

ما هو التسويق بالعمولة وما هي ميزاته؟

المقدمة:

أصبحت الشركات تتجه في الأعوام الأخيرة إلى التسويق الالكتروني بشكل كبير لأن التسويق الالكتروني يساهم في الوصول الأسرع للجمهور المستهدف, لا يتطلب وجود رأس مال كبير, العمل به سهل جداً ويمكن قياسه, إن كل ذلك يحتاج من الشركة دراسة جدوى اقتصادية بالشكل الجيد الذي يتيح لها ترويج منتجاتها وزيادة مبيعاتها بالشكل المناسب.

وإن من أشكال التسويق الالكتروني هو التسويق بالعمولة الذي سنتحدث عنه في هذه المقالة والذي تكمن أهميته بأنه إحدى أسهل وأفضل الطرق التي يمكن من خلالها تسويق منتجاتها بكفاءة وفاعلية تتناسب مع حجم إمكانياتهم

جدول المحتويات:

1. ماهية التسويق بالعمولة؟
2. ما هي أهم الاستراتيجيات الهامة في التسويق الإلكتروني؟
3. ما هي خطوات البدء بالتسويق بالعمولة؟
4. أفضل المواقع الالكترونية للتسويق بالعمولة.
5. ما هي ميزات وعيوب التسويق بالعمولة.
6. ما هي الخصائص الضرورية لنجاح التسويق بالعمولة؟

1.ماهية التسويق بالعمولة؟

التسويق بالعمولة (Affiliate Marketing): أسلوب تسويقي يعتمد على دفع عمولة لكل مسوق يشارك في عملية بيع منتجات وخدمات الشركة. هنا لا توظف الشركة أشخاص معينين وتدفع لهم رواتب ثابتة، بل تتعاقد مع مجموعة كبيرة من المسوقين الذين يتقاضون فقط عمولات بيع عن كل صفقة.

فهم التسويق بالعمولة

يظهر التسويق بالعمولة على نحو خاص على شبكة الإنترنت، حيث يخصص رابط تشعبي لكل منتج خاص بالمسوق نفسه ويختلف من مسوق لآخر، وعندما يدخل الزائر إلى هذا الرابط ويشتري المنتج أو الخدمة، تُسجّل العمولة الخاصة به في حساب المسوِق.

يتوفر على الإنترنت مجموعة متنوعة من المتاجر الإلكترونية التي تسمح بالانضمام إلى شبكة مسوقيها بالعمولة سواء كانت متاجر تابعة لشركة معينة وتبيع فقط منتجاتها مثل متجر آبل؛ أم متاجر.

فيم يستخدم التسويق بالعمولة Affiliate Marketing؟

1.يستخدم من قبل الشركات للوصول إلى شريحة أكبر من الجمهور.

2.تحويل الجمهور المستهدف إلى عملاء.

3.تزيد من حجم المبيعات.

4.وسيلة رائعة لأن تصل الشركات إلى أكبر عدد من المسوقين.

5.تستخدم الشركات التسويق بالعمولة لأن تقوم بترويج منتجاتها مقابل عائد بسيط.

6.تخلق الشركات روح من المنافسة بينها وبين الشركات المنافسة.

2.ما هي أهم الاستراتيجيات الهامة في التسويق الإلكتروني؟

الاستراتيجية الأولى: إنشاء موقع الكتروني

بالنسبة لأولئك الذين جربوا التسويق الالكتروني عبر الإنترنت، فيجب أن تبدأ بالترويج لعملك على وسائل التواصل الاجتماعي, وهذا ليس خطأ! فبعد كل شيء تعد وسائل التواصل الاجتماعي بالفعل إحدى وسائل التسويق في الفضاء الإلكتروني, قد يهمك الاطلاع على التسويق عبر محركات البحث.

الاستراتيجية الثانية: إنشاء مدونة

قد تعرف المدونات كوسيلة للهوايات أو كتابة المجلات، ولكن يمكن أيضاً استخدام هذه المنصة في التسويق الالكتروني.

في عالم التسويق يمكن أن يوفر امتلاك مدونة العديد من الفوائد لعملك:

أولاً: يمكن أن تزداد حركة المرور على موقع الويب الخاص بنشاطك التجاري أو الزوار، حيث أظهرت دراسة أن الشركات التي لديها مدونات يمكنها زيادة عدد زوار مواقعها بنسبة 55 %.

يتعلق هذا بالفائدة الثانية وهي جلب العملاء المحتملين أو آفاق العمل، فقد لا يهتم زوار المدونة بالضرورة على الفور بمنتجك أو خدمتك، ومع ذلك يمكنك البدء في بناء العلاقات من خلال المحتوى.

الاستراتيجية الثالثة: توليد حركة المرور مع SEO (تحسين محركات البحث)

إن امتلاك موقع على شبكة الإنترنت ومدونة لا يكفي، بدون الارتباط أو الروابط لن يتمكن الأشخاص من الوصول إلى موقعك أو مدونتك.

إذا كيف يصل العملاء لمدونتك أو موقعك؟ وكيف يظهر موقع الويب في الصفحة الأولى من نتائج بحث Google؟

لكي يظهر موقعك ومدونتك على Google، تحتاج إلى تنفيذ تحسين السيو أو تحسين محركات البحث.

عند القيام بتحسين محركات البحث سوف تحتاج إلى تلبية عوامل مختلفة حتى يتم تحسين موقعك أو مدونتك لمحركات البحث, قد يهمك الاطلاع على أيهما أفضل تحسين محركات البحث أم إعلانات محركات البحث.

الاستراتيجية الرابعة: تطبيق التسويق عبر البريد الإلكتروني

يعتقد بعض الناس أن البريد الإلكتروني هو قناة تسويق قديمة، وعلاوة على ذلك يتم استخدام وسائل التواصل الاجتماعي الآن في كثير من الأحيان من قبل عامة الناس لإرسال الرسائل.

وهناك ثلاثة أسباب على الأقل تجعل التسويق عبر البريد الإلكتروني لا يزال ذا أهمية أكبر.

أولاً: يقول 73٪ من المستهلكين أنهم يفضلون التواصل مع الشركات عبر البريد الإلكتروني.

ثانياً: يتيح لك البريد الإلكتروني إنشاء حملات تسويقية أكثر تخصيصًا لكل قطاع من قطاعات السوق، بالإضافة إلى ذلك يمكنك كتابة اسم عميل أو عميل محتمل كتحية، وهذا سيجعل مستلم البريد الإلكتروني يشعر بمزيد من الخصوصية.

ثالثاً: التسويق عبر البريد الإلكتروني له عائد استثمار يبلغ 3800 بالمائة، وهذا يعني أنه مقابل كل 1000 ريال تنفقه على التسويق عبر البريد الإلكتروني يبلغ دخلك 38 ألف ريال, , قد يهمك الاطلاع على مفهوم وأهمية التسويق بالمحتوى للمشروع.

الاستراتيجية الخامسة: التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي

قد يبدو التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي أبسط استراتيجيات التسويق الالكتروني في هذه المقالة، ومع ذلك لا يمكنك فعل ذلك بلا مبالاة.

حتى تتمكن من تعظيم إمكانات قنوات التواصل الاجتماعي للتسويق، هناك العديد من الأشياء التي يجب القيام بها.

أولاً: اكتشف الأنظمة الأساسية التي يستخدمها السوق المستهدف, وإلا فإن جهودك التسويقية ستذهب سدى، وهناك طريقة سهلة إلى حد ما لمعرفة مكان السوق المستهدف وهي الانتباه إلى المنافسين، إذا كان حساب شركة منافس على منصة وسائط اجتماعية به جمهور كبير فيمكنك التسويق هناك.

ثانياً: تحتاج إلى تحديد أهداف واضحة والتركيز على التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي، على سبيل المثال لنفترض أنك تريد استخدام Instagram لتقديم عملك إلى السوق المستهدف، وبالتالي تحتاج إلى تقليل العروض الترويجية وزيادة المحتوى الذي يظهر صورة عملك.

ثالثاً: تعرف على الوقت المناسب لنشر المحتوى، تتمثل ميزة وسائل التواصل الاجتماعي في وجود اتصال ثنائي الاتجاه في الوقت الفعلي (على سبيل المثال من خلال عمود التعليقات)، ولكن عليك أن تعرف متى يستخدم جمهورك المستهدف وسائل التواصل الاجتماعي, قد يهمك الاطلاع على ما هو التسويق الاستراتيجي وما هي أهدافه؟

3.ما هي خطوات البدء بالتسويق بالعمولة؟

لتصبح مسوق الكترونى محترف بالعمولة عليك إتباع الخطوات الأتية :

التسجيل فى احد مواقع التسويق بالعمولة الشهيرة .

البحث عن الشركات لمعرفة كافة المعلومات والتفاصيل عن المنتج المراد الترويج له .

البحث على الانترنت على اهم وسائل سحب الارباح عبر الانترنت .

ثم البدء فى نشر المنتجات عبر مواقع التواصل الاجتماعى فيس بوك أوتويتر أو انستقرام .



4.أفضل المواقع الالكترونية للتسويق بالعمولة.

اقدم اليكم افضل المواقع المختارة بعناية والمضمونة 100% للعمل به كمسوق الكترونى

بكل اطمئنان ومن ابرز هذه المواقع :

1. Cj .
2. Clickbank.
3. Clickbooth.
4. Click2sell.
5. Amazon.
6. Jvzoo .

5.ما هي ميزات وعيوب التسويق بالعمولة:

اولاً: المميزات

- الحصول على فرصة عمل من المنزل دون الحاجه الى الانتقال .
- يمكن لأي الشخص العمل من الهاتف المحمول .

ثانياً: العيوب

- عمليات النصب من قبل بعض المواقع الالكترونية على المسوقين والتهرب فى دفع
- الارباح .
- دفع الكثير من الاموال فى عمليات صيانة المواقع .
- الاستخدام الغير القانوني لبعض الاسماء التجارية .
- الاعلانات المضللة والاعلان عن منتجات فاسدة .

6.ما هي الخصائص الضرورية لنجاح التسويق بالعمولة؟

يجب أن يمتاز التسويق بالعمولة بمجموعة من الخصائص لضمان نجاحه والتي يمكن تلخيصها فيما يأتي:

- اختيار شركاء جيدين، باعتبار أنّ المسوقين هم شركاء النجاح، لذلك يجب أن تقوم الشركات باختيار الذين يمتازون بتقديم خدمات ذات جودة عالية على اختلاف المنتجات والعملاء الذين يتعاملون معها.
- التسويق لمنتجات يقتنع بها المسوقون، فلا يجب أن يقوم المسوق بعرض وتقديم النصائح للعملاء عن منتجات لا يؤمنون بها.
- التركيز على مؤشرات الأداء التي تزود بدورها الشركة والمسوق بفاعلية الأساليب المستخدمة لتسويق المنتج أو الخدمة للعملاء، وتعمل كتغذية راجعة لأدائهم.
- توعية العملاء بجودة المنتج أو الخدمة التي يتلقونها من الشركة لتنمية العلامة التجاريّة، بالإضافة لزيادة الثقة والتعاون بين المسوق والعملاء مستقبلًا.
- إبداء الصبر في بداية العمل إلى حين الوصول إلى النمو المطلوب من الأعمال.
- التأكيد على أنّ الربحية هي إحدى أهمّ مقومات النجاح إلى جانب النظر إلى الكفاءة في العمل وتقديم الأفضل.

الخاتمة:

إذا كنت ترغب في الاستعانة بأي من شركات التسويق الإلكتروني و إعلانات سوشيال ميديا المحترفة يمكنك التواصل مع فريق بصمة محارف حيث نقدم لكم مجموعة من المتخصصين في خدمات تصميم المواقع الإحترافية وخدمات السوشيال ميديا والسيو، و العديد من خدمات التسويق الرقمي المتنوعة. سارع بالتواصل معنا عبر منصاتنا الرقمية المختلفة، أو قم بزيارة موقع بصمة محارف الرسمي على الإنترنت.

مقالات قد يهمك الاطلاع عليها عبر مدونتنا:

التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي.

كيفية التسويق عبر المؤثرين.

ما هو التسويق الداخلي.

ما هي عناصر المزيج التسويقي السبعة؟.

ماهية التسويق الدولي وأهميته.

© 2021 Digitsmark. All Rights Reserved.