



الاسم : شيماء أحمد قصاب

الرقم الأكاديمي: 241001834

المادة : حالات دراسية في التسويق الرقمي

الكود : MKT323



برنامج تسويق بالعمولة مقترح لمتجر إلكتروني

اسم المتجر: TechZone (المتجر افتراضي)

نشاط المتجر: متجر إلكتروني متخصص في بيع الإكسسوارات والأجهزة التقنية، مثل السماعات، ولوحات المفاتيح، والفأرات، والشواحن، والإضاءة المخصصة للألعاب.

١- العمولة:

يعتمد البرنامج على منح المسوق ٣. ريالاً سعوديً عن كل عملية شراء مكتملة تتم من خلال رابط الإحالة أو كود الخصم الخاص به، مع مكافأة إضافية قدرها ٣.٠ ريال عند تحقيق ٢٠ عملية بيع ناجحة خلال الشهر.

٢- التتبع:

يُمنح كل مسوق رابط إحالة وكود خصم خاص به، ويتم من خلالهما تتبع النقرات والمبيعات بدقة لضمان احتساب العمولات بشكل صحيح.

٣- صلاحية تحويل العميل:

تظل صلاحية احتساب العمولة لمدة ٣. يوماً من تاريخ أول نقرة على رابط الإحالة، فإذا أتم العميل عملية الشراء خلال هذه المدة تحتسب العمولة للمسوق.

٤- معيار منح العمولة:

تستحق العمولة عند إتمام عملية شراء ناجحة وسداد قيمتها، بشرط عدم إلغاء الطلب أو استرجاع المنتج خلال فترة الاسترجاع.

٥- الوسائل المستخدمة في التسويق بالعمولة:

يوفر المتجر للمسوقين روابط إحالة، وأكواد خصم، وبانرات إعلانية يمكن استخدامها عبر وسائل التواصل الاجتماعي، والمدونات، والبريد الإلكتروني للوصول إلى أكبر عدد من العملاء.

٦- السحب النقدي:

يعتمد البرنامج دورة صرف شهرية، حيث تُجمع جميع العمولات المستحقة خلال الشهر، ثم تُحوّل بعد اعتمادها إلى الحساب البنكي للمسوق، مع إمكانية تحديد حد أدنى للسحب لضمان تنظيم عمليات الصرف.

٧- اتفاقية الاستخدام:

يلتزم المسوق باستخدام وسائل تسويقية نظامية وأخلاقية، ويُمنع نشر روابط الإحالة في المواقع أو المحتويات المخالفة أو المضلّة. كما يُمنع التلاعب بالنقرات أو استخدام أساليب غير مشروعة، ويحق للمتجر إلغاء العمولات أو إيقاف الحساب في حال ثبوت أي مخالفة لشروط البرنامج.

الخاتمة:

يهدف هذا البرنامج إلى إنشاء شراكة ناجحة بين متجر TechZone والمسوقين بالعمولة من خلال نظام عمولات واضح، وآلية تتبع دقيقة، وشروط عادلة تحفظ حقوق جميع الأطراف، مما يساهم في زيادة المبيعات وتعزيز نمو المتجر.