

حالات دراسية في التسويق الرقمي

Case Studies in Digital Marketing

MKT 323

إعداد
د. محمد الغريب

المحاضرة السابعة



المحاضرة السابعة

حالة دراسية في التسويق بالعمولة

Affiliate Marketing

إعداد
د. محمد الغريب

المحاضرة السابعة



مقدمة

لا شك أن التسويق الرقمي يتضمن أدوات كثيرة وعلى المسوق المحترف الاستفادة من جميع الأدوات الرقمية المتاحة والتي تساعده على تحقيق أهداف التسويق وتعزيز تواجد العلامة التجارية في الفضاء الرقمي. في هذا الإطار يأتي التسويق بالعمولة كأحد أهم أدوات التسويق بالعمولة والذي ساعد المتاجر الالكترونية والمنصات الالكترونية في تحقيق الكثير من المبيعات والوصول إلى عملاء جدد ودخول أسواق جديدة ودون تحمل أدنى حد من المخاطر، وهذا ما يميز التسويق بالعمولة حيث أن المنصة أو المتجر لا يدفع تكلفة للإعلانات التي ينشرها المسوقون بالعمولة، ولكن يدفع فقط عمولة في حال نجاح المسوق بالعمولة ببيع أحد منتجاته على عكس الإعلانات التقليدية والتي يدفع فيها المعلنون تكاليف باهظة للإعلانات وعلى هذا الأساس فإن هذه الأداة الرقمية مناسبة للغاية للمشاريع الصغيرة والشركات الناشئة كونه لا يمكنها تكبد تكاليف الإعلان الباهظة.

ما هو التسويق بالعمولة؟

Affiliate Marketing

التسويق بالعمولة هو عملية اختيار أشخاص أو شركات أخرى والتعاون معهم لتسويق منتجات العلامة التجارية وتوجيه الزيارات إلى الموقع الإلكتروني للعلامة التجارية. ويتم دفع عمولة لهؤلاء الأشخاص أو الشركات، والذين يُطلق عليهم اسم "المسوقين بالعمولة"، في حال إجراء تحويل Conversion (عملية بيع أو تسجيل في موقع الكتروني...). وتكون العمولة بنسبة مئوية معينة من سعر المنتج مثلاً 10 % أو قد تكون على شكل مكافأة بمبلغ مالي ثابت مثلاً 5\$ عادةً ما يتم تتبع النشاط من خلال رمز فريد، مثل رمز خصم يُدخل عند إتمام عملية الشراء أو رمز وحدة تتبع urchin (UTM) والذي يُضاف إلى نهاية رابط URL الذي يُنشئه المسوق بالعمولة ضمن برنامج التسويق بالعمولة.

إحصائيات التسويق بالعمولة

فيما يلي أهم إحصائيات التسويق بالعمولة وفقاً لمنصة affiliatestats.marketing المتخصصة بإحصائيات هذا النوع من التسويق:

- تقدر قيمة سوق التسويق بالعمولة العالمي بأكثر من 18.5 مليار دولار.
- معدل نمو سوق التسويق بالعمولة يبلغ 20 %.
- 81 % من العلامات التجارية تستخدم التسويق بالعمولة.
- متوسط العائد على الاستثمار في التسويق بالعمولة هو \$ 1 إنفاق لكل \$ 15 مبيعات.

إحصائيات التسويق بالعمولة

- 28 % من العلامات التجارية تفضل المدونات لبرامج التسويق بالعمولة.
- 50 % من صفقات التسويق بالعمولة تأتي من الهاتف المحمول.
- من 5 % إلى 25 % من مبيعات العلامات التجارية تأتي من التسويق بالعمولة.
- يفضل 75 % من المسوقين بالعمولة استخدام الشبكة الاجتماعية Facebook للتسويق بالعمولة.
- يتم تسجيل أكثر من 5 مليارات نقرة على روابط التسويق بالعمولة سنويًا.

آلية عمل التسويق بالعمولة

1. يزور العميل موقع الناشر (المسوق بالعمولة)
2. يرى العميل بانر إعلاني أو رابطاً إعلانياً وينقر عليه ويتضمن هذا الرابط كود تتبع. غالباً لا يدرك العميل أنه استخدم رابطاً للتسويق بالعمولة.
3. يقوم برنامج التسويق بالعمولة بتتبع النقرة، ويُوضع ملف تعريف ارتباط Cookies على جهاز العميل لتحديد هويته كإحالة من شبكة تسويق بالعمولة.
4. يُكمل العميل عملية شراء عبر الإنترنت.
5. يُفعّل المُعلن علامة تتبع شبكة التسويق بالعمولة، والتي تُبلغ عن عملية البيع إلى برنامج التسويق بالعمولة نظراً لوجود ملف تعريف ارتباط.
6. يبلغ برنامج التسويق بالعمولة المُعلن عن عملية البيع.
7. يتم دفع العمولة إلى الناشر كمكافأة على تحقيق عملية البيع.

أنواع التسويق بالعمولة

مواقع المكافآت Reward Sites

وهي منصات تكافئ المسوقين بالعمولة بجزء من العمولة التي تحصل عليها من المعلنين حيث يمكن للمعلنين في هذه المنصات إدراج منتجاتهم ليقوم المسوقين بالعمولة بإنشاء روابط تسويق بالعمولة وترويج هذه المنتجات، وتكون منصات التسويق بالعمولة أو مواقع المكافآت بمثابة وسيط بين المعلن والمسوق بالعمولة.

إذا قدمت العلامة التجارية عروضاً قوية للمسوقين بالعمولة يُمكن أن تُحقق هذه المنصات حجمًا كبيرًا من الزيارات. إذا استُخدمت مواقع المكافآت بشكلٍ استراتيجي، يُمكنها أن تُحفّز نموًا تدريجيًا (على سبيل المثال، مكافأة لزيادة متوسط قيمة الطلب، وعمولة أعلى لشراء عملاء جُدد).

ClickBank هي أشهر منصة للتسويق بالعمولة والتي يمكن للمسوقين بالعمولة من خلالها إنشاء الحسابات وتحقيق إيرادات كبيرة من خلال البدء في إنشاء روابط المنتجات لتسويقها بالعمولة.

مواقع المحتوى والمدونات

Content sites and blogs

غالبًا ما تُركز هذه الأنواع من المواقع الإلكترونية على اهتمامات مُحددة، وتتميز بمحتوى فريد. من الأمثلة على ذلك مواقع مراجعة المنتجات، والمدونات، والمنتديات الإلكترونية. غالبًا ما يُشكل المسوقين بالعمولة عبر المحتوى Content Affiliate جزءًا من استراتيجية التسويق طويل المدى لبرنامج التسويق بالعمولة، لا يشكلون هؤلاء المسوقون بالعمولة نسبة كبيرة من المبيعات، ولكنهم شركاء قيّمون. والسبب في ذلك هو أن المحتوى الفريد يُعزز المصداقية التحريرية، وغالبًا ما يكون له تأثير إيجابي على جهود المُعلن في تحسين محركات البحث (SEO). يمكن لمواقع المحتوى أيضًا أن تُساعد في الوصول إلى جمهور جديد. قد لا يبحث هذا الجمهور بالضرورة عن العلامة التجارية بحد ذاتها، ولكن قد يعثر عليها من خلال المدونة، حيث يصل المُسوق بالعمولة إلى جمهور يبحث عن مواضيع تتعلق بالعلامة التجارية المعلنة. ولكن لزيادة التفاعل مع مواقع المحتوى وتحسين نشاطها يجب تقديم محتوى جديد أو محتوى حصري.

التسويق بالعمولة عبر البريد الإلكتروني

Affiliate Email Marketing

يرسل المسوق بالعمولة رسائل بريد إلكتروني مستهدفة إلى قوائم بريد الكتروني يمتلكها أو يقوم بشرائها لزيادة التحويلات نيابةً عن العلامة التجارية. ولتحقيق فعالية في استخدام البريد الإلكتروني للتسويق بالعمولة، يجب إنشاء رسالة بريد الكتروني تتضمن محتوى جذاب وعرض قوي ومناسب لاحتياجات العملاء.

مواقع المقارنة

Comparison Websites

تتيح هذه المواقع للمستهلكين فرصة مقارنة منتجات مُعلنين مختلفين (مثل بطاقات الائتمان أو باقات الهاتف أو الاشتراك في تطبيقات معينة). ومن خلال عرض مُقنع، يُمكن لمواقع المقارنة تحقيق مبيعات ضخمة للعلامات التجارية. وتعتمد هذه المواقع على أسلوب الربح لكل نقرة Earning Per Click (EPC).

التسويق بالعمولة عبر إعادة الاستهداف

Affiliate Retargeting

يقوم المسوقون بالعمولة بإعادة استهداف العملاء عادةً من خلال كود التتبع الذي يستخدمه في الرابط للموقع المعلن الذي يقوم بالترويج لمنتجاته، حيث يبحث المسوقون بالعمولة الزوار الذين زاروا الموقع الإلكتروني للمعلن ولكن لم يقوموا بالشراء أو اتخاذ إجراء على إعادة التفاعل مع الموقع الإلكتروني للوصول إلى إتمام عملية الشراء.

يتم إعادة عرض الإعلان على الزائر لموقع المسوق بالعمولة من خلال توفير عرض إعلاني قوي لتحفيزه على إتمام عملية الشراء في موقع المعلن، أو يتم إرسال رسالة عبر البريد الإلكتروني إذا ترك سلة التسوق Abandoned Carts، مثلاً منح خصم 20 % على سعر المنتج في حال أتم عملية الشراء، يتطلب هذا النوع من التسويق بالعمولة تعاون بين المسوق بالعمولة والمعلن بحيث يكون هناك تتبع دقيق لكل زائر ومعرفة السلات المتروكة للزائر القادم من خلال التسويق بالعمولة وتزويد المسوق بالعمولة بكافة المعلومات حول هذا المستخدم.

التسويق بالعمولة الدفع لكل نقرة

PPC Affiliate

التسويق بالعمولة الدفع لكل نقرة (PPC (pay-per-click) يقوم المسوقون بالعمولة باستخدام إعلانات محركات البحث من نوع الدفع لكل نقرة حيث يضع المسوق بالعمولة رابط صفحة هبوط Landing Page في إعلانات محركات البحث ويقوم المسوق بالعمولة بإضافة معلومات عن المنتج في صفحة الهبوط ويروج للمنتج بشكل مدفوع نيابةً عن العلامة التجارية مالكة المنتج.

هذا النوع من التسويق بالعمولة لا يمكن تطبيقه إلا إذا كانت عمولة المسوق بالعمولة مرتفعة حتى يتمكن من تغطية تكاليف الحملات الإعلانية المدفوعة التي يدفعها المسوق لتسويق منتجات العلامة التجارية بغية بيعها والحصول على عمولة لقاء بيعها لها.

مواقع القسائم والصفقات Voucher and deal sites

وهي مواقع متخصصة في إنشاء خصومات وكوبونات خصم لمستخدميها مثل المنصة العالمية Groupon تزيد هذه المواقع من المبيعات من خلال منح مستخدميها رمز خصم يمكن استخدامه عبر الإنترنت عند الشراء. كما تُروّج غالبًا لعروض عامة في قسم مُخصص. يمكن للمسوقين بالعمولة استخدام هذه المنصات مثل برنامج التسويق بالعمولة في منصة Groupon حيث ما يميز التسويق بالعمولة هنا هو وجود عرض مميز للعملاء وهو خصم على سعر المنتج.

Groupon Affiliate Program

<https://uppromote.com/affiliate-program-directory/groupon>

[Home](#) » [Affiliate program directories](#)

Groupon Affiliate Program

The Groupon Affiliate Program allows publishers to earn money by promoting its deals and coupons. Join now to start earning your first additional money!

Commission

2.4% - 8%



Cookie

30



Regions

Worldwide



Niche

Others



Affiliate platform

CJ Affiliate



Join Affiliate Program Now

GROUPON

التسويق بالعمولة عبر منصات التواصل الاجتماعي

Social Affiliates

يستخدم المسوق بالعمولة مواقع التواصل الاجتماعي مثل Facebook لترويج منتجات العلامة التجارية من خلال نشره لرابط التسويق بالعمولة على حساباته الاجتماعية ويقوم بكتابة منشور احترافي وجذاب لتحفيز العملاء على اتخاذ إجراء معين مثل عملية شراء المنتج، ويتطلب هذا النوع من التسويق بالعمولة عدد كبير من المتابعين.

التسويق بالعمولة عبر المؤثرين

Affiliate Marketing Influencer

وهي استراتيجية تدمج بين التسويق بالعمولة وبين التسويق عبر المؤثرين حيث تتيح للمؤثرين التسويق لمنتجات العلامة التجارية من خلال إنشاء رابط خاص بالمؤثر وغالباً ما يتضمن كود خصم يقدم خصيصاً لمتابعي المؤثر.

وفي هذا النوع من التسويق عبر المؤثرين لا يتم دفع أي تكاليف للمؤثر مقابل الإعلان عن منتجات العلامة التجارية وإنما يتم منحه عمولة مقابل كل عملية بيع يقوم بتحقيقها من خلاله.

يمكن أن يحقق التسويق بالعمولة عبر المؤثرين مبيعات ضخمة للعلامة التجارية وبنفس الوقت يحقق إيراد كبير للمؤثر أعلى من أجور التسويق التقليدية الذي يتقاضاها المؤثر، وخصوصاً إذا كان المؤثر متخصصاً في مجال العلامة التجارية فإن المبيعات ستكون كبيرة للغاية مثل ترويج نجم رياضي معروف لملابس رياضية أو ترويج طبيب جلدية مشهور لمنتج عناية بالبشرة ونصحه لمتابعيه على مواقع التواصل الاجتماعي بشرائه.

مقاييس التسويق بالعمولة

Affiliate Marketing Metrics

Cost Per Action CPA التكلفة لكل إجراء: هو نموذج يعتمد على الأداء حيث يتم دفع العمولة للمسوقين بالعمولة عند قيام العميل بإجراء معين، مثل إتمام عملية الشراء، التسجيل في موقع الكتروني، أو تعبئة نموذج بيانات Lead.

Cost Per Sale CPS التكلفة لكل عملية بيع: هو نموذج دفع يعتمد على الأداء حيث تدفع العلامة التجارية للمسوق بالعمولة نسبة مئوية من سعر بيع المنتج أو تدفع له رسومًا ثابتة مقابل كل عملية بيع يتم تحقيقها.

cost per Lead CPL التكلفة لكل عميل محتمل: هو نموذج دفع يعتمد على الأداء حيث يتم دفع العمولة للمسوقين بالعمولة كل عميل محتمل ويتم ذلك غالباً من خلال تعبئة نموذج من قبل العميل المحتمل أو ملء بياناته، يختلف متوسط تكلفة كل عميل محتمل (CPL) اختلافاً كبيراً باختلاف القطاع وجودة العميل المحتمل.

مكونات التسويق بالعمولة

العمولة

Commission

تُعد العمولة العنصر الأهم في حملة التسويق بالعمولة، فهي المحرك الرئيسي لتحفيز المسوقين بالعمولة على الترويج للعلامة التجارية المعلنة. والعمولة يتم تحديدها من قبل المعلن وتكون ثابتة لجميع مستخدمي برنامج التسويق بالعمولة، ولكن في التسويق بالعمولة عبر المؤثرين يتم الاتفاق بين العلامة التجارية المعلنة والمؤثر على نسبة العمولة حيث يكون له رابط تتبع أو كود خصم خاص بالمؤثر نفسه.

العمولة تشكل تكلفة على العلامة التجارية ولذلك يجب دراستها بشكل جيد حيث رفع العمولة يؤدي إلى زيادة التكاليف وتخفيض ربح العلامة التجارية المعلنة ولكن بنفس الوقت يجب أن تكون العمولة مجزية للمسوق بالعمولة ومتناسبة مع العمولات التي يتم منحها للمسوقين من قبل المنافسين. لأن المسوق بالعمولة سيختار الترويج لمنافسيك بدلاً منك إذا كانت عمولاتهم أعلى.

التتبع Tracking

من المهم أن يكون نظام التتبع للتسويق بالعمولة دقيق ويتتبع كل تحركات العميل حيث يتم إنشاء رابط تتبع للمسوق بالعمولة وبمجرد نقر العميل على الرابط وزيارته موقع المعلن يقوم بتسجيل كل الإجراءات التي يقوم بها العميل في الموقع مثل الصفحات التي تمت مشاهدتها من قبل العميل أو النقرات والأهم عملية الشراء التي يقوم بها العميل.

أيضاً من المهم توفير تحليلات متكاملة للمسوقين بالعمولة من خلال توفير الإحصائيات حول زيارات العميل وتوفير الرؤى التي تساعد المسوقين بالعمولة من الاستهداف بشكل أفضل للعملاء وتحسين أدواتهم.

Appsflyer من أشهر تطبيقات لإنشاء روابط

تتبع التسويق بالعمولة

<https://www.appsflyer.com>



Platform ▾

Solutions ▾

Learn ▾

Company ▾

Pricing

English ▾

Login

Sign up free

Request a demo

15K brands and counting

AI-powered growth starts with unified measurement

Fragmented data slows you down. AppsFlyer delivers trusted data and instant insights so your team can act smarter, execute faster, and scale confidently.



صلاحية تحويل العميل

من الضروري تحديد المدة الزمنية التي تكون فيها عملية التحويل صالحة ويحصل المسوق على العمولة نتيجة قيام العميل بالإجراء أو شراء المنتج، والمقصود بها تحديد عدد أيام التي تكون فيها العمولة مستحقة بعد نقر العميل على رابط التسويق بالعمولة.

مثلاً بعض المواقع تتيح صلاحية مدتها 30 يوم بعد النقر لأول مرة من قبل العميل ثم قيامه بالشراء خلال 30 يوماً ففي حال نقر العميل على رابط التسويق بالعمولة ودخل إلى موقع المعلن ولكنه لم يشتري إلا بعد ٢٥ يوماً فإن العمولة تحسب له، وفي حال تجاوز هذه المدة فإن المسوق بالعمولة لا يحصل على العمولة.

معيار منح العمولة

Affiliate marketing criteria

يختلف التسويق بالعمولة من علامة تجارية إلى علامة تجارية أخرى حسب نموذج العمل الذي تتبعه ونوع المنتج أو الخدمة الذي تباعه فهناك بعض برامج التسويق بالعمولة والتي تتطلب قيام العميل بالتسجيل بالموقع الإلكتروني وإجراء عملية شراء واحدة للحصول على العمولة، وبعضها يمنح عمولة على كل عملية بيع يقوم بها المسوق بالعمولة، وهناك بعض برامج التسويق بالعمولة تمنح العمولة على عملية الشراء الأولى التي يقوم بها العميل أما عمليات الشراء التالية فهو لا يحصل على أية عمولة لقاءها، وبالتأكيد فإن منح العمولة على كل إجراء أو كل عملية بيع يشجع المسوق بالعمولة على الترويج بشكل أفضل.

الوسائل المستخدمة في التسويق بالعمولة

Affiliate Marketing Tools

يمكن أن تتوفر وسائل أو أدوات متعددة في برنامج التسويق بالعمولة بحيث تساعد المسوق بالعمولة على تحقيق نتائج أفضل والوصول إلى شرائح مختلفة من العملاء، ويمكن أن تكون وسائل التسويق بالعمولة كما يلي:

- رابط Link يقوم المسوق بالعمولة بمشاركته في مدونته أو في صفحاته على منصات التواصل الاجتماعي.

- كود خصم يتم منح المسوق بالعمولة كود خصم لعملائه وعند شراء العميل للمنتج من متجر المعلن يقوم العميل بإدخال كود الخصم ليحصل على خصم وبنفس الوقت يتم تسجيل عملية البيع للبائع بالعمولة من خلال هذا الكود، وهذه الطريقة تستخدم بشكل كبير مع المؤثرين حيث يمكن تتبع مبيعات المؤثر من خلال كود معين.

لوحة تحكم للمسوق بالعمولة

يجب على المتجر الالكتروني الذي يرغب بتطبيق التسويق بالعمولة أن ينشئ لوحة تحكم للمسوق بالعمولة وهذه اللوحة تتيح للمسوق بالعمولة إنشاء الروابط للتسويق بالعمولة بسهولة أو إنشاء البانرات الإعلانية، بالإضافة إلى أنها تظهر إجمالي المبيعات التي تمت عن طريق المسوق بالعمولة والعمولات التي حققها، بالإضافة إلى تحليلات ورؤى كاملة عن أداء المسوق بالعمولة وأفضل المنتجات التي نجح بترويجها كذلك من المهم توفير رؤى تساعد المسوق بالعمولة على تحسين مبيعاته.

السحب النقدي

أحد أهم النقاط التي يهتم بها المسوقون بالعمولة هو السحب النقدي للعمولات التي حققوها وهناك عدة أمور يجب توضيحها للمسوقين بالعمولة في هذا الإطار:

- الحد الأدنى لسحب الأموال أي يجب أن تحدد المنصة حد أدنى لعملية سحب الأموال مثلاً تحقيق عمولات \$ 50

- آلية السحب النقدي هل يتم عبر تحويل بنكي أو عن طريق تحويل بنك الكتروني مثل PayPal أو وسائل أخرى.

- العملة التي يتم احتساب العمولات بها هل هي الدولار أو اليورو أو الريال السعودي.

- عدد الأيام للاحتفاظ بالرصيد قبل إمكانية سحبه فغالباً ما يتم تجميد العمولات المحققة فترة زمنية معينة قبل السماح للمسوق بالعمولة من سحبها نقداً

وذلك لضمان انتهاء فترة استرداد المنتجات إذ أن العميل يمكنه إرجاع المنتج واسترداد نقوده لمدة 7 أيام من شرائه المنتج وفي حال حصل استرداد

المال وعودة المنتج يتم إلغاء العمولة للمسوق بالعمولة.

اتفاقية الاستخدام

يجب أن يتضمن برنامج التسويق بالعمولة اتفاقية للاستخدام من قبل المسوقين بالعمولة توضح كافة الشروط التي يجب أن يتقيد بها المسوق بالعمولة بالإضافة إلى التزامات العلامة التجارية تجاه هؤلاء المسوقين.

غالباً ما تتضمن شروط الاستخدام أن يكون محتوى الموقع الإلكتروني مناسب ولا يتضمن ترويج لأشياء غير أخلاقية أو ترويج لمنتجات غير قانونية، بالإضافة إلى آلية تحويل العمولة.

حالة دراسية 1 : برنامج الشركاء أمازون

<https://affiliate-program.amazon.sa>

amazon associates

تسجيل الدخول AR



عمولات البرنامج الخاصة

من وقت لآخر، قد نقوم بتشغيل برامج خاصة عامة قد توفر لجميع المنتسبين أو بعضهم الفرصة لكسب عمولات إضافية أو بديلة ("عمولة البرامج الخاصة"). لتجنب الإلتباس (وبغض النظر عن أي فترة زمنية موصوفة في هذا القسم)، تحتفظ أمازون بالحق في إيقاف أو تعديل كل أو جزء من أي برنامج خاص في أي وقت. تخضع جميع هذه البرامج الخاصة (حتى تلك التي لا تتضمن شراء المنتجات) لاستبعاد الاستثناءات المشابهة إلى حد كبير لتلك المحددة في القسم 2 من بيان العمولة هذا، وأي قيود بموجب مستندات البرنامج المطبقة على شراء المنتج ستنطبق أيضاً على أسس مماثلة إلى حد كبير للقيود المفروضة على البرامج الخاصة.

(أ) أحداث تستحق المكافأة

كما هو موضح في الجدول أدناه، ستكسب عمولات البرنامج الخاصة الموضحة في هذا القسم 4 (أ) فيما يتعلق بـ "أحداث تستحق المكافأة" والتي تحدث عندما (1) يحدث لعميلنا، الذي يجب أن يكون مؤهلاً للحصول على المكافأة، حدث كما هو موضح في الجدول 2 أدناه، بالنقر على رابط خاص على موقعك إلى صفحة رئيسية خاصة بالمكافأة على موقع أمازون و(2) أثناء الجلسة الناتجة، يكمل عميلنا الإجراء الذي يستحق المكافأة الموضح في الجدول 2 أدناه:

برنامج الشركاء أمازون

جدول عمولة الإعلان

عمولات البرنامج الطبيعية

مع مراعاة القيود الموضحة في بيان العمولات هذا والامثال لـ اتفاقية تشغيل برنامج الشركاء التسويقيين، سندفع لك العمولات القياسية الموضحة في هذا القسم ("عمولات البرنامج الطبيعية")، محسوبة على أنها نسبة من الإيرادات المؤهلة على النحو التالي:

بالنسبة لمشتريات المنتجات المؤهلة ضمن فئات المنتجات المحددة في الجدول رقم 1 أدناه، ستكون عمولات البرنامج الطبيعية المستحقة هي السعر الثابت المقابل للإيرادات المؤهلة المحددة في هذا الجدول:

الجدول رقم 1 - معدلات عمولة البرامج الطبيعية الثابتة لفئات منتجات معينة

معدلات عمولة البرامج الطبيعية الثابتة	فئة المنتج
9.00%	الملابس والأمتعة والأحذية
8.00%	كتاب / كتب إلكترونية ومجوهرات وساعات
7.00%	السيارات والأطفال ومستحضرات التجميل / مستحضرات التجميل الفاخرة والصحة والعناية الشخصية والآلات الموسيقية وأجهزة العناية الشخصية والرياضة وجمع الطوابع
5.00%	الأثاث والموسيقى والمنتجات المكتبية والأدوات
4.00%	البقالة والمنزل والأجهزة الرئيسية والأماكن الخارجية ومنتجات الحيوانات الأليفة والألعاب
2.00%	كاميرات ومتجر كمبيوتر وإلكترونيات / الجوال وكاميرات الفيديو وألعاب فيديو والملحقات اللاسلكية / لاسلكية
8.00%	غير ذلك

برنامج الشركاء أمازون

الجدول رقم 2 - أحداث تستحق المكافآت وعمولات البرامج الخاصة

المكافأة - البرنامج المؤهل	الصفحة الرئيسية	الإجراء الذي يستحق المكافأة	العميل المؤهل	معدل المكافأة
الإصدار التجريبي المجاني من أمازون برايم	http://www.amazon.ae/tryprimefree	التسجيل الناجح في الإصدار التجريبي المجاني من أمازون برايم	عميل يفي بمتطلبات الأهلية للإصدار التجريبي المجاني لأمازون برايم	12 درهماً إماراتياً
الشراء الأول لخدمات أمازون هوم	https://www.amazon.ae/services	شراء ناجح لخدمة من خدمات أمازون هوم	العميل الذي يفي بمتطلبات الأهلية للحصول على خدمات أمازون هوم ولم يسبق له شراء خدمة من خدمات أمازون هوم	15 درهماً إماراتياً
اشترك ووفر - بثالة	https://www.amazon.ae/b?node=20456151031	التنشيط الناجح والتسليم الأول لاشتراك اشترك ووفر لأحد منتجات البثالة.	العميل الذي يستوفي متطلبات الأهلية لتنشيط منتج بثالة ضمن برنامج اشترك ووفر.	5 درهم إماراتي
اشترك ووفر - منتجات الصحة والعناية الشخصية (HPC) - باستثناء حفاضات	https://www.amazon.ae/b?node=20456151031	التنشيط الناجح والتسليم الأول لاشتراك اشترك ووفر لمنتج الصحة والعناية بالبشرة (HPC) باستثناء الحفاضات.	عميل يستوفي متطلبات الأهلية لتنشيط منتج العناية بالصحة والجمال ضمن برنامج اشترك ووفر. هذا لا يشمل اشتراكات الحفاضات.	5 درهم إماراتي
اشترك ووفر - منتجات الجمال والعناية	https://www.amazon.ae/b?node=20456151031	التنشيط الناجح والتسليم الأول للاشتراك في برنامج اشترك ووفر لمنتجات الجمال والعناية.	العميل الذي يفي بمتطلبات الأهلية لتنشيط منتج الجمال والعناية ضمن برنامج اشترك ووفر.	5 درهم إماراتي
اشترك ووفر - أغذية ومستلزمات الحيوانات الأليفة	https://www.amazon.ae/b?node=20456151031	التنشيط الناجح والتسليم الأول لاشتراك اشترك ووفر لمنتج أغذية ومستلزمات الحيوانات الأليفة.	العميل الذي يستوفي متطلبات الأهلية لتنشيط منتج أغذية ومستلزمات الحيوانات الأليفة ضمن برنامج "اشترك ووفر".	5 درهم إماراتي
"اشترك ووفر" - حفاضات	https://www.amazon.ae/b?node=20456151031	تنشيط ناجح والتسليم الأول لاشتراك "اشترك ووفر" لمنتج حفاضات ضمن برنامج "اشترك ووفر".	العميل الذي يفي بمتطلبات الأهلية لتنشيط منتج حفاضات ضمن برنامج "اشترك ووفر".	5 درهم إماراتي

برنامج الشركاء أمازون لصناع المحتوى

<https://https://affiliate-program.amazon.sa/influencers>

استثمر المحتوى الخاص بك باستخدام برنامج أمازون لصناع المحتوى

بصفتك أحد صناع المحتوى في أمازون، نقدم لك الأدوات التي تحتاجها لاختيار أفضل منتجات وخدمات أمازون، والتوصية بها بسهولة لمتابعيك، وكسب عمولات على عمليات الشراء المؤهلة. يمكنك أيضًا إلهام العملاء ليتسوقوا ملايين منتجات أمازون من خلال تنظيم صفحتك الشخصية على أمازون حيث يمكنك نشر عمليات البث المباشر والصور القابلة للتسوق ومقاطع الفيديو الخاصة بك. بصفتك عضوًا مُختارًا في البرنامج، قد تكون مؤهلاً أيضًا للظهور عبر موقع أمازون. تجعل هذه الخيارات تفاعلك مع عملاء أمازون وتحقيقك الدخل من المحتوى الخاص بك سهلاً أكثر من أي وقت مضى.



3

اكسب

تساعد معدلات التحويل التنافسية لدينا على زيادة الأرباح



2

إنشاء

أنشئ محتوى وقم بالتوصية بالمنتجات لجمهورك



1

قم ببناء واجهة متجر

قم بتخصيص صفحتك على أمازون باستخدام عنوان URL مخصص

الأسئلة الأكثر شيوعًا

ما هو برنامج أمازون لصناع المحتوى؟

بصفتك عضوًا في برنامج أمازون لصناع المحتوى ، فأنت منشئ محتوى يمكنك تقديم توصيات لإلهام جمهورك عبر وسائل التواصل الاجتماعي. إذا كنت شركة إعلامية أو علامة تجارية وترغب في توجيه الرسائل إلى أمازون، فيجب عليك التقدم إلى برنامج أمازون لصناع المحتوى بدلاً من ذلك.

كيف يمكنني تحقيق الدخل من المحتوى الخاص بي؟

هناك طرق متعددة يمكنك الكسب من خلالها. يمكنك تحقيق الدخل من محتوى وسائل التواصل الاجتماعي الخاصة بك عن طريق مشاركة عنوان URL لواجهة متجر أو من خلال الروابط المفضلة. قد نعرض أيضًا المحتوى الذي نشرته على واجهة متجر لمتسوقي أمازون، مما يسمح لك بزيادة عدد متابعيك والربح من عملاء جدد.

كيف يمكنني التأهل لهذا البرنامج؟

نحن نقبل الطلبات من جميع صناع المحتوى ، بشرط أن يكون لديك حساب على يوتيوب أو انستغرام أو فيسبوك أو تيك توك. إذا كنت تتقدم باستخدام حساب انستغرام أو فيسبوك، فأنت مطالب باستخدام حساب الأعمال التجارية. عند مراجعة طلبك، ننظر إلى عدد المتابعين لديك بالإضافة إلى مقاييس التفاعل الأخرى.

كم سأكسب؟

يمكنك البدء في كسب العمولة عندما يقوم متابعوك بإجراء عمليات شراء مؤهلة عبر الروابط الخاصة بك. يعتمد المبلغ الذي تربحه على المنتجات المباعة. يمكن العثور على نسب العمولة [هنا](#) وستكون مرئية أيضًا في تقاريرك.

تقدم بطلبك اليوم وابدأ بإنشاء المحتوى.

تسجيل الاشتراك

أمازون لصناع المحتوى

حالة دراسية 2 : منصة ClickBank للتسويق بالعمولة

<https://www.clickbank.com>



A CLICKBANK FUNNEL BUILDER?

FUNNEL BUILDER. EMAIL MARKETING. CONTACT MANAGEMENT. HOSTING.

ACCELERATOR
BY CLICKBANK

LEARN MORE

CLICKBANK™

Home Affiliates ▾ Sellers ▾ Learn ▾ Support

Log In

Find My Order 🔍

Start Here

ONE PLATFORM. LIMITLESS POTENTIAL.

ClickBank E-commerce Platform & Affiliate Marketplace

Sign up for a free ClickBank account to access our industry-leading affiliate marketplace, ultra-



Clickbank

ClickBank هي أشهر منصة للتسويق بالعمولة تأسست في عام 1998 تضم هذه المنصة أكثر من 100 ألف مسوق بالعمولة، وتتضمن هذه المنصة أكثر من 200 مليون عميل ما يجعله سوق جذاب للمعلنين وهويّتيح للمعلنين خيارات واسعة عند البحث عن المسوقين الأمثل لمنتجاتهم، وتتضمن هذه المنصة أكثر من 6 مليون منتج رقمي معروض، أهم مزايا هذه المنصة:

- عمولات مرتفعة للمسوقين بالعمولة تصل إلى 75 % من سعر المنتج في بعض المنتجات.
- تعتبر هذه المنصة سهلة الاستخدام من قبل المسوقين بالعمولة ولا تتطلب أية خبرات تقنية.
- يتيح للمسوقين بالعمولة مجالات واسعة من المنتجات لتسويقها حيث يمكن للمسوق بالعمولة اختيار المجال الذي يناسبه.
- منصة موثوقة حيث تفتخر ClickBank بعدم تفويت أي دفعة من عمولات المسوقين على مدار 20 عاماً.
- توفر تدريب تسويقي حيث توفر المنصة برنامج Spark وهو برنامج تثقيفي للتسويق بالعمولة، يتيح مواد تدريبية عالية الجودة تغطي مفاهيم التسويق بالعمولة، وكيفية البدء، والتسويق عبر البريد الإلكتروني، وكتابة المحتوى، والإعلان.

منصة ClickBank للتسويق بالعمولة

<https://www.clickbank.com>

Your **Path to Success** Online Starts Here.

Whether you're looking to start, scale, or expand your business reach, ClickBank can help. Join thousands of sellers and more than 100,000 affiliates who are finding success on the ClickBank platform.



Become An Affiliate

- Promote Thousands of Quality Products
- Earn Up to \$150 Per Sale
- Industry Leading Tracking (Device Blueprint)



Sell Your Product

- Access to Thousands of Affiliates
- Sell Your Product Without Caps
- Automated Affiliate Payments

منصة ClickBank للتسويق بالعمولة

<https://www.clickbank.com/sell>



E-Commerce Tools & Services

Easily create direct response offers for your brand with robust digital and physical product support. Leverage ClickBank's top-converting order form and upsell technology to increase ROI.



Affiliate Management

One place to attract, manage, and pay all of your affiliates. Use our proprietary device level attribution tracking. Plus, set simple or sophisticated affiliate commissions with Revenue Sharing and Cost Per Action models.



Proprietary Affiliate Marketplace

Sellers connect with nearly 100,000 affiliates around the world to grow sales. Our marketplace top offers grow exponentially with strategic partnerships and joint venture contracts.



Integrated Payments

We handle payment processing and taxes with optional integrations like PayPal. Scale without limits, no approvals or processing caps.



Rich Data & Analytics

Grow your business with data. Our reporting enables you to see quality, conversion and subscription rates, LTV, retention, fraud and more.



Compliance & Risk

Our on-staff compliance experts review your products for FTC and FDA compliance. We monitor financial fraud and KYC with industry-best fraud prevention technology.

المصادر والمراجع

- 1-Affiliate Marketing Book by IAB Affiliate Marketing Group 2016
- 2- <https://affiliate-program.amazon.sa/>
- 3- <https://affiliate-program.amazon.sa/help/node/topic/GRXPHT8U84RAYDXZ>
- 4- <https://affiliate-program.amazon.sa/influencers>
- 5- <https://clickbank.com>
- 6- <https://www.crazyegg.com/blog/clickbank-review/#:~:text=ClickBank%20is%20undoubtedly%20a%20trustworthy,deposit%2C%20Payon%20or%20checks.>

المصادر والمراجع

- 7- <https://www.business.com/articles/why-smbs-use-affiliate-marketing/>
- 8- <https://www.appsflyer.com>
- 9- <https://affiliatestatistics.marketing/>
- 10- <https://richads.com/blog/what-is/retargeting-or-remarketing/>



تمنياتي بالتوفيق