

## أنواع البرامج

تصبح برامج البيع بالوساطة وبسرعة كبيرة، طريقة معروفة جداً للتجار على الشبكة لاستهداف قاعدة زبائنهم عن طريق مكافأة أولئك الذين يولدون حركة مرور إلى موقعهم على الشبكة. هناك الكثير من الأنواع المختلفة من برامج البيع بالوساطة متوفرة على الشبكة. بعدها يدفع عمولة كنسبة مئوية أو قيمة مقطوعة لكل عملية بيع ناجحة يقوم بها زائر ترسله إلى موقعهم؛ آخرون يدفعون لك لمجرد تشجيعك لزوارك بأن ينقروا وصله تؤدي إلى موقعهم؛ وأخيراً فهناك من يدفع إلى ما يصل إلى 50٪ كعمولات لكل عملية بيع تنجز لشخص أوصلته إلى موقعهم.

إذا كان لديك موقع سلفاً أو كنت تتطلع إلى بدء تجارة، فإن برامج البيع بالوساطة هي طريقة ممتازة لبناء وتوليد عائدات، أضف محتوى وقيمة إلى موقعك وقم بزيادة حركة المرور عن طريق عرض منتجات وخدمات لها علاقة بتلك المعروضة على موقعك. على أية حال للنجاح للبيع بالوساطة من المهم أن تختار النوع المناسب لتجارتك.

هناك أربعة أنواع أساسية من برامج البيع بالوساطة:

- البرامج المعتمدة على العمولات (وتعرف أحياناً ببرامج الدفع لكل بيع).
- برامج تعتمد المكافأة/قيمة مقطوعة (أحياناً تدعى الدفع لكل زبون جديد).

- برامج النقر عبر الموقع (وتعرف أيضاً ببرامج النقر لكل نقرة).

- برامج CPM (الكلفة لكل 1000 انطباع).

ولكل وحدة من أنواع هذه البرامج هناك نوعان من طرق الحساب المكافأة: المال والحوافز.

إن نوع برنامج البيع بالوساطة الذي يراه التجار يعتمد على نوع المنتجات والخدمات التي يقدمونها على مواقعهم.

على سبيل المثال إذا كان التاجر يشغل متجرأ على الشبكة للبضائع الرياضية والذي يبيع أدوات تمرين وأجهزة تخفيف الوزن ومعدات رياضية فقد يكون له برنامج بيع للوساطة حيث يكسب بائعوه بالوساطة 10% كعمولة لكل عملية شراء تنجز من قبل زائر أرسل عن طريق موقع بيع بالوساطة. إن هذا المثال على برنامج يعتمد على العمولة. من جانب آخر إذا كان موقع التاجر لا يبيع منتجاً ولكنه يقدم محتوى مثل الأخبار الرياضية فقد يدفع لبائعيه بالوساطة خمسة دولارات لكل زائر يرسلونه إلى موقعه ويقوم هذا الزائر بالتسجيل لاستلام نشرة إخبارية من هذا الموقع. هذا برنامج يعتمد القيمة المقطوعة. وفي حالة مقدمي برنامج البيع بالوساطة الذين لا يبيعون المنتجات بشكل مباشر لكنهم يعرضون أخباراً، أو نتائج بالزمن الحقيقي، أو بيانات إحصائية على سبيل المثال فإن البائعين بالوساطة قد يدفع لهم مبلغ صغير من المال لكل زائر متميز يرسلونه إلى موقع مقدم البرنامج. إن هذا ينجز لهدف زيادة حركة المرور إلى موقع المقدم. إن هذا البرنامج النقر عبر الموقع والذي يشار إليه أحياناً بالدفع لكل نقرة أو (PPC). إن أمثلة برامج النقر عبر الموقع تتضمن تلك المقدمة من قبل «لايكوس» Lycos وخدمة البيع بالمقارنة «ماي سايمون» (www.mysimon.com). وأخيراً فإن مقدم برنامج البيع بالوساطة قد يعرض نسبة مئوية من العائدات المكتسبة من شرائط الإعلانات التي يراها الزوار على مواقع البيع بالوساطة. وعلى سبيل المثال فإن Bottomdollar.com تعرض برنامجاً للبيع بالوساطة يقوم بدفع ما قيمته 0,02

دولار إلى 0,12 دولار لكل نقرة عبر الموقع إلى محرك بحث التسوق الخاص بها وخمسة دولارات لكل 1000 رؤية للصفحة بعد أن يقوم الزائر بعملية البحث.

إن طريقة حساب المكافأة المستخدمة من قبل التاجر تعتمد بشكل أقل على أنواع المنتجات والخدمات المعروضة من الهدف الذي يحاولون الوصول إليه. على سبيل المثال فإن برنامج البيع بالوساطة لشركة CDNOW والمدعو «الإئتمان الكوني» Universal Credit يمكنك من أخذ إئتمان من متجر CDNOW عندما يستخدم أحد زوار موقعك وصلة إلى موقع CDNOW ويقوم بالشراء. يمكنك استخدام هذا الإئتمان الكوني كما يدعونه من شراء أي شيء على موقع CDNOW. بهذه الطريقة فإن CDNOW لا تكسب فقط زائراً ولكنها يمكن أن تكون متأكدة أيضاً بأنك ستعود إلى موقعها بين حين وآخر لاسترداد إئتمانك وبهذا فإن CDNOW تقدم الحوافز كمكافأة في برنامجها المعتمد على العمولات لتضمن تكرار زيارات المستخدمين.

### البرامج المعتمدة على العمولات:

إن البرامج المعتمدة على العمولات هي أكثر أنواع البيع بالوساطة استخداماً. هذه البرامج تدفع لك نسبة مئوية من العائدات المولدة عن طريق بيع منتج أو خدمة لزائر وصل عن طريق موقعك. عادةً فإن النسبة المئوية للعمولة ثابتة (15٪ على سبيل المثال).

على أية حال فإن بعض البرامج تقدم عمولات أكبر أو (عمولات إضافية) للبايعين بالوساطة ممن يملكون حركة مرور كبيرة و/أو ممن يملكون سجلات مرور مؤكدة.

### الحسنات:

يمكن لبرنامج بيع بالوساطة معتمد على العمولة ومنتقى بعناية أن يحس

قيمة موقعك لأنه يمكنك من إضافة محتوى ذو علاقة والذي كان يمكن أن يقدم من قبل مزودي المحتوى. على سبيل المثال لنقل بأن لديك موقع يقوم بمراجعة معدات تزلج لمتحمسي هذه الرياضة؛ من الواضح بأنه سيكون مناسباً جداً لزوارك إذا قمت أيضاً بتقديم طريقة سهلة لهم لشراء المعدات التي قمت بتوصيتها. إذا ما قمت أيضاً بإضافة ملاحظات إلى توصياتك فيمكنك كسب مبلغاً ملحوظاً من المال. لنأخذ مثلاً آخر، لنفرض أننا من المشجعين كثيراً لألعاب اللوح الألمانية وبأننا قمنا بزيارة موقع يراجع هذا النوع من الألعاب لقراءة مراجعة حول لعبة ألمانية جديدة ويفترض أن تكون رائعة. الفرص هي بأننا سنكون منفتحين لطريقة بسيطة ومناسبة لشراء اللعبة أو ألعاب أخرى مشابهة إذا ما أكدت المراجعة بأن اللعبة تستحق الشراء فعلاً. (بشكل طبيعي فإن مراجعة المنتجات التي تروج لها أيضاً للبيع تزيد من المسائل الاستراتيجية ناهيك عن كيفية المحافظة على النزاهة والموضوعية وهما ما يجب عليك توخيهِ. لمزيد من المعلومات انظر الفصل الثامن «التخطيط لتطبيقك»).

إذا كان برنامج البيع بالوساطة الذي انضمت إليه يحسن محتوى موقعك فعلى الأرجح أنك ستحصل على نتائج جيدة من نظام يعتمد على العمولة لكن من المهم أن نشير إلى أنه بالتقاطع مع برنامج البيع بالوساطة فإنه من الجيد أن تنشئ وتحافظ على موقع شيق بحيث تطور سمعة طيبة مع زوارك. حالما تفعل ذلك فإن زوارك سوف يأتون لقيمة رأيك وعلى الأرجح بأنهم سيأخذون بنصيحتك المتعلقة بالمنتجات والخدمات التي توصيها لهم.

### المساوية:

مع نموذج البرنامج المعتمد على العمولة فإن المساوية الأساسية هي أن نسبة التحويل - عدد الأشخاص الذين ينقرون على الوصلة ثم يقومون بالشراء - تميل لأن تكون منخفضة جداً حتى فيما إذا كان لديك موقعاً ضخماً.

إن نسبة صغيرة فقط من زوارك (المعدل هو 2٪) سوف يقومون بالنقر على وصلة أو شريط إعلاني؛ ومن تلك النسبة، جزءٌ صغيرٌ فقط سوف يقومون بالشراء فعلاً. إذاً حتى لو استطعت أن تحصل على 10 آلاف رؤية لصفحة موقعك في اليوم فعادةً مئتان فقط (2٪) من هؤلاء الزوار سوف ينقرون على شريط إعلاني أو وصلة للمنتج. من هؤلاء المئتان، فإن الفرص هي بأن واحداً فقط (0,5٪) سوف يقومون بشراء شيء ما وهكذا يكسبك بعض المال. لاحظ بأن هذه مجرد معدلات. المواقع المستهدفة بكثرة كتلك المخصصة لمنتج واحد محدد (كتابك أو فيلمك المفضل على سبيل المثال) تولد حجوم حركة مرور أقل ولكن بمعدلات تحويل أعلى لأن العدد الصغير من الزوار منتقى بعناية نتيجة لحقيقة أنهم وجدوا طريقهم لموقعك المركز بشكل ضيق وبذلك على الأرجح أن يقوموا بشراء المنتج أو الخدمة.

### رؤية الصفحة وضعف الأداء:

على الرغم من متطلبات رؤية الصفحة المعدة سلفاً من قبل بعض برامج البيع بالوساطة، فقد استطعنا أن نجتمع بعضاً منها باستخدام صفحة رئيسية تجريبية تولد رؤية الصفحة 10 مرات في الشهر. لكن هذه البرامج حددت في وثائق شروط الاتفاقية بأننا إذا لم نقم بتوليد العدد المطلوب من رؤية الصفحة للشهر الأول فسيتم استبعادها من البرنامج. كما أننا علمنا من أحد مقدمي البرامج بأنه من الصعب فعلاً أن تتابع كل هذه الأرقام وهو هاجس مُلِح لدى المقدمين. لماذا؟ لأن وجود بائعي بالوساطة في برامجهم يكلفهم مالاً. إنهم ينفقون مالاً أكثر لتزويد البائعين بالوساطة غير المؤهلين لأدوات التقارير، ونشرة أخبار البيع بالوساطة، والدعم الهاتفي، ودفعات تحفيزية في نهاية السنة أكثر مما يستطيع هؤلاء المشاركون رده عن طريق وضع وصلة لمقدمي برنامج البيع بالوساطة في مكان مخفي أو عشوائي على موقعهم غير ذات العلاقة بالموضوع أو التي لها صلة ضعيفة. بيت القصيد هو: أنها مضيعة للمال والعائدات الممكنة لكل من لهم علاقة بالموضوع بأن تضع وصلات بيع بالوساطة ليس لها علاقة على مواقع ذات حركة مرور منخفضة.

## التوصيات :

انتق بعناية برنامج أو برامج البيع بالوساطة التي ستضمنها في موقعك . كلما كان المنتج أو الخدمة المعروضة من قبل مقدم برنامج البيع بالوساطة أقرب إلى محتوى وتفضيلات جمهور موقعك كلما اعتبر موقعك كمصدر هام من قبل زوارك وكلما كان من الأرجح أن يقوموا بعملية الشراء على موقع التاجر .

انتبه إلى أن الكثير من مقدمي برامج البيع بالوساطة يقومون بمتابعة المشاركين ببرنامجهم بعناية ليضمنوا أن موقع البيع بالوساطة يولد حركة مرور كافية (القراءة: الاهتمام) لتوليد حجم مناسب من المبيعات . إن عملية المتابعة هذه سوف تساعدك أيضاً فيما إذا كان البرنامج مناسب لأعمالك . إذا احتاج تاجرٌ مثلاً من بائعيه بالوساطة أن يولدوا 10 آلاف رؤية للصفحة في الشهر قبل أن يصبحوا مؤهلين للانضمام إلى برنامجه وأنت تولد فقط 900 رؤية للصفحة فمن الواضح أنك تحتاج إلى الاستمرار في البحث عن برنامج مناسب أكثر .

### مثال : Amazon.com

لا يمكنك مناقشة بيع بالوساطة يعتمد على العمولة دون أن تذكر amazon.com أم كل برامج البيع بالوساطة (حسناً ليس تماماً، لكنها حتماً واحدة من المؤسسين في هذا المجال الجديد).

كما ذكرنا في الفصل الأول فإن برنامج شركاء أمازون أطلق في تموز (يوليو) 1996 وهو ينمو بازدياد منذ ذلك الوقت . في كل مكان تنقر فيه على الشبكة فهناك وصلة إلى أمازون . إن نموها العجيب يعزى الفضل فيه بشكل رئيسي إلى النجاح النسبي لخط إنتاج أمازون الرئيسي : الكتب .

لا يهم ما تعرضه على موقعك فهناك احتمال جيد جداً بأن يكون هناك

على الأقل كتاب واحد إن لم يكن دزينة أو أكثر والذي له علاقة تحديداً لمستواك إن الكتب أيضاً هي أحد المشتريات الشائعة للمستخدم النموذجي الحالي للشبكة (مع أن ذلك يتغير باستمرار). لهذه الأسباب (ولكثير غيرها)، فإن الكتب تباع بشكل جيد على الشبكة وتشكل وصلة طبيعية كمنتج للبيع بالوساطة.

لقد وسعت أمازون امتدادها عن طريق بيع منتجات أخرى بالوساطة مثل الأقراص المدمجة (CD) وأقراص (DVD) وأفلام الفيديو والألعاب والإلكترونيات الاستهلاكية وألعاب الكمبيوتر. إن القائمة تستمر وسوف تستمر بالنمو. لقد سمى المؤسس جيف بيزو شركته amazon.com - على عكس books.com - لسبب وجيه جداً: إن طموحه كان خلق أكبر قناة في العالم لحركة المنتجات، ليس فقط الكتب (إن نهر أمازون يمرر من خلاله كمية أكبر من المياه من أي نهر في العالم). باختصار، فإنه من الصعب أن نجد منتج متوفر عبر أمازون لا يضيف قيمة ويجتذب حركة مرور عكساً إلى موقعك.

كمشارك في برنامج amazon.com للبيع بالوساطة فيمكنك توصية منتجات معينة أو إضافة وصلة بسيطة إلى صفحة أمازون الرئيسية.

يتم الدفع لك على كل المنتجات المشتراة من قبل الزوار الذين جاؤوا عن طريقك بغض النظر عما إذا كان موقعك له علاقة معينة بالمنتجات التي يشترونها. إن الزبائن الذين يستخدمون وصلتك للمنتج قد ينقرون للوصول إلى أمازون ثم يتجولون في موقع أمازون وينتهي بهم الأمر بشراء شيء ما مختلف تماماً عن منتجك أو خدمتك لكنك سوف تحصل على العمولة إذا تم الشراء خلال نفس الزيارة أو «الجلسة» كما يمكنك إضافة صندوق بحث شركاء amazon.com إلى موقعك ويدفع لك عن كل عمليات البيع الناتجة.

عن كتابة هذه السطور فإن amazon.com تدفع لبائعها بالوساطة 15%.

<http://www.martini.com/eg/01/martini4you2.html>

## THE MARTINI

Ready the gin. Grab the shaker. Rattle the ice cubes. Presenting the Martini Pages -- a celebration of a drink and an opportunity for self expression. Read. Post. Ask questions. But first, hear the Martini's tale...

"Where do I Come From?"

Barnaby Conrad III traces the Martini's conception, its birth and disputed paternity.

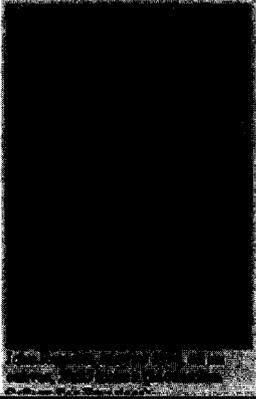
**Martini Recipes**

Ignorance is not bliss. Visit the help desk and learn the secret behind a good Martini. 007's Double Agent cocktail. Plus Nick and Nora's rhythm method.

**Get the User's Manual**

On sale for the holidays: Barnaby Conrad III's *The Martini: An Illustrated History of an American Classic* on order at [amazon.com](http://amazon.com). Here also: *The Cigar*

View Sample



شكل 2 - 1: خبير المارتيني، شريك لآمازون.

على أكثر من 400 ألف بند و5٪ على أكثر من 1,5 مليون بند مطبوع وأقراص مدمجة وأفلام فيديو وألعاب وإلكترونيات استهلاكية أخرى. وخلافاً لبعض البرامج المعتمدة على العمولة الأخرى فإن أمازون لا تطلب من شركائها أن يحققوا حصص المبيعات لاستلام أجورهم.

الشكل (2 - 1) يقدم مثلاً عن موقع شريك لآمازون يروج لنفسه كمكان للتصفح للحصول على معلومات حول مشروب المارتيني. هنا، يمكنك أن تجد وصفات، وتشارك بحصصك على مجموعات النقاش، و - هي تفضيلنا الشخصي - إرسال مارتيني افتراضي لصديقك عبر البريد الإلكتروني. إذا بحثت عن «مارتيني» باستخدام أي محرك بحث رئيسي فإن هذا الموقع قد يظهر بين نتائج البحث.

كما يمكنك أن ترى الشكل، فإن مصممي الموقع قد أولوا عناية خاصة ليقوا وصلات مبيعاتهم بالوساطة متعلقة مباشرة بمحتوى موقعهم. إذا كان لديهم تياراً ثابتاً من محبي مشروب المارتيني الجاديين يتصفحون موقعهم فإن الاحتمالات جيدة بأن تحظى الكتب التي يروجون لها على موقع أمازون تحظى بمكاسب جيدة عبر البيع بالوساطة.

### برامج القيمة المقطوعة/المكافأة:

إن برامج المكافأة أو القيمة المقطوعة أقل شيوعاً في الاستخدام من البرامج المعتمدة على العمولة والنقر عبر الموقع. إن برامج المكافأة تدفع للبائعين بالوساطة أجرة ثابتة (مقطوعة) محددة سلفاً لكل زائر جديد (مكافأة) يرسلونه لموقع التاجر. تُدفع الأجر المقطوعة أحياناً للبائعين بالوساطة حسب تصرفات الزوار عوضاً عن المشتريات. قد يتضمن هذا تعبئة الزائر لاستمارة تسجيل أو طلب معلومات عن المنتج أو إنزال برمجيات أو الإجابة على أسئلة إحصائية أو الاشتراك بقائمة بريدية في هذه الحالات فإن جوائز المكافآت عادة ما تكون بشكلٍ مالي عوضاً عن ائتمان المتجر أو الحوافز غير المالية الأخرى.

### المحاسن:

إذا نجحت في تشجيع أحد زوار موقعك في عمل شراء أو تسجيل أو القيام بأي عمل على موقع مقدم البيع بالوساطة فربما تكسب أكثر مما يمكنك كسبه إذا ما اشتركت في برنامج يعتمد على العمولة أو النقر عبر الموقع.

لماذا؟ لأن كل عمل مؤهل مضمون لأن يكسب لك بعض المال. إضافة إلى ذلك فكل ما تحتاج إليه هو بضعة تسجيلات ناجحة في الموقع أو إنزالات للبرامج أو أي شيء قبل أن تبدأ بالربح على سبيل المثال لنفترض

أنك تكسب دولار واحد لكل زائر لموقعك يقوم بالتسجيل في موقع Clip2.com؛ فإذا ما قام مئة من زوار موقعك بالتسجيل لدى Clip2.com لمشاركة وصلاتك كل أسبوع فيمكنك أن تكسب حوالي 400 دولار في الشهر. هذا ليس سيئاً على الإطلاق.

## المساوىء:

إن مفتاح النجاح مع هذا النوع من البرامج هو زيادة حركة المرور إلى موقعك (اقرأ: واحصل على مستخدمين جدد). بعض برامج البيع بالوساطة التجارية تشير إلى أنه حالما يقوم مستخدم بزيارة موقع التاجر فإنه يصبح «ملكاً» لذلك التاجر. هذا يعني بأنه حتى لو قام المستخدم بالشراء على موقع مقدم برنامج البيع بالوساطة عن طريق النقر على الوصلة على موقعك، فإذا ما كان زبوناً لذلك التاجر في أي زمن من الماضي (لا يهم أي طريق سلكه للوصول إلى الموقع)، فإنه لن يتم الدفع لك. هذه العبارة أضيفت إلى الكثير من اتفاقيات البيع بالوساطة لأن بعض التجار يمكنهم تبرير تقديم برامج البيع بالوساطة فقط كوسيلة للحصول على زبائن جدد مما يعني بأنه لا يمكنهم الدفع لجعل زبائنهم الموجودين يعودون إلى موقعهم. إن هذه هي القضية بشكل خاص مع التجار الذين عرضوا سلفاً أسعاراً منخفضة لمنتجاتهم وخدماتهم؛ في الحقيقة فإن بعض التجار يخسرون المال حتى في تحويلات البيع بالوساطة ويتوقعون أن يعوضوا خسارتهم فقط عندما يعود الزائر لشراء شيء ما لاحقاً. بيت القصيد: اقرأ الطباعة الصغيرة في اتفاقيات البيع بالوساطة. في بعض برامج البيع بالوساطة تحتاج إلى دم جديد لتحافظ على وصول الشيكات إليك.

## التوصيات:

حدد كم تريد أن يدفع لك مقابل كل عملية بيع جديدة. يمكنك الكسب إذا ما حصلت على عمولة من كل عملية بيع، ثم قدر أو جرّب

لترى كم من زوارك يمكنك إقناعه بشراء منتج أو خدمة تقوم بتوصيلها أو عمل وصلة لها على موقعك .

على سبيل المثال لنقل بأنك تراجع برنامجين للبيع بالوساطة لقيمة مقطوعة ويدفع خمسة دولارات لكل زبون جديد تقوم بتمويله إليه . التاجر الثاني يعرض برنامج للبيع بالوساطة يعتمد على العمولة ويدفع 15% من المبيعات . الآن لنفترض بأن الزائر الذي قمت بتمويله اشترى بما قيمته 150 دولار من المنتجات أو الخدمات . تحت البرنامج المعتمد على العمولة فإنك ستحصل على ضعف المال الذي كنت ستحصل عليه تحت برنامج القيمة المقطوعة . على كل حال إذا قدم برنامج القيمة المقطوعة 15 دولار لكل زبون جديد فإن الزبون الذي قمت بتمويله يجب أن ينفق 250 دولار لكي تحصل على نفس القيمة الذي كنت ستحصل عليها تحت البرنامج المعتمد على العمولة . بشكل واضح إذا كانت المنتجات التي تباع لها قيمة منخفضة للوحدة (مثل الأقراص المدمجة CD أو الفيتامينات) فهناك فرصة ضئيلة بأنك ستحصل على أكثر من 15 دولار في العمولات .

وبذلك سيكون برنامج القيمة المقطوعة أفضل بالنسبة لك . على أي حال تذكر بأن معظم التجار لن يقدموا تسهيلات القيمة المقطوعة ليرجوا لمنتجات أو خدمات منخفضة الكلفة للوحدة - على الأقل ليس قبل أن تصبح الدفعات الصغيرة هي السائدة .

### مثال : Priceline.com

لقد كانت priceline.com من الرواد في نموذج عمل تجارة إلكترونية متميزة والمعروف بنظام طلب المجموعة والذي يمكن مستخدمي الشبكة بتوفير المال في مجال واسع من المنتجات والخدمات ، بما فيها تذاكر الطيران والحجوزات الفندقية والسيارات والبقالة والقروض المنزلية بينما يمكن التجار من توليد عائد إضافي . لقد قدمت priceline.com للمتسوقين

على الشبكة نموذج «حدد سعرك» والذي يعمل كالتالي: يحدد المتسوق ماذا يريد وكم هو مستعد لأن يدفع مقابل ذلك؛ ثم يقدم الزبون معلومات بطاقة ائتمانه. تبحث Priceline.com عن شيء مطابق ومماثل في المخازن المقدمة من قبل التجار المشاركين. إذا كان هناك مطابق فتقوم priceline.com لتعبئة طلب المتسوق.

كواحد من بائعيها بالوساطة فإن برنامج priceline.com للبيع بالوساطة سوف يدفع لك واحد دولار لكل «عرض مقبول» ترسله إلى خدمتها. إذا ما قمت بتحويل أكثر من 50 عرضاً معقولاً في الشهر فسوف تكسب دولارين للعرض الحادي والخمسين وكل العروض التالية خلال ذلك الشهر. بالنسبة للخدمات مثل priceline والتي تعرض أشياء كبيرة فإن برنامج القيمة المقطوعة كالبيع بالوساطة هو حل واضح لاجتذاب المشتريين المؤهلين. ولأن معظم عروضها هي خدمات مستخدمة بكثرة كال فنادق وتذاكر الطيران فإن لديك فرصة جيدة في الحصول على تيار عائدات هام لموقعك ذو العلاقة. الشكل (2 - 2) هو مثال عن أحد بائعي priceline.com بالوساطة وهو .travelcites.com

## برامج النقر عبر الموقع:

تدفع برامج النقر عبر الموقع لبائعيها بالوساطة مبلغاً صغيراً من المال لكل زائر متميز يسلمونه إلى موقع التاجر مقدم البرنامج. يكسب البائعون بالوساطة عادة بين 0,01 دولار و0,05 دولار لكل زائر متميز.

## المحاسن:

إن الميزة الرئيسية المقترنة ببرامج النقر عبر الموقع هو أنه يدفع لك لكل زائر متميز ترسله إلى موقع التاجر سواء قام بالشراء أم لا. ميزة أخرى هي أن معظم برامج النقر عبر الموقع مبنية بشكل جيد وبالتالي فإنها تقدم

The screenshot shows a web browser window displaying the website <http://www.travelsites.com/howget.html>. The page features the **Travelsites.com** logo and the tagline *How to Get There*. A prominent banner reads: "You name the price — Let priceline find you a room!" with the priceline.com logo. Below the banner is a navigation menu with the following categories: Airlines, Other Travel Sites, Car Rental, Tourism Offices, Cruises, Trains, Health, Travel Tools, Hotels, Travel Books & Guides, Moving and Hauling Companies, and Your Links! At the bottom, there is a text box inviting users to enter their email address to receive the T-Saaver Alert mailing list, which provides the latest internet only fare information.

شكل 2 - 2 : travelcites.com تقول لك كيف تصل إلى هناك بسعر رخيص.

أدوات تقارير متطورة والتي تجعل تتبعك لمكتسباتك سهلة للغاية. وبالمثل فإن جهداً بسيطاً مطلوباً لتجهيز وصيانة وصلاتك للبيع بالوساطة؛ كل ما عليك عمله ببساطة هو إضافة روابط نصية أو شرائط إعلانية إلى موقعك وهي تشغل نفسها بنفسها فعلياً. إن مسؤوليتك الوحيدة هي تشجيع تيار مستمر وجيد من المرور إلى موقعك لتضمن عدداً كافياً من الزوار يقومون بالنقر عبر موقعك بحيث يمكنك الحصول على عوائد جيدة.

## المساوىء :

إن أحد مساوىء برامج النقر عبر الموقع بالمقارنة مع برامج القيمة المقطوعة أو المعتمدة على العمولة هي أنك تأخذ بضعة سنتات فقط لتقود الزبون إلى موقع مقدم البرنامج؛ وأنت لا تكسب المال مقابل أي شيء يقوم بشرائه بالنتيجة. بشكل واضح إذا كان الموقع الهدف يبيع بضائع عالية الكلفة للوحدة فربما أنك تخسر عمولات ذات قيمة كبيرة.

إضافة إلى ذلك وكما يحتمل أنفسهم من البائعين بالوساطة غير النزيهين والذين يزورون النقرات، فإن بعض برامج الشرائط الإعلامية للنقر عبر الموقع تقوم بتحديد القيمة القسوى المدفوعة للبائعين بالوساطة اعتماداً على نسبة النقرات عبر الموقع (عدد انطباعات الشرائط الاعلانية التي تعرضها والتي تؤدي فعلياً إلى النقر عبر الموقع). على سبيل المثال فإن برنامج بنسبة نقرات عبر الموقع تحدد بـ 5٪ ومدفوعات 0,03 دولار لكل نقرة سوف تحدد مكاسبك بـ 1,5 دولار كحد أقصى لكل 1000 شريط إعلاني تعرضه بغض النظر عن عدد الزوار الذين نقروا على هذه الإعلانات للوصول إلى موقع التاجر.

على الرغم من أن نسبة 5٪ كنقرات عبر الموقع تعتبر ناجحة جداً لكثير من المواقع (عادة تكون حوالي 2٪)، فإذا احتوى موقعك على محتوى له علاقة كبيرة بالموقع الهدف وكان مستهدف شعبياً فإن زوارك غالباً ما سينقرون على إعلان ذو صلة. لذلك فإن هذا النوع من البرامج قد يحدد طموحاتك ويزعجك. بعبارة أخرى وفي هذه الحالة ستكون ملعوناً لو فعلتها.

وإذا لم يكن لديك موقع بحركة مرور كبيرة فستكون ملعوناً لو لم تفعلها لأنه ما لم يكن لديك مئات الآلاف من رؤية الصفحات في الشهر فإن مكاسبك غالباً ما ستقل عن مصاريف رحلتك إلى باريس هذا العام.

إليك الفكرة: لنقل بأن موقعك يحظى بعشرة آلاف رؤية للصفحة في الشهر وبأنك تعرض وصلات لبرنامج نقر عبر الموقع يدفع لك 0,03 دولار لكل نقرة. إذا حصلت على نسبة نقرات عبر الموقع تساوي 2٪ فسوف تكسب 6 دولار في الشهر. بشكل أساسي فعليك رفع نسبة النقرات عبر الموقع إلى 5٪ قبل أن يمكنك حتى من شراء قرص مدمج جديد.

ولأنه من المكلف جداً إرسال شيك بـ 6 دولارات (أو أقل) بريدياً فإن الكثير من برامج البيع بالوساطة بالنقر عبر الموقع تتطلب منك أن تكسب حداً أدنى - عادة ما بين 15 و 50 دولار - قبل أن يرسلوا لك الشيك. الأخبار الجيدة هي أن معظم برامج البيع بالوساطة سوف ترسل لك الشيكات إما بشكل شهري أو ربع سنوي وتحمل الأرصدة تحت الحد الأدنى إلى الفترة التالية. وهكذا وعلى سبيل المثال فإذا ما كنت تكسب 12 دولار عبر برنامج للبيع بالوساطة بحد دفع أدنى قيمته 15 دولار في شهر مايو (أيار) فإن رصيد 12 دولار سوف يحمل إلى أرباحك في يونيو (حزيران). بالنتيجة فإن عليك أن تكسب 3 دولارات فقط في يونيو لتستلم شيكاً من البرنامج. من جهة أخرى فإذا لم يكن لديك موقع ذو حركة مرور عالية وكنت تكسب 6 دولار في الشهر من برنامجك للبيع بالوساطة فسوف يتطلب الموضوع ثلاثة أشهر قبل أن تستلم شيكاً بـ 18 دولار.

### التوصيات :

اقرأ دائماً شروط اتفاقية البيع بالوساطة بعناية قبل أن تشترك في برنامج نقر عبر الموقع. إذا كان حجم حركة مرور موقعك أقل من 10 آلاف رؤية للصفحة في الشهر فيجب عليك أن تفكر بإيجاد برنامج مناسب يعتمد على العمولة. بهذه الطريقة يجب عليك أن تقوم بعملية بيع فقط لكي تستلم شيكاً. على أية حال إذا لم تكن مهتم فعلاً في «دفع» المنتجات و/أو إذا كان لديك موقع ضخم يحتوي على طيف واسع من المحتوى فتحقق من

بعض برامج النقر عبر المواقع الرائعة والذي نقف فيما يلي واحد منها.

### مثال : شبكة البيع بالوساطة Quicken.com

لقد بنت كويكن شبكتها الخاصة بالبيع بالوساطة quicken.com والتي تمكن أي فرد أو شركة يملك موقع على الشبكة من إضافة استثمار أو تخطيط دين أو أدوات تأمين لموقعهم.

يمكنك أن تضع واحدة أو أكثر من هذه الأدوات على موقعك لتمكن زوارك من البحث أو تصميم خططهم للتقاعد أو حتى التخطيط لتعليم أولادهم الجامعي. إن شبكة «كويكن Quicken» للبيع بالوساطة تدفع لك 0,01 دولار في كل مرة يستخدم فيها أحد زوارك أداة quicken.com وحتى ثلاثة آلاف دولار كحد أقصى لكل بائع بالوساطة بشكل ربع سنوي.

إن الاشتراك في شبكة «كويكن Quicken» للبيع بالوساطة لا يحتاج إلى تفكير إذا كان موقعك يحتوي على شيء له علاقة بالتمويل الشخصي (استثمار أو ائتمان أو صيرفة على الشبكة) أو التعاقد، السفر، بيع السيارات، التعليم، أو حتى الحمل (عامل «الدفع للجامعة»). على خلاف الكتب والموسيقى التي يشتريها المستهلكون بشكل متباعد فإن أخبار الاستثمار والتمويل الشخصي هي شيء يفكر فيه الكثير من مستخدمي الشبكة ويتحققون منه بشكل يومي. إن الفائدة الأساسية من استخدام كويكن هي أن أدواتها تقدم معلومات مفيدة لمستخدميك والتي تساعدك على جعلهم يعودون إلى موقعك. المحتوى هو الملك وهم يدفعون لك لتلبس تاجهم. لا يمكنك مقاومة ذلك.

الشكل (2 - 3) يوضح مثلاً عن موقع للأخبار هو news-4-u.com والذي يقدم لقارئ أخباره المالية وصولاً إلى أدوات quicken المالية القوية.

شكل 2 - 3: صفحة «نيوز فور يو» News-4-u لأدوات التخطيط المالي.

## انطباعات CPM (الكلفة لكل ألف):

إن الطريقة الرابعة والأخيرة والمستعملة غالباً لقياس مستويات الفاعلية للبيع بالوساطة تعتمد على «الانطباعات»؛ وذلك يعني، كم مرة تُرى فيها وصلة برنامج البيع بالوساطة من قبل زوارك خلافاً لكل مرة ينقر زائرُك على وصلة أو يقوم فعلياً بشراء شيء ما عندما ينقر عبر الموقع. حسب مبدأ مقبول بشكل عام، فإن الانطباعات تباع من قبل مواقع البيع بالوساطة بسعر ما لكل ألف أو «الكلفة لكل ألف» (إن حرف m في الاختصار CPM يشير إلى كلمة ألف باللاتينية).

إن نماذج البيع بالوساطة المعتمدة على CPM تستخدم غالباً مع منظمي

الشرائط الإعلانية مثل Adknowledge ، Double click ، و Link exchange .

هذه الخدمات تعمل عن طريق تنظيم مساحة الشرائط الإعلانية المتوفرة على الآلاف من مواقعها للبيع بالوساطة ثم القيام ببيع هذه الشرائط للمعلنين الذين يودون عرض شرائطهم الإعلانية. بهذه الطريقة فإن المواقع الصغيرة يمكنها بيع مساحة إعلانية دون الحاجة إلى استئجار قوة بيع مباشرة أو التعامل مع المعلن (على الرغم من أن بعض المنظمين يطلبون أن يتوفر لدى بائعيهم بالوساطة حجم حركة مرور معينة).

عند التحدث بزمان الإنترنت فإن الشرائط الإعلانية كانت موجودة قبل وقت أطول من برامج البيع بالوساطة على الشبكة و كنتيجة فقد تطورت إلى ما يشبه صناعة ناضجة ولكن حسب ما يقوله البعض فإنها في تراجع منذ تعلم المستخدمون أن يتجاهلوا الشرائط الإعلانية تماماً كما تعلموا تجاهل الإعلانات التلفزيونية. يعتبر المستخدمون الآن الشرائط الإعلانية شراً لا بد منه عندما يقومون بإنزال صفحة والاحتمال الأقل أن يقدموا بالنقر عليها. بينما نعتقد بأن الشرائط الإعلانية تخدم هدفاً هاماً (وتحديداً في بناء وعي لدى المعلن) وهي هنا لتبقى على الأقل في المستقبل المنظور، لكننا لا نعتقد بأنها بأي حال مناسبة لأن تقود التجارة الإلكترونية مثل برامج البيع بالوساطة. إن تضمين المنتجات والروابط إلى فرص أخرى لعائدات البيع بالوساطة لهو أكثر إثارة ومتعة وربحاً من برامج الشرائط الإعلانية سواء بالنسبة لك أو بالنسبة لزائري موقعك.

لذلك فإن برامج البيع بالوساطة المرتبطة بالشرائط الإعلانية ليست في مجال تركيز هذا الكتاب. إن هذا النقاش مكرس بشكل أساسي للتفريق بين CPM ومصطلحات أو نماذج الدفع الأخرى المستخدمة في البيع بالوساطة بكل ما تحويه الكلمة من معنى. ونقول بأن هناك برامج قليلة من برامج البيع بالوساطة المبنية على CPM متوفرة بحيث لا تحتاج من البائعين بالوساطة

للاشتراك بتنظيم شرائط الإعلانات بما فيهم Bottomdollar.com المذكورة سابقاً.

### المحاسن:

إن محاسن نماذج CPM يتم الدفع لك اعتماداً على ما يراه الناس فقط هي أنها واحدة من أسهل الطرق لتوليد العائدات إذا ما كان لديك حركة مرور سلفاً في موقعك. كل ما تحتاج إليه هو أن تقوم بلصق بعض الإعلانات لتبدأ بكسب جزء من السنت لكل رؤية للصفحة؛ ليس عليك أن تنتقي بعناية ما يعرض على موقعك أو أن تحاول أن تجاري مواقع الإعلانات مع اهتمامات زوارك (على الرغم من أن منظمي الإعلانات يمكنهم مساعدتك في ذلك).

### المساوىء:

للأسف وكمطور موقع حريص والذي يقضي وقتاً طويلاً في تجريب مظهر موقعه بدقة وتوضع عناصره فإن آخر شيء قد تريده هو شيء لا تستطيع أن تسيطر على تصميمه أو محتواه. ربما يتوجب عليك على سبيل المثال أن تعرض شريطاً إعلانياً متحركاً بطيء التحميل وغريب المظهر والذي قد لا تمت بصلة إلى موقعك. بشكل واضح فليس كل الشرائط الإعلانية سيئة المظهر لكن النقطة هي أن مطور الموقع لديك سيطرة ضعيفة أو عدم سيطرة نهائياً على ما سيظهر. كما أنك مقيد بصيغة الشرائط الإعلانية. إن الغالبية العظمى هي من الحجم القياسي 468 بكسل عرضاً وبارتفاع 60 بكسل والذي يجبر مصممي المواقع على الالتزام به.

لعل أكثر الجوانب المؤسفة في هذا البرنامج هو أنه يولد حافزاً لدى مطوري الموقع لاصطياد الزوار (وأحياناً من خلال طرق غبية أو ملتوية) لرؤية صفحات أكثر عوضاً عن صفحات أفضل. على سبيل المثال فإن مصمماً أقل مهارة قد يغري بأن يقسم مقالاً أو موضوعاً ليظهر على عدة

صفحات صغيرة لكي يستطيع تضمين شرائط إعلانية أكثر بينما يمكن لصفحة طويلة واحدة أن تفي بتجربة مستخدم أكثر منطقية وأكثر ملاءمة. من جانب آخر فإن فرص التجارة الإلكترونية المستهدفة بعناية تعتبر فعلياً من قبل مستخدمي كثر كتحسين للموقع! (هل اعتبر أحد منكم الشرائط الإعلانية كتحسين للموقع في يوم ما؟) من وجهة نظرنا فإن معلومة المنتج (أو الخدمة) المناسبة يمكن أن تعتبر محتوى فقط إذا كانت ذات صلة ومفيدة ضمن سياق الصفحة المضيئة.

ليس من المفاجيء إذاً أن بعض الدراسات أظهرت بأن الزوار يحتمل أن ينقروا على اسم منتج أو رابطة «اشترى الآن» أكثر من مرتين أكثر من أن ينقروا على شريط إعلاني، لأن المستخدمين يعرفون سلفاً ماذا سينتظرهم (معلومات أكثر وفرصة لشراء المنتج) بينما لا تكون الشرائط الإعلانية عادة نتيجة واضحة فيما إذا قمت بنقر وصلة «انقر هنا». وكما قلنا سابقاً فإن المستخدمين ينقرون عبر الشرائط الإعلانية بشكل أقل وأقل (نزولاً بنسبة 95٪ حسب بعض التقديرات)، مما يدفع بعض الذين يبيعون مساحات الشرائط الإعلانية إلى تخفيض أجورهم من 30 دولار CPM نزولاً إلى 2 دولار CPM فقط. إن شركات الشبكة التي وعدت (مستثمريها) بأن تصبح أكثر ربحية، تجد أن نموذج إعلانات CPM لا يعمل بشكل جيد وبذلك فهم غير قادرين على بيع مخازن المساحات الإعلانية المتوفرة لديهم على الرغم من تخفيض أجورهم. ونظراً لبدء إلغاء أو استبدال هذه البرامج فإن المواقع السابقة على الشبكة التي اعتمدت الشرائط الإعلانية بدأت تتحول إلى برامج العائدات المعتمدة على العمولة أو المكافأة أو النقر عبر الموقع والتي هي هدف تركيز هذا الكتاب.

### التوصيات:

ليس هناك قاعدة تقول بأنه لا يمكنك أن تجمع أكثر من نموذج عائدات على موقعك. في الواقع يجب عليك أن تجرب أي شيء وكل شيء

يمكنه أن يكون منطقي ويلبي احتياجات عمك وتصميمك . إذا كان لديك مساحة جيدة للشرائط الإعلانية والتي لا تبدو مناسبة للروابط التي تستخدم أنواع أخرى من الطرق وإذا كانت الإعلانات لا تناسب تحديداً تجربة مستخدمى موقعك فجرب CPM .

## الطرق المثيرة الأخرى:

على الرغم من أن البرامج المعتمدة على العمولة والمكافأة تبقى أكثر برامج البيع بالوساطة استخداماً هذه الأيام فإن بعض التجار يصنعون مداخل أكثر إثارة لاجتذاب البائعين بالوساطة وزائريهم . بالنسبة للبائعين بالوساطة المهتمين بشكل أقل ببناء تيارات عائدات لمواقعهم وأكثر اهتماماً على سبيل المثال للحصول على الأشياء المجانية وكونهم مؤهلين لصفقات وحسومات خاصة فإن قواعد لعبة البيع بالوساطة تختلف قليلاً لم تعد المسألة هي كسب 0,05 دولار من هنا و5 دولار من هناك لكن المسألة هي «علام سأحصل؟» إن برامج متنوعة للبيع بالوساطة تجيب على هذا السؤال بطرق غريبة وممتعة .

## برامج الحوافز:

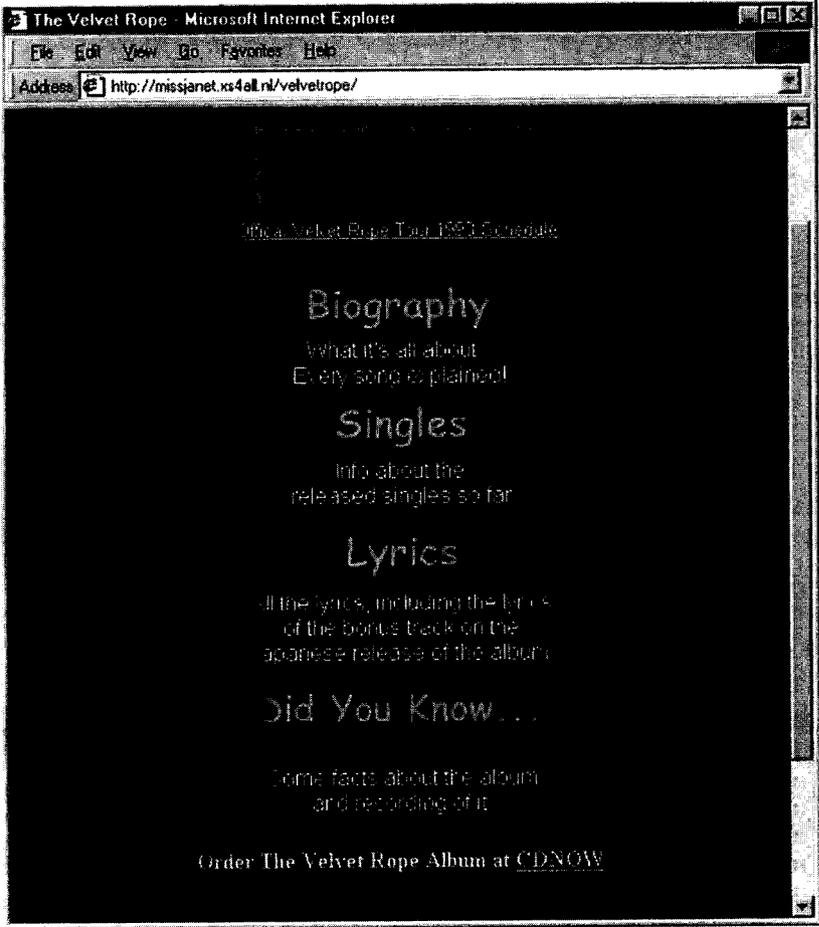
كما يقول الحكماء فإن المال لا يساوي السعادة دائماً . إن مطوري CDNOW قد يوافقون على هذا . إن CDNOW هو متجر الموسيقى رقم واحد على الشبكة ، وقد أسس مُدخل دفع متميز لعروضهم للبيع بالوساطة ، وبدل دفع عمولة عن كل تحويل لزائر ، فإنها تقدم إئتمان متجر يعرف بالإئتمان الكوني . عند كتابة هذه السطور فإن البائعين بالوساطة الذين يملكون مواقع شخصية (أي مواقع غير تجارية) يتلقون 7٪ من كامل المشتريات المنجزة خلال رابطتهم للبيع بالوساطة . هذه الـ 7٪ تُحسب وتُدفع فوراً كإئتمان كوني والتي يستطيع بواسطتها البائعون بالوساطة أن يشتروا أي شيء يباع على موقع

CDNOW بعد أن يتم البيع الأول. (يتم تطوير حسابات الإئتمان للبايعين بالوساطة أسبوعياً).

إن برنامج الإئتمان الكوني CDNOW هو أداة رائعة لإضافة قيمة إلى موقعك، تذكر فقط: رُوِّج للموسيقى على موقعك، فقط إذا كانت ذات صلة بمحتوى موقعك، وركز الأقسام ذات الصلة على نمط موسيقي معين أو على فنان أو فنانيين، وعلى سبيل المثال فإن الصفحة الرئيسية لشركة «سفریات أنجيلا» تحتوي على قسم صغير يدعى الموسيقى المفضلة والذي يحوي على روابط لكل أنواع الموسيقى من «الهييب هوب Hip Hop» إلى موسيقى «الكنتري Country» و«الويسترن Western». إن موقع «أنجيلا» هو على الأرجح الأقل إغراءً لمحبي الهييب هوب والذين غالباً ما سيفضلون موقعاً مهووساً بالهييب هوب، وهو موقع مكرس لفناني الهييب هوب والذي يحوي على روابط بمعلومات سير ذاتية وألبومات وتنزيل عينات وآخر الأخبار حول فناني الهييب هوب. إن موقع «أنجيلا» سيكون أفضل عرضاً عن طريق تقديم «لوس مكوسس» في قسم سفریات أمريكا اللاتينية من موقعها و«أوستاد» وهي في قسم الفردوس الفارسي وهكذا. بعبارة أخرى الأناقة + الصلة + حركة المرور = زبائن متكررين = نقود.

الشكل (2 - 4) يوضح مثلاً لصلة بيع بالوساطة لـ CDNOW موضوعة بعناية. هنا فإن موقع نادي محبي «مس جانيت» (مكرس لتسجيلات الفنانة جانيت جاكسون).

**ملاحظة** هل لديك حركة مرور كبيرة تأتي إلى موقعك؟ إن CDNOW تعرض أيضاً برنامج للبيع بالوساطة يعتمد على العمولة (كما في الدفع النقدي للأعمال ومواقع التجارة الإلكترونية الضخمة). انظر الملحق من أجل التفاصيل.



شكل 2 - 4: نادي محبي «مس جانيت»، بائع بالوساطة لـ CDNOW.

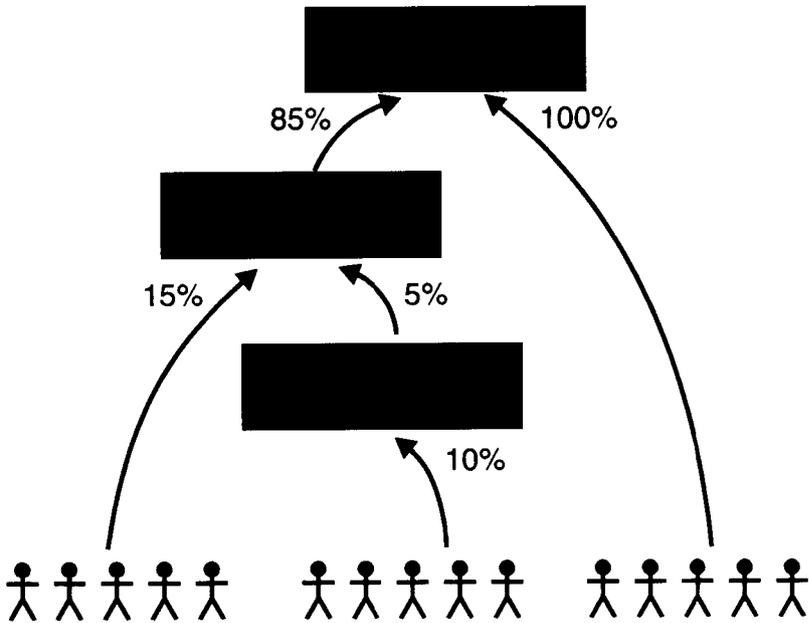
## البرامج المتعددة الدرجات:

إن معظم المواقع التي ذكرناها حتى الآن في هذا الفصل هي برامج ذات مستوى واحد والتي يمكنك من كسب (المال والحوافز) من أجل كل زائر متميز ترسله إلى موقع التاجر مقدم البرنامج. لكنه وكما ذكرنا فإن بعض البرامج لا تسمح لك بكسب المال من الزوار المتكررين أو من المرسلين من قبل زوارك. على سبيل المثال: فنحن معجبون حقاً بكتاب «زيادة النقرات والبيع أكثر على موقعك»، لذلك قمنا بإضافة مراجعة للكتاب على موقعنا مع

وصلة له على موقع Borders.com وذلك كي يتمكن زوارنا من شراءه بسهولة. وكوننا مصممي مواقع جيدين، ولأننا لا نريد أن نقدم رأينا الشخصي فقط، فقد أضفنا أيضاً وصلات إلى مراجعات وتحليلات على مواقع أخرى أيضاً.

وكوننا مصممي مواقع جيدين، وأننا لا نريد أن نقدم رأينا الشخصي فقط، فقد أضفنا أيضاً وصلات إلى مراجعات وتحليلات على مواقع أخرى أيضاً. إذا قمت أنت (زائرنا) بالنقر عبر موقعنا إلى واحد من تلك المواقع الأخرى ونقرت على وصلة البيع بالوساطة «اشتر هذا الكتاب» فإننا لا نكسب سنتاً. على الرغم من أن بعض زوارنا سيعودون إلى موقعنا بلا شك لشراء الكتاب فإن الأغلبية العظمى سوف تفضل الطريقة الأكثر ملاءمة والتي تعني بأنهم سوف يشترونه من الصفحة الحالية التي يتصفحونها.

إن البرامج متعددة العجلات تغير ذلك كله. عن طريق التسجيل في برنامج متعدد الدرجات، يمكنك كسب العمولة للمبيعات المنجزة ليس فقط من قبل زوارك الذين يتبعون وصلة على موقعك ولكن أولئك أيضاً الذين يتبعون وصلة على مواقع بائعيك الجزئيين بالوساطة (انظر الشكل 2 - 5). إن البائع الجزئي بالوساطة هو موقع (أو مدير موقع) يقوم بالانضمام إلى برنامج بيع بالوساطة من خلال موقعك على عكس التسجيل مباشرة في موقع التاجر مزود البرنامج. بشكل عام فإن البائعين الجزئيين بالوساطة ينضمون إلى برنامج ما عن طريق النقر على وصلة «انضم إلى هذا البرنامج للبيع بالوساطة» على موقعك الذي يأخذهم إلى صفحة تسجيل على موقع مزود برنامج البيع بالوساطة. عن طريق تشجيع زوارك الذين يملكون مواقعهم الخاصة بأن يصبحوا بائعيك الجزئيين بالوساطة فإنك لا تكسب العمولة فقط من خلال المبيعات المنجزة من خلال زوارك، ولكن يمكنك كسب العمولات على المبيعات المولدة من قبل زوار بائعيك الجزئيين بالوساطة أيضاً.



شكل 2 - 5: نموذج البيع بالوساطة ذو الدرجتين.

إن الأخبار الجيدة للتجار هي أن البرامج متعددة العجلات تمكنهم من الحصول على بائعين أكثر بالوساطة للمساعدة في ترويج منتجاتهم أو خدماتهم على المستوى الشعبي. إن الأخبار الجيدة للبائعين بالوساطة هي أن البرامج متعددة العجلات تعني بأنهم يمكنهم الحصول على المال سواء مقابل المبيعات المباشرة لزوار موقعهم أو للمبيعات الحاصلة من قبل الزوار الذين يصبحون بائعيهم الجزئيين بالوساطة. إذا اخترت برنامج البيع بالوساطة المتعدد الدرجات المناسب فإن عائداتك قد تبدأ بالتراكم.

### كيف تعمل البرامج متعددة الدرجات:

عندما ننضم إلى برنامج للبيع بالوساطة فإنك سوف تمنح هوية بيع بالوساطة متميزة بحيث يمكن للتاجر مزود البرنامج أن يتعرف عليك وأن

يكافئك لدفع حركة المرور إلى موقعه. هذه هوية بيع بالوساطة متميزة بحيث يمكن للتاجر مزود البرنامج أن يتعرف عليك وأن يكافئك لدفع حركة المرور إلى موقعه. هذه هوية متضمنة في شيفرة HTML الخاصة بالشريط الإعلاني أو وصلة المنتج والتي تشير إلى موقع للتاجر أو صفحة المنتج وهكذا.

بالنسبة لبرامج البيع بالوساطة متعدد الدرجات فإنه يمكنك وضع شريط إعلاني إضافي أو وضع وصلة إضافية على موقعك مصممة خصيصاً للإعلان عن فوائد الانضمام إلى برنامج البيع بالوساطة لكي تقوم بالحصول على بائعين جزئيين بالوساطة كما أن هذه الوصلة أو الشريط الإعلاني تحتوي أيضاً على هوية البيع بالوساطة خاصتك وتدل زوارك إلى صفحة التسجيل لبرنامج البيع بالوساطة الخاص بالتاجر مزود البرنامج.

إن عينة شيفرة ال HTML التالية والمستخدمه من قبل netjenie.com والتي كانت أثناء هذه الكتابة تعرض 25 دولار للبائعين بالوساطة لكل زائر محول يشترك في خدمة one fee لتقديم خدمات الإنترنت التابعة ل netjenie وخمسة دولارات لكل زبون محول من قبل بائع جزئي لبائع بالوساطة. إن netjenie.com تدعم برنامجنا ثنائي الدرجات مما يعني بأنه يمكن أن يكون لك مستوى واحد فقط من البائعين الجزئيين. (إن أكثر البرامج المتعددة الدرجات شهرة هي عبارة عن مستويين من العمق فقط). إن هذه الشيفرة تستخدم لعمل وصلة يقرأ عليها «اكسب نقودك بطريقة سهلة! كن بائعاً بالوساطة ل netjenie!» وعندما ينقر الزوار هذه الوصلة على موقعك وينضم إلى البرنامج فإنهم يصبحون بائعك الجزئيين بالوساطة وكلما كسبوا عائدات كسبت أنت عائدات.

### هل يبدو كتسويق متعدد المستويات؟

سواء كنت أحد المعجبين بالتسويق متعدد المستويات (MLM) أو كنت تكرهه فإن له أوجه شبه كما أن له أوجه اختلاف عن البيع بالوساطة متعدد

الدرجات وكلاهما يستحق الذكر عند هذه النقطة من النقاش .

لأولئك الذين لا يعرفون المصطلح منكم فإن (MLM) هو عبارة عن بنية أعمال موجودة منذ وقت طويل وتسبق الشبكة بعقود وهي معروفة في شركات مثل «أموي» و«تبروير» و«ماري كي» لمستحضرات التجميل . في التسويق متعدد المستويات فإن الأفراد - ويدعون عادة الموزعين - يكسبون المال من خلال بيع منتجات الشركة مباشرة ومن خلال إشراك موزعين آخرين . بالنسبة لهؤلاء الأخيرين فإنهم يحتفظون بنسبة ما يبيعه الموزعون الذين أشركوهم وهكذا نزولاً إلى آخر السلسلة . لقد تدنت سمعة التسويق متعدد المستويات حديثاً ويعود ذلك جزئياً إلى أوجه تشابهه مع «الخطط الهرمية» (ولكن المختلفة) غير القانونية؛ كما يعود ذلك جزئياً إلى نتائج الكثيرين ممن جربوا التسويق متعدد المستويات وأخفقوا جزئياً أيضاً إلى تكتيكات الثراء السريع المضللة والمستخدمة من قبل المتحمسين بشكل زائد .

مثل معظم الأشياء في الحياة فإن هناك برامج تسويق متعدد المستويات جيدة وسيئة وكذلك موزعين جيدين وسيئين . والحديث بشكل عام فإننا نعتقد أن هذه البرامج التي توضح المبيعات الفعلية للمنتجات الفعلية هي أكثر أهمية بكثير من تلك التي تروج لإشراك موزعيك الخاصين بك دون عمل حساب لما يقدمه هؤلاء الموزعون من منتجات أو خدمات .

كما ترى فإن هناك أوجه شبه محددة بين برامج البيع بالوساطة متعددة العجلات والتسويق متعدد المستويات - وأكثرها وضوحاً أنهما يتشاركان بنفس النموذج المالي الأساسي . إن الشبه الأقل وضوحاً هو أن الكثير من نفس الأشخاص ينجذبون إلى كليهما، ولهذه الأسباب: كن سيد نفسك، اعمل من المنزل، اكسب المال في وقت الفراغ، وهكذا... وللتكلم بصراحة فإذا ما كسبت نسبة من المبيعات المنجزة من قبل موزع (بائع جزئي بالوساطة)

كنت قد أشركته فإن هذا تسويق متعدد المستويات. ولكن وبخلاف التسويق متعدد المستويات فإن معظم برامج البيع بالوساطة تسمح فقط بدرجة أو درجتين من البيع الجزئي بالوساطة. على سبيل المثال إذا أشرك بائعك بالوساطة (أ) بائعاً آخر بالوساطة (ب) والذي أشرك بدوره بائعاً آخر بالوساطة أيضاً (ج) فإنك لا تحصل على نسبة من عمولات البائع (ج)، وبهذه الطريقة فإن معظم برامج البيع بالوساطة متعددة الدرجات تجتاز اختبارنا.

إن برامج البيع بالوساطة متعددة الدرجات تهتم أكثر بتوليد مبيعات المنتجات أكثر من إشراك الموزعين الذين يقضون وقتاً أكبر في إشراك الموزعين عوضاً عن تسويق المنتجات المباعة للمستهلكين. وكخطوة أبعد للتحكم فإن بعض برامج البيع بالوساطة متعددة العجلات تسمح فقط لأولئك البائعين بالوساطة الذين يتخطون حجم مبيعات معينة بإشراك بائعين بالوساطة هو محاولة صيد لإشراك أكبر عدد من المواقع بأسرع ما يمكن (قبل أن يشتركوا ببرنامج منافس)؛ فهو ليس مصمم لإشراك المواقع التي لن تستطيع توفير حركة مرور ملحوظة إلى موقع التاجر. إن هذا مختلف تماماً عن الكثير من برامج التسويق متعدد المستويات والتي تضع الأولوية الأولى لإشراك موزعك خاصة عندما يكون على الناس دفع النقود للاشتراك.

إن هذا يوصلنا إلى النقطة الهامة التالية: كن حذراً من الاشتراك في «أي» برنامج بيع بالوساطة متعدد الدرجات يتطلب منك «عمل استثمار» (اقرأ: «اشتر مخزناً أو ادفع المال»). هذه المؤسسات (وتوجد استثناءات) تعتبر إشراك الموزعين كنموذج عائدات بحد ذاته - وليس كوسيلة للنهاية - لجذب اهتمام أكبر عدد ممكن من المستهلكين ويشار إلى هذا اصطلاحاً بـ«مهاجر الأعين»، في سبيل بيع المنتجات والخدمات. ورغم أنه من المغري أن تقول هذه العبارة السائغة «إياك والاشتراك في برنامج بيع بالوساطة يطلب النقود»، فإننا لا نستطيع ذلك لسببين. الأول أن أعداداً أكبر من قنوات التوزيع التقليدية تهاجر إلى الشبكة وطلبات أقل وجدت تقريباً من

عصر الديناصورات كوسيلة لإظهار الباعة الجزئيين غير الملتزمين. إن نموذج «شركة - إلى شركة» من التجارة الإلكترونية يصبح أكثر اعتماداً على الشبكة وربما نرى شركات نشأت لتأهيل أولئك الذين يمكنهم أن يكونوا شركاء توزيع على الشبكة؛ أو يمكننا أن نرى تنافساً بين مقدمي طلبات الاشتراك مقابل الخدمات الخاصة أو الحصرية. من الواضح أن التجار الذين ينفقون الوقت ويكرسون المصادر للعمل مع عدد صغير من شركاء متميزين يحتاجون أن يكونوا حذرين عند اختيار هؤلاء الشركاء. على أية حال فإن القوة في الوقت الراهن تبدو في أيدي أولئك الذين يمسكون «بمحاجر الأعين» خلافاً لأولئك الذين يبيعون شيئاً ما فعلياً. إن Amazon.com تدفع لكي تضع شعارها على Yahoo؛ بينما لا تدفع Yahoo لـ Amazon من أجل حقوق إظهار الشعار.

السبب الثاني ينبع من إطلاق Quixtar.com من قبل أمواي Amway وهي شركة إنترنت شاملة وتعتبر أم كل برامج البيع بالوساطة والتسويق متعدد المستويات حيث يمكن للمستهلكين النهائيين أن يشتروا أي شيء تقريباً وأن يشترك الموزعون تقديم طلبات المخازن والذهاب إلى الاستقلالية المالية عبر عالم الإنترنت (باستخدام وصلات البيع بالوساطة للمنتجات) والعالم الحقيقي (التحدث إلى الغرباء الواقفين في الصف في مخزن البقالة) أو كلاهما. إن «كويكستار» تعتبر استثناءً كامناً لقاعدة «إياك أن تدفع لتشارك» ويرجع ذلك ببساطة لعدد الموزعين الكبير لدى «أمواي Amway» وربما وبشكل أكثر أهمية للخيارات الواسعة من المنتجات. لو كان بالإمكان الابتعاد عن أساليب البيع غير المحببة واللجوجة والفجة والتي جعلت التسويق متعدد المستويات مشهوراً (أو غير مشهور) فسيكون هناك بوضوح شيئاً ما جذاباً حول نموذج توزيع الند للند.

يمكن لنسخة مبسطة من فكرة أمواي Amway الأساسية أن تعتبر مدخلاً جديداً ديمقراطياً لمشكلة توزيع المنتجات القديمة مع أقصى كفاءة للسوق.

إذا لم تستطع أمواي Amway تحقيقها تماماً فربما تصبح كافة برامج البيع بالوساطة المعنية قريبة من العامة؟. على أية حال إذا استطاعت أمواي Amway تحقيقها فاحذري يا Amazon.com. من يعرف فربما سنقرأ يوماً ما عن أكبر اندماج في التاريخ والذي قد يُدعى Amwayzon.com.

### الشراء من نفسك:

بينما لا يشجعك معظم التجار على الشراء عن طريق اتباع وصلاتك فإن بعض خدمات الشبكة بنت نموذج عمل يعتمد على الشراء من نفسك. إن المدخلين التاليين مثيران رغم كونهما مختلفين تماماً وهما مدخلان لكسب المال دون أن يكون لك زائر واحد إلى موقعك.

### الغشاشون يزدهرون أحياناً:

رغم أن الكثير من برامج البيع بالوساطة تذكر بالتحديد في اتفاقياتها بأنه لا يمكنك كسب العمولات عن طريق النقر على وصلات البيع بالوساطة على موقعك، فإن هناك بائعون بالوساطة استطاعوا أن يبنوا بنجاح صفحات على الشبكة يشترون وحدهم من خلالها المنتجات والخدمات. ويتم الدفع لهم. كيف يستطيعون الإفلات بذلك؟ حسناً، إن بعض التجار إما أنهم لا يستطيعون أو لا يريدون إزعاج أنفسهم بالمراقبة. في الحالة الأخيرة على سبيل المثال، إذا بنى فرد ما صفحة واستخدمها لتأسيس علاقة شراء جارية مع التاجر فإن معظم التجار يعززون ذلك إلى «بناء ثقة الزبون» لأنه يعمل ذلك يكسبون زائراً مخلصاً ومتكرراً. كما أن كلفة الاستحصال والمحافظة على زبون متكرر مكلفة أكثر من دفع 1,5 دولاراً لكتاب عادي.

يمكنك كسب (واقعيًا، توفير) الكثير من المال عن طريق الشراء من نفسك إذا كنت تشتري عبر الشبكة بكثرة و/أو إذا كنت تشتري مواداً غالية؛ ولكن إذا ما تم الإمساك بك وقرر التاجر أن لا يغض الطرف عنك فقد يتم

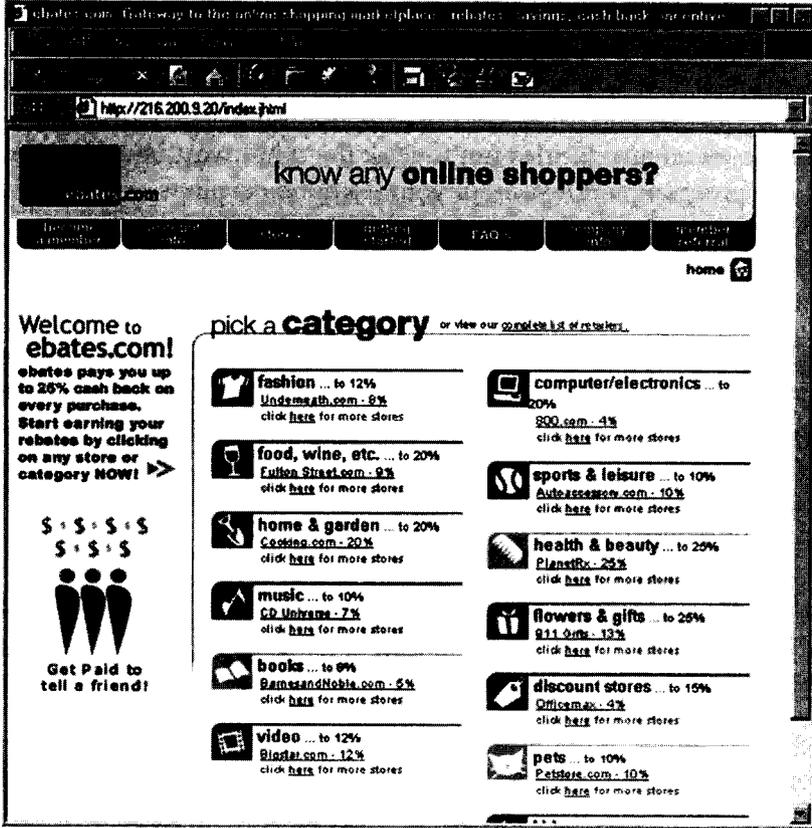
إسقاطك من البرنامج وستخسر كل مكتسباتك غير المدفوعة.

استخدام البيع بالوساطة لشراء الأشياء لنفسك [ebates.com](http://ebates.com):

هناك طرق قانونية لكي يدفع لك لأنك تشتري من نفسك - بدون إضافة أي وصلة للبيع بالوساطة إلى موقعك. أحد هذه الحلول هو . . .  
 ebates.com هذا الموقع يدعى برنامج مجاني يدفع لك للمشتريات التي تقوم بها من متجر ebates.com إليك كيف يعمل هذا البرنامج: تعطيك ebates.com عنوان بريد إلكتروني خاص (على سبيل المثال، victoria@ebates.com) والذي ستستخدمه عند قيامك بالشراء من متجرها على الشبكة (ملاحظة: يمكنك استخدام عنوان البريد الإلكتروني هذا لاستلام الرسائل من التجار فقط)! ستقوم أنت بالشراء من هذا المتجر على الشبكة ثم وعندما يتم إعلامك ستدخل عنوان بريدك الإلكتروني الخاص من ebates.com لتكسب عمولتك. كنتيجة لهذا فإن ebates.com تمثل بائعاً بالوساطة، وتمرر العمولة التي تكسبها من مشترياتها إليك كمندوب. إن المبلغ هو عادة عمولة ثابتة تحدد من قبل المتجر على الشبكة. كل عمولة تحدد بشكل واضح على صفحة التسوق الرئيسية؛ مما يجعل مقارنة التسوق أسهل بكثير. الشكل (2 - 6) يوضح مثلاً عن مكان تسوق ebates.com على الشبكة.

**ملاحظة** هناك منتجات معينة لا تخضع لهذا الأسلوب بما فيها الأشياء المباعة في المزاد والوصفات الطبية المشتراة من صيدلية على الشبكة وبعض الأشياء الأخرى. تأكد من قراءتك للجمل المكتوبة بخط صغير!

لضمان المرونة، فإن ebates لا تعتمد على نموذج بيع بالوساطة واحد فقط لكنها تقدم أيضاً برنامج بيع بالوساطة متعدد الدرجات. إذا أردت يمكنك كسب المال باستخدام نموذج البيع بالوساطة «التقليدي»، في هذه الحالة وعن طريق وضع وصلة إلى ebates. (عند كتابة هذه السطور، عندما



شكل 2 - 6: اكسب المال عن طريق التسوق على الشبكة على موقع eBates.com.

ينضم أي من زوار موقعك فإنك تحصل على 10% على كل العمولات التي يكسبونها. وإذا اشترى زوار زوارك فإنك تحصل على 5%، وأخيراً إذا ما اشترك زوار زوارك فإنك تحصل على 2,5%). إن برنامج eBates يقدم عدة تحويل عن طريق البريد الإلكتروني وعدة تحويل عن طريق الشرائط الإعلانية لذا يمكنك الاختيار سواء بإرسال دعوتك عن طريق البريد الإلكتروني أو عن طريق موقعك.

### توصيات:

إذا كنت تنوي استخدام برنامج eBates.com المتعدد الدرجات لكسب المال من زوارك الذين يشتركون فتأكد أولاً من مراجعة برامج البيع بالوساطة

المقدمة مباشرة من قبل تجار ebates . حالياً تعرض ebates 8% كعمولة على المنتجات المعروضة في cooking.com (مما يعني بأنك ستكسب 0,8% على المواد التي يشتريها زوارك المحولين). على أية حال، إذا نقر زائر موقعك على وصلة cooking.com للبيع بالوساطة على موقعك وذهب مباشرة إلى cooking.com للقيام بعملية الشراء، فإنك ستكسب 10% (عند هذه الكتابة). بشكل واضح إذا ما كانت كل أو معظم وصلاتك للمنتجات مباعه من قبل تاجر إلكتروني واحد فإنه من المنطقي أن تقوم بالبيع بالوساطة مباشرة مع ذلك التاجر.

The screenshot shows the ForumCenter.com website interface. At the top, there is a navigation bar with the site name and a search bar. Below this, there are several sections:

- CompuServe**: A logo for CompuServe with a link to "About Our Forums".
- FREE NEWSLETTER**: A section for "NetHelp Insider News" with a form to enter an email address and options to "Subscribe" or "UnSubscribe".
- DOMAIN NAME SEARCH**: A section for searching domain names, with a form to enter a domain name or keywords and a "Search" button.
- SHOP TALK**: A section with links to "Disconnecting PUN" and "Search Tips".
- TODAY'S HEADLINES**: A list of news articles with their titles, authors, and timestamps.
 

Article Title	Author	Timestamp
<a href="#">China.com benefits from accidental sale (AP)</a>	AP	2:40 AM 08/21/1999
<a href="#">Navy denies it expects Y2K failures (AP)</a>	AP	2:40 AM 08/21/1999
<a href="#">Navy predicts widespread Y2K failures (AP)</a>	AP	3:01 PM 08/20/1999
<a href="#">Rescue technology out to the test in Turkey</a>		3:01 PM 08/20/1999
<a href="#">Microsoft bug reveals email passwords (AP)</a>	AP	3:01 PM 08/20/1999
- More Headlines**: A list of more news articles.
 

Article Title	Author	Timestamp
<a href="#">Aether snags top client before filing for an IPO</a>		8:11 PM 08/20/1999
<a href="#">Cell networks explained</a>		4:25 PM 08/19/1999
<a href="#">The Red Eye basks in the Sun</a>		4:46 PM 08/18/1999
<a href="#">Forget brand, the Net's about spam</a>		2:51 PM 08/17/1999
<a href="#">The 3G force</a>		6:34 PM 08/16/1999
- TOPIC: The Web/Internet News**: A list of news articles related to the web and internet.
 

Article Title	Author	Timestamp
<a href="#">Online Energy Broker Upgrades Net Marketplace</a>		11:31 PM 08/20/1999
<a href="#">ICANN To Decide Dispute Resolution In Chile</a>		3:31 PM 08/20/1999
<a href="#">AOL-Microsoft War Continues</a>		3:31 PM 08/20/1999
<a href="#">Wall Data Revenue Down 50 Percent</a>		11:31 AM 08/20/1999
<a href="#">DOJ Seeks Search Powers For Encryption Keys</a>		11:31 AM 08/20/1999
- TOPIC: Web Development**: A list of news articles related to web development.
 

Article Title	Author	Timestamp
<a href="#">Critique of the Week: The Blair Witch Project</a>		3:37 PM 08/20/1999

شكل 2 - 7: هو مثال عن موقع بيع بالوساطة لأيسنديكيت واسمه ForumCenter.com والذي يقدم معلومات ذات علاقة بالإنترنت وأسئلة وأجوبة متكررة ومصادر عامة.

من ناحية أخرى فإذا لم تكن مهتم بالمحافظة على صفحة لوصلات البيع بالوساطة، فإن ebates.com تعرض طريقة جيدة لتوفير المال أثناء التسوق على الشبكة.

### المحتوى بدلاً من المال iSyndicate

هذه تبحث عن شيء مختلف لتحسين قيمة موقعك؟ خذ بعين الاعتبار برنامج مثل «آيسنديكيت إكسبرس» (www.isyndicate.com).

بدون مقابل فإن isyndicate سوف تقوم بشكل أوتوماتيكي بتحمل وصلات عناوين محدثة من مصادر مثل رويترز، سينت، ويرد، و TheStreet.com إلى موقعك الإخباري القابل للتخصيص. مع آيسنديكيت إكسبرس بتوليد صفحة عناوين إخبارية لك إن آيسنديكيت إكسبرس لا يدفع العمولات لكنه يقدم خدمة يمكنها أن توفر عليك مئات بل آلاف الدولارات. من وجهة نظر آيسنديكيت فإن مقدمي المحتوى هم بالنتيجة يدفعون لوضع وصلاتهم الإخبارية على موقعك لتوجيه المرور عودة إلى موقعهم (حيث توجد المقالات كاملة وتتم قراءتها من قبل زوارك).

### الخلاصة:

إن أول خطوة لك كبائع بالوساطة هي أن تقرر أي نوع من البرامج سيعمل بشكل أفضل على موقعك. لقد كان الغرض من هذا الفصل هو إعطاؤك معلومات أساسية ستحتاجها بالنسبة لأنواع المختلفة المتوفرة من برامج البيع بالوساطة. الفصل الثالث «استراتيجية لموقعك» يقدم بعض الإرشادات لمساعدة في اختبار ما هو الأفضل بالنسبة لك.