطـ هوـ الـمـراـقبـةـ وـالـانتـظـارـ،ـ معـ القـلـيلـ مـنـ الإـبـدـاعـ لـاستـغـلـالـ هـذـهـ الأـخـطـاءـ لـصالـحـ العـلـمـ الذـيـ تـقـومـ بـإـدارـتـهـ،ـ كـلـ هـذـاـ سـيـحـظـىـ بـالتـقـدـيرـ لـدىـ صـاحـبـ الـعـلـمـ.

جـ.ـ الإـبـدـاعـ،ـ ثـمـ الإـبـدـاعـ،ـ ثـمـ الإـبـدـاعـ...ـ وـأـخـيرـاـ،ـ الإـبـدـاعـ!

مـجـالـ الشـبـكـاتـ الـاجـتمـاعـيـةـ Social Mediaـ بـأـكـمـلـهـ قـائـمـ عـلـىـ هـذـهـ الـكـلـمـةـ "ـالـإـبـدـاعـ".ـ أـنـتـ أـشـيـهـ بـمـاـ يـاسـتـرـوـ يـقـفـ عـلـىـ خـشـبـةـ الـمـسـرـحـ،ـ وـيـدـيرـ أـورـكـسـتـرـاـ كـامـلـ بـطـرـفـ عـصـاهـ،ـ بـيـنـمـاـ عـقـلـهـ يـعـلـمـ بـسـرـعةـ الضـوءـ لـلـحـفـاظـ عـلـىـ ضـبـطـ إـيقـاعـ وـنـغـمةـ كـلـ آـلـةـ،ـ وـأـداءـ كـلـ فـردـ عـلـيـهـاـ.

عـلـىـ الشـبـكـاتـ الـاجـتمـاعـيـةـ أـنـتـ لـاـ تـعـمـلـ،ـ إـنـمـاـ تـرـسـمـ لـوـحةـ بـديـعـةـ،ـ مـنـ ثـنـايـاـ الفـصـ الأـيـمـنـ مـنـ عـقـلـكـ،ـ لـتـقـتـّـعـ عـقـولاـ مـتـعـطـشـةـ لـمـثـلـ هـذـهـ الـلـمـسـةـ.ـ قـبـلـ أـنـ تـنـشـرـ تـدوـينـةـ Postـ،ـ أـوـ تـتـحـولـ إـلـىـ مجـرـدـ شـخـصـ عـادـيـ يـفـعـلـ مـاـ يـفـعـلـهـ الـآـخـرـونـ مـنـ مـسـؤـولـيـ الشـبـكـاتـ الـاجـتمـاعـيـةـ،ـ كـنـ مـتـمـيـزـاـ وـقـدـمـ أـشـيـاءـ لـمـ يـقـدـمـهـاـ أـحـدـ قـبـلـكـ،ـ وـكـنـ أـنـتـ السـبـاقـ.

٣ـ.ـ التـدوـينـ وـصـنـاعـةـ الـمـحتـوىـ.

وـأـخـيرـاـ أـتـيـتـ فـيـ مـلـعـبـيـ!ـ أـحـدـ الـمـجـالـاتـ الـمـمـيـزـةـ لـلـعـلـمـ عـلـىـ الـإـنـترـنـتـ هـيـ التـدوـينـ وـكـتـابـةـ .Blogging and Content Writingـ الـمـحتـوىـ



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 يطلب منك أن تكتب فيه، هذا هو الاحتراف الحقيقي. وبالطبع حينما تكتب في هذا المجال، تكتب كأنك واحد من أهله.

أخبرك 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 أكبر ما تكون الفرص.

حينما بدأت الكتابة الاحترافية كان ذلك في العام ٢٠٠٩، وكانت 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 ثُطلب 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 عنـي!

هذه ليست دلالة على الكفاءة فحسب -ولله الحمد- ولكنها مؤشر على الاتجاه الذي يسير فيه العميل العربي على الإنترنـت، الذي يحتاج إلى كتابة احترافية لموقعه. رواد الأعمال العرب أدركوا الآن أن المدونة والتدوين الاحترافي عـنصر أساسي في نجاح العمل الخاص بهم. وليسـت مدونة الشركة، أو موقع الشركة فحسب هو الذي يحتاج إلى الكتابة الاحترافية، ولكن أصبحـت هناك منصات أخرى تتطلب مهارات مختلفة وأشكال متنوعة من كتابة المحتوى، مثل الشـبـكات الاجتماعية. الشـبـكات الاجتماعية وـحدـها موضوع مستقل.

فـكـلـ شـبـكةـ منها تختلف عنـ الشـبـكةـ الأـخـرىـ، فيـ طـبـيـعـةـ المـحـتـوىـ المـقـدـمـ، وـالطـرـيـقـةـ التـيـ يـقـدـمـ بـهـاـ. فيـسـ بـوـكـ يـحـتـاجـ إـلـىـ لـمـسـةـ إـبـدـاعـيـةـ قـوـيـةـ، وـصـورـةـ مـعـبـرـةـ، بـيـنـماـ توـيـتـرـ يـحـتـاجـ إـلـىـ مـحـترـفـ Copywritingـ يـسـطـيعـ خـطـفـ الأـعـيـنـ بـنـصـ إـعـلـانـيـ قـصـيرـ، وـهـكـذاـ.

الآن وبعد ظـهـورـ مـوـقـعـ مـثـلـ مستـقلـ، يـمـكـنـيـ التـفـاوـضـ عـلـىـ السـعـرـ الـذـيـ يـنـاسـبـنـيـ، وـمـعـالـجـةـ المـشـارـيعـ الـكـبـرـىـ، وـالـاستـفـادـةـ مـنـ بـنـاءـ سـمعـةـ قـوـيـةـ عـلـىـ مـوـقـعـ مـثـلـ هـذـاـ.



نتيج منصة **مستقل** مشاريع تبدأ من \$٢٥ إلى ما شاء الله، وهي معدلات مناسبة للغاية بالنسبة لشخص يعمل على نحو مستقل مثلني. 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 الان (أعني لحظة كتابة هذه السطور في الأيام الأولى من ٢٠١٥) ولكن المستقبل الذي ينتظرها واعد بحق، و مليء بالفرص غير المحدودة.

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

خدمات مميزة؟

دليلك المختصر لبدء العمل عبر الإنترنت



الآن **مستقل** في بداية الطريق، والساحة شبه خالية من المنافسة، و تستطيع البدء بكل تقلّك، 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 صفقات 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 وتتجارب، 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 عملك الذي بذلت فيه الكثير من الجهد والوقت؟
أنا تعرضت لهذا الأمر مرة واحدة، مرة واحدة فقط ثم تعلمت الدرس، ولكن هو مؤلم أن ترى

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



ما هي الأسئلة التي يمكنك أن تسألاها لعمالئك وتنير لك الطريق؟ جرب هذه الأسئلة:

- ما هو الهدف الرئيسي من كتابة هذا المقال/المقالات؟
- من هو الجمهور المستهدف لهذا المقال؟
- هل تحب أن يكتب بطريقة صحفية، أم بطريقة تدوينية؟
- هل هو مقال يعالج حديثاً 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. أجعل 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 الإنترنـت في مجال بعينه، وأن هناك الكثير من قطع المحتوى المتميزة والتي لم يتمكن أصحابها من دفعها إلى النتائج الأولى على محرك 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 الإنترنـت، عن طريق محرك بحث Google على النحو التالي:

الكلمة المفتاحية + أول 5 نتائج + لمستك الخاصة

الكلمة المفتاحية عنصر أساسـي قبل التعاقد مع العميل، وذلك إذا كان مصراً على أن يجعل المقال مهيئاً لمحركات البحث SEO Based. أما إن لم يكن هذا شرطاً أساسياً في التعاقد، فيمكنك استغلال قدراتك الإبداعية والكتابة كيـفما 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 ووضع لمستك الخاصة التي تتفوق بها على تلك النتائج الخمس. حينها سيكون في يدك/يد عميلك أفضل قطعة محتوى على الإنترنرت كُتبت في هذا المجال.

ج. قدم عينة أولية من العمل.

إذا طلب منك عميلك، ٥ أو ١٠ مقالات، لا يأخذنك الحماس، فتشريع بكتابتهم جمِيعاً 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 يأبى قلمي
أن أغادر قبل أن أوصي بأهم نصيحة على الإطلاق، ابدأ الآن!
لا ليس الأسبوع القادم، ليس غداً، ليس حتى بعد قليل ... الآن!

خذ خطوة واحدة، فقط خطوة واحدة، تبدأ بها طريقك، أيها
كانت هذه الخطوة، حتى ولو كانت مجرد التسجيل في خمسات
أو مستقل أو إنشاء مدونة مجانية، أو حتى التخطيط لمنتجك
الجديد.



اترك القراءة، واحضر ورقة وقلمًا، 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 الواقع التي ستعتمد عليها في عملك، وذُكرت في هذا الكتاب؟

أسئلتي بسيطة، ولكن إجابتك ستوضح لك إلى أي مدى استفدت من هذا الكتاب.
اختر طريقك وأبدأ على الفور ... ولا تُضع المزيد من الوقت.