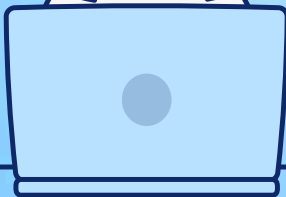


حالات دراسية في التسويق الرقمي

MKT323

أسماء أحمد قصاب

241001836





برنامج التسويق بالعمولة المقترح لمتجر "مكتبة المعرفة"

نبذة عن المتجر:

مكتبة المعرفة متجر إلكتروني متخصص في بيع الكتب الورقية والرقمية في مجالات تطوير الذات، والأعمال، والروايات، والكتب الأكاديمية داخل المملكة العربية السعودية، ويهدف إلى نشر ثقافة القراءة من خلال توفير كتب أصلية بأسعار تنافسية وتجربة شراء سهلة.

مكونات برنامج التسويق بالعمولة

1- العمولة:

يعتمد البرنامج على نظام عمولات تصاعدي؛ يحصل المسوق على 8% عند البداية، وترتفع إلى 10% بعد 30 عملية بيع، و12% بعد 100 عملية بيع سنويًا، مع مكافأة شهرية بقيمة 500 ريال لأفضل مسوق.

2- التتبع:

يُمنح كل مسوق رابط إحالة ورمز خصم خاص، ويتم تتبع الزيارات والمبيعات باستخدام Cookies ونظام تتبع لحظي يضمن الدقة والشفافية.

3- صلاحية تحويل العميل:

تمتد صلاحية الإحالة إلى 45 يومًا من أول زيارة، وتُحتسب أي عملية شراء خلال هذه المدة لصالح المسوق.

4- معيار منح العمولة:

تُصرف العمولة بعد اكتمال الدفع واستلام الطلب وانتهاء فترة الاسترجاع، وتُحسب على صافي قيمة الطلب بعد الخصومات، مع مكافأة المسوقين ذوي معدلات التحويل المرتفعة.

5- الوسائل المستخدمة في التسويق:

يعتمد البرنامج على التسويق بالمحتوى (Content Marketing) عبر مراجعات الكتب، والمقالات، والفيديوهات، والبودكاست، ومنصات التواصل الاجتماعي، والبريد الإلكتروني، مع توفير مواد تسويقية جاهزة وأكواد خصم للمسوقين.

6- السحب النقدي:

يمكن سحب الأرباح عند بلوغ 100 ريال كحد أدنى، ويتم التحويل خلال 3-5 أيام عمل عبر التحويل البنكي أو المحافظ الإلكترونية.

7- اتفاقية الاستخدام:

يلتزم المسوق بالوسائل التسويقية النظامية، ويُمنع استخدام الرسائل المزعجة أو الإعلانات المضللة أو الطلبات الوهمية، مع أحقية المتجر في إيقاف الحساب أو إلغاء المستحقات عند المخالفة.

الخلاصة

يعتمد البرنامج على التسويق بالأداء (Performance Marketing) من خلال نظام عمولات تصاعدي، وتتبع دقيق، ومعايير عادلة، وحوافز مستمرة، مما يسهم في زيادة المبيعات، واستقطاب مسوقين محترفين، وتحقيق نمو مستدام لمتجر مكتبة المعرفة.