

استراتيجية لموقعك

ما هو الهدف من موقعك؟ هل هو ببساطة صفحة شخصية؟ موقع نمطوري جافا؟ أو أنه أفضل مصدر على الشبكة لأمر معينة؟ إن وظيفة موقعك سوف تكون العامل الرئيسي عندما تقرر أفضل طريقة أو طرق مناسبة لإضافة وصلات البيع بالوساطة. لإرشادك في هذه العملية فإن هذا الفصل سيقدم أمثلة لأنواع مختلفة من المواقع وطرق البيع بالوساطة التي نوصي بها لكل منها.

ما هي وظيفة موقعك الآن؟

قبل أن تستطيع اختيار برنامج مناسب للبيع بالوساطة، يجب عليك أن تأخذ بعين الاعتبار طبيعة موقعك. ما هي الوظيفة التي يؤديها الآن وكيف يمكن لهذه الوظيفة أن تتغير بعد انضمامك إلى برنامج للبيع بالوساطة؟ هل تبحث عن منجم من الذهب، أو عن شراكة رائعة وطويلة الأمد، أم أنك تحاول فقط أن تكسب نقوداً لشراء بيتزا؟

صفحة شخصية:

هل موقعك عبارة عن صفحة شخصية حيث تقوم على سبيل المثال لتقديم وصلات إلى أمكنتك المفضلة على الشبكة، أو تناقش كتب السفر

التي تقرأها أو تنشر سيرتك الذاتية أو تعرض صوراً في رحلتك الأخيرة إلى البندقية؟ إذا كان كذلك فربما تفكر ببرنامج يمكنه مساعدتك على تغطية نفقات مقدم خدمة الإنترنت أو تلك الماسحة الجديدة التي اشتريتها بحيث يمكنك مشاركة صور عطلتك على الشبكة مع جدتك التي تعيش في ديترويت .

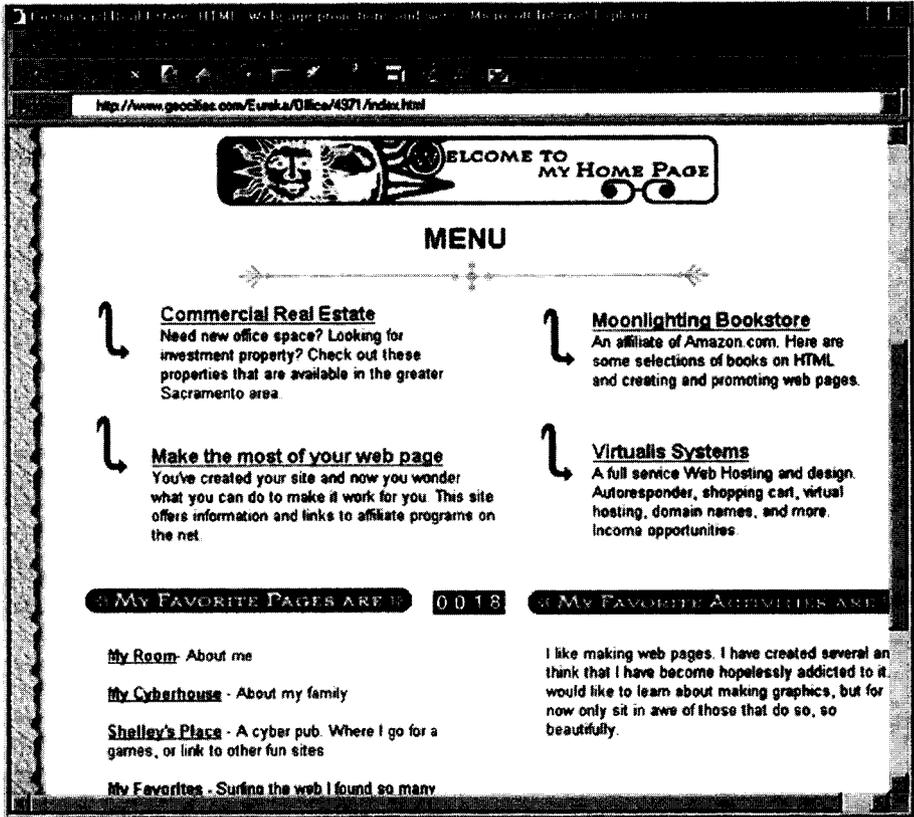
بالنسبة لموقع شخصي أو صفحة شخصية فربما يكون من الآمن أن نقول بأن معظم إن لم نقل كل زوارك يتألفون من أصدقاء وأفراد العائلة والزملاء الذين لديهم نفس الاهتمامات . إذا كان هذا يصف موقعك بشكل صحيح فيمكنك كسب بعض المال عن طريق الاشتراك ببرنامج بيع بالوساطة مؤسس بشكل جيد مثل أمازون .

ثم يمكنك الدعاية لكتب الرحلات التي قرأتها لتخطط لرحلتك إلى البندقية على سبيل المثال . وقد تريد أيضاً أن تضيف بعض وصلات المواضيع العامة التابعة لبرامج تجار آخرين مثل أنواع العصائر الإيطالية المتميزة على موقع Virtual Vineyard (الآن wine.com) بالإضافة إلى تغطية كل مصادرك .

الشكل (3 - 1) هو مثال عن صفحة شخصية تعرض وصلات إلى دعايات صفحات إنترنت و html وعقارات تجارية بالإضافة إلى محتوى شخصي . إن ذلك مزيج مثير للاهتمام أليس كذلك؟ حسناً هذا هو مغذى الصفحات الشخصية . لاحظ أن مصمم الصفحة هذا اختار بعناية منتجات وخدمات عرف بأنها ستكون مثار اهتمام زوار الموقع والذين بلغ عددهم عند هذه الكتابة 18 شخصاً لكن مستقبله يبدو براقاً .

خبير بالموضوع/ هاو:

لنقل بأنك عضو في حلقة ألعاب مشهور على الشبكة حيث تعرض مراجعات عن آخر الألعاب وتلميحات واستراتيجيات وإضافات ولديك عشرة



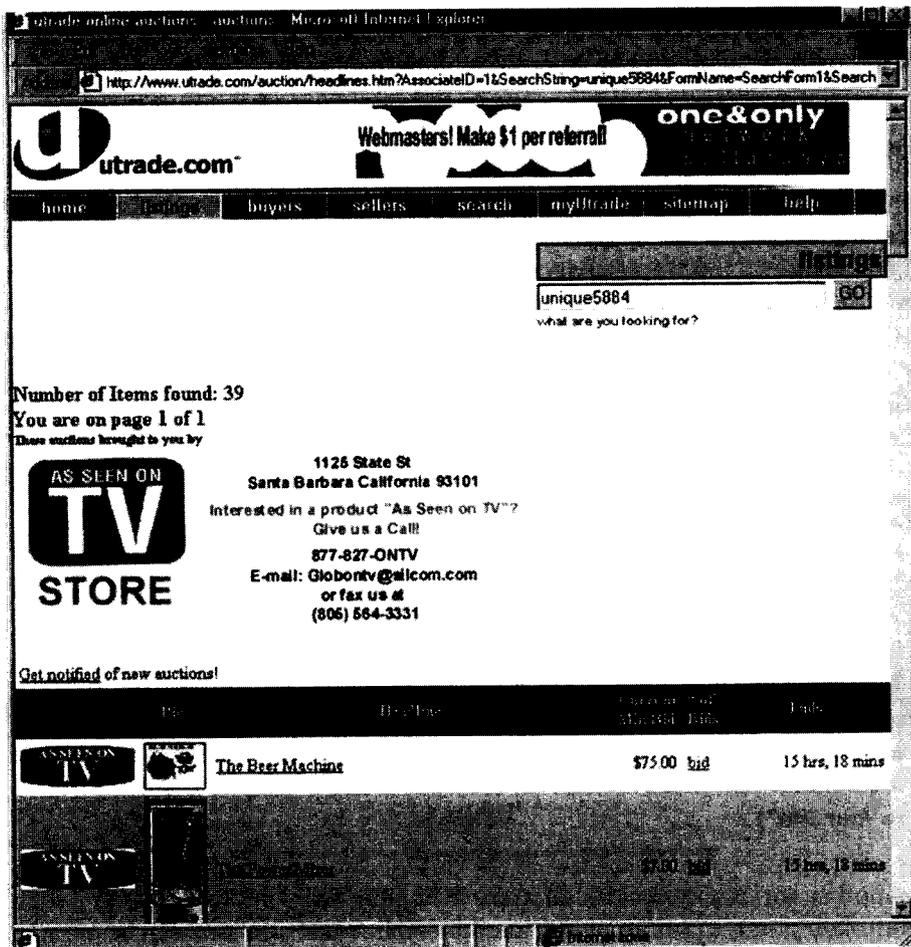
شكل 3 - 1: موقع شخصي مع وصلات للبيع بالوساطة.

آلاف زائر بالشهر يعتمدون عليك لتكون مستشار حول هذا الموضوع. فلماذا لا تقدم وصلات بيع بالوساطة للألعاب التي تقوم بمراجعتها؟ إن ذلك لن يدفع فقط لهوايتك في اللعب على الشبكة لكنه سيضيف قيمة أيضاً إلى المحتوى الغني لموقعك عن طريق تزويد زوارك بطريقة سهلة للحصول على نسخة من اللعبة الجديدة المثيرة التي قمت لتوك بمراجعتها. هل سبق لك أن ذهبت إلى محاضرة حيث لم يقدم فيها المحاضر كتب مساعدة أو شرائط أو مساعدات أو وسائل إيضاح؟

ملاحظة

إذا كنت خبيراً بأحد المواضيع فإنه من المهم بشكل خاص أن تتنبه إلى الانضمام إلى برنامج أو برامج البيع بالوساطة المناسبة. ابحث عن أفضل الأسعار وأفضل دعم للزبائن بالنسبة للمنتجات والخدمات التي تروج لها على موقعك. كخبير في الشبكة فإن زوارك سوف يعتمدون عليك لترشدهم أثناء اتخاذ قراراتهم في التسوق لذا يفضل أن تأخذ هذا الدور بجدية. يجب عليك تحديث وصلاتك للبيع بالوساطة كل ما احتاج الأمر ذلك لتضمن تقديم أفضل الحلول. خذ بعين الاعتبار استخدام خدمة مثل Cross Commerce لأنتمت اختيار المنتج اعتماداً على معايير زوارك ودعها تنجز العمل نيابة عنك. (اقرأ أكثر حول Cross Commerce في الفصل السابع إضافة الوصلات إلى موقعك).

يمكن لخبراء المواضيع أن يجعلوا مواقعهم مثيرة للاهتمام حقاً بطريقة أخرى عن طريق الانضمام لبرنامج بيع بالوساطة لصالة مزادات على الشبكة. يمكن لمزادات الإنترنت أن تكون نموذج عمل ناجح بشكل كبير وأن تكون مجزية مادياً. في الماضي كانت المشكلة مع نموذج المزاد بالنسبة لمعظم رجال الأعمال الإلكترونيين المستقبليين كانت الصعوبات التقنية والاستثمار المالي اللازم لبناء وترويج مثل هذه المواقع. الآن على أية حال فإن برنامجاً واحداً هو ustrade.com يتيح لك بناء صالة مزاداتك المخصصة. يمكنك اختيار فئات محددة من الأشياء - لنقل الأنتيكات والتذكارات الرياضية - التي تريد بيعها. فكر بذلك: إن موقعك مصمم سلفاً لاحتياجات المتحمسين من زوارك، فلماذا لا تقدم لهم طريقة للشراء وتبادل الأشياء التي يهتمون بها؟ الشكل (3 - 2) يعرض مثلاً عن موقع مزادات مخصص باستخدام برنامج ustrade.com. إذا لم تكن تريد قضاء الوقت بتخصيص موقع للمزادات فالخيار هو الانضمام إلى برنامج مثل Sporting Auction وكسب دولار واحد تقريباً لكل شخص تدله على الموقع ويقوم بتسجيل قيمة في المزاد. إن ذلك يأخذ حوالي عشر دقائق ويقدم محتوى ديناميكياً قيماً بشكل كبير لموقعك. وكما لك للموقع فأنت تعلم بأن المحتوى الديناميكي يعني الزوار المتكررين.



شكل 3 - 2: موقع As Seen on TV Store المؤسس باستخدام برنامج utrade.com.

الشكل (3 - 3) يوضح واحداً من الأمثلة العديدة لبائع بالوساطة لـ Amazon.com، في هذه الحالة مصمم من قبل معهد Ayn Rand هذا الموقع مخصص لواحدة من مؤلفي وفلاسفة هذا القرن وهو مخزن للكتب يقدم لزواره وصولاً سهلاً لكل كتبها إضافة إلى أكثر من 150 محاضرة ودورة بالصوت والصورة. إن هذه خدمة حقيقية لأن هذه الأشياء عادة ما يكون صعب العثور عليها وبذلك تكون ذات قيمة واضحة لزوار هذا الموقع.

Ayn Rand's Books

As a convenience to our readers, we are happy to refer you to two sources for Objectivist material. "Buy it online" will take you to Amazon.com, the world's largest online bookstore, which carries all titles by Ayn Rand. [Second Renaissance Books](http://SecondRenaissanceBooks.com) carries not only all titles by Ayn Rand but more than 150 Objectivist audio and video lectures and courses (including bound volumes of the Ayn Rand periodicals), some available exclusively from Second Renaissance Books.

amazon.com Books

New Releases

The Ayn Rand Reader (1998) edited by Gary Hull and Leonard Peikoff

BUY IT ONLINE

The Ayn Rand Reader combines, for the first time in one volume, extensive excerpts from all of Ayn Rand's novels (*Atlas Shrugged*, *The Fountainhead*, *We the Living* and *Anthem*) and her non-fiction work. The fiction excerpts present her dramatic, man-glorifying universe. The nonfiction excerpts explain Objectivism's fundamental ideas, such as reason, rational selfishness and laissez-faire capitalism. For example, Ayn Rand's essay "Man's Rights" is used to explain the foundations of individual rights and capitalism.

The Ayn Rand Reader is recommended both to readers new to Ayn Rand and to those already familiar with her work.

Return of the Primitive: The Anti-Industrial Revolution (1998) by Ayn Rand, edited by Peter Schwartz

شكل 3 - 3: موقع كتب Ayn Rand بائع بالوساطة لـ amazon.com إذا كنت من المعجبين بـ Ayn Rand فمن المحتمل أن تثق به أكثر موظفي التحرير في amazon.com أم محرر موقع معهد Ayn Rand؟

لاحظ في الشكل الجهد المبذول من قبل مالكي الموقع للإشارة إلى الكتب التي ينصحون بها. إن هذا سوف يزيد حكماً نسبة النقر عبر الموقع ونسبة التحويل كذلك. في هذه الحالة فإن الفرص جيدة بأن يقوم الزوار بشراء الكتاب هنا أكثر من أن يذهبوا مباشرة إلى amazon.com لأنه تم إعطاؤهم معلومات قيمة من موقع يهتم باهتماماتهم المحددة.

لاحظ أيضاً في هذا الشكل بأن قطعة هامة في معلومات التسويق مفقودة: وهي سعر كل كتاب وإن بيانات التسعير هامة في معايير زيادة نسب النقر عبر الموقع فلماذا لا تظهر هنا؟ صدقنا إن هذا ليس إغفلاً كبيراً. إنه كذلك لأن التجار مقدمي البرنامج يغيرون أسعارهم بشكل دائم لذلك فإن معظمهم لا يشجعون أو يمنعون بائعيهم بالوساطة من عرض الأسعار خوفاً من أن يعرضوا السعر الخاطيء. (من وجهة النظر التسويقية فإن الشيء الوحيد الأسوأ من عدم عرض السعر هو عرض سعر خاطيء). لكنك إذا ولدت وصلاتك عبر مزود محتوى تسويقي في الزمن الحقيقي مثل CrossCommerce.com فإنك لا تستطيع فقط أن تعرض الأسعار لكنه يمكنك أيضاً الاطمئنان بأن السعر سوف يحدث بشكل أوتوماتيكي بدون أي جهد إضافي من طرفك.

الاربحية :

ولكن ماذا إذا لم تربح المال الكافي لتترك عملك اليومي وتشتري نفسك طائرة نفاثة صغيرة. ربما تكون في وقت فراغك مدير موقع إنقاذ كلاب بوردر كولي والذي يعتمد على مساهمات ورعاية الآخرين لجعل الأطراف تتلاقى. كيف يمكنك كسب عائدات بيع بالوساطة لموقع الغرض منه هو إنقاذ كلاب بوردر كولي؟ إن ذلك سهل. في البداية ربما يكون من الأمن أن نفترض بأن زوار الموقع غالباً ما سيكون من مالكي الكلاب. الخطوة التالية هي إيجاد والانضمام إلى بعض برامج البيع بالوساطة التي لها علاقة بالحيوانات الأليفة، ثم أخبر زوارك بأنه في كل مرة يشترون فيها من أحد المواقع التي وضعت وصلاتها على الموقع فإن العائدات المكتسبة من قبل موقعك سوف تذهب إلى المؤسسة بطبيعة الحال. إن الفائدة من هذا ذو شقين: أنها تمكنك من كسب المال للمؤسسة كما أنها تقدم طريقة شيقة لزوارك محبي الكلاب للمساهمة بقضية ذات قيمة. في الواقع فإنه من

المحتمل أكثر أن يقوموا بالشراء تحت هذه الظروف أكثر مما في غيرها. مرة أخرى أعطي زوارك طريقة ممتعة للمساهمة لقضيتك وسوف يفعلون! إن موقع جمعية المريخ (www.marsociety.org) هو مثال مثير للاهتمام عن موقع بيع بالوساطة لا ربحي. إن هدفه ذو شقين: تقديم معلومات إلى أعضاء جمعية المريخ وبتثقيف العامة عن إمكانيات الاستكشاف والاستيطان على الكوكب الأحمر. إن متجر كتب جمعية المريخ وهو أحد شركاء متجر أمازون تسييره الأهداف نفسها والتي تتلاقى عن طريق قائمة طويلة من العناوين المختارة عن الأبعاد العلمية لاستكشاف واستيطان المريخ. إن متجر الكتب يحتوي أيضاً على عناوين تتعلق بالأبعاد السياسية والاجتماعية والاقتصادية.

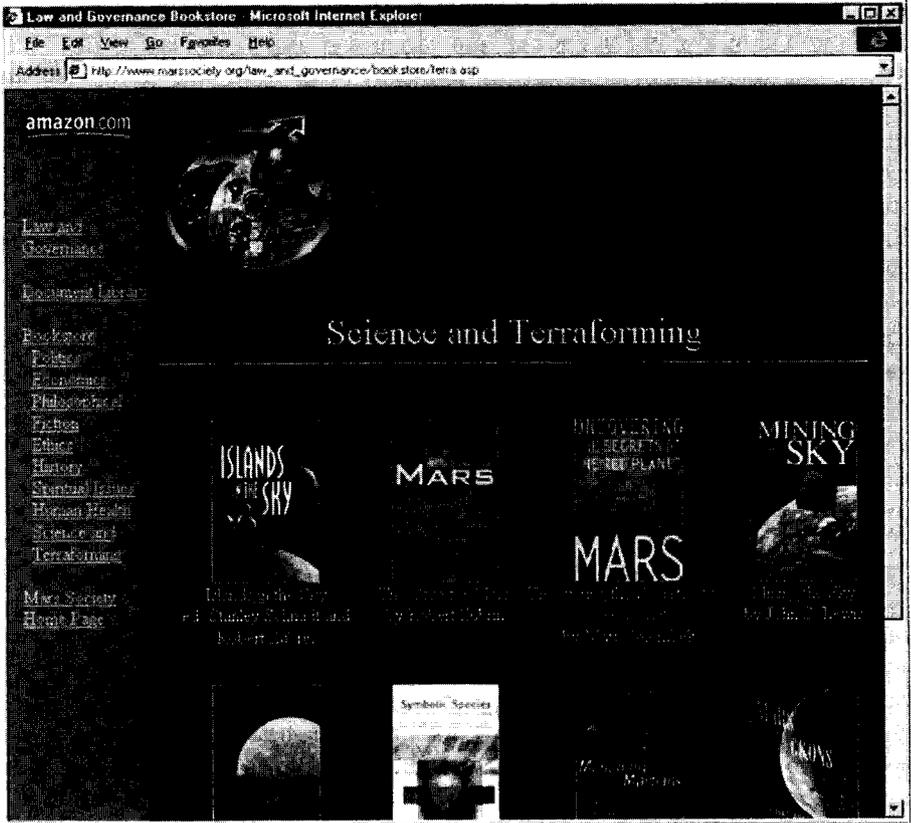
الشكل (3 - 4) يوضح صفحة العلوم في المتجر. إن جمعية المريخ تحصل على مساهمة قدرها 15% (إقرأ: العمولة غير الخاضعة للضريبة) من Amazon.com عن كل كتاب يباع عبر وصلة على هذه الصفحة.

ملاحظة إن العديد من التجار على الشبكة يعرضون برامج خاصة للبيع بالوساطة للمواقع غير الربحية على الشبكة. انظر الموقع المرافق لهذا الكتاب على (www.affiliteselling.com) من أجل قائمة ببرامج البيع بالوساطة المتعلقة بالأرباحية.

الشركة (الحضور على الشبكة):

هل تعمل لشركة قررت أخيراً في السنة الماضية بناء ذلك الحضور على الشبكة والذي كان زبائنك يطلبونه منك؟ مبروك! لكن إذا كان موقعك بعمر سنة أو سنتين فإن زبائنك سوف يبدأون بلا شك بأن يتوقعوا أكثر منه. لتضمن عودتهم يجب عليك إعطاءهم سبب ليفعلوا ذلك سواء من أجل المعلومات المحدثة عن الشركة أو معلومات الاتصال أو وصف الخدمات مهما يكن.

لتبقي موقعك متجدد ومثيراً للاهتمام فربما تقرر أن تستأجر فريق عمل على الشبكة لتسليم البضائع. إن السؤال هو: كيف ستدفع من أجل ذلك؟



شكل 3 - 4: متجر كتب جمعية المريخ.

أولاً عليك إيجاد بعض الطرق الشيقة لاجتذاب الزوار الجدد إلى موقعك. (انظر الفصل العاشر، «زيادة النقرات والبيع أكثر على موقعك» من أجل بعض الأفكار).

ثانياً أنت تحتاج أن تجد طريقة لجعل الموقع يمول نفسه بدون الابتعاد عن هدفه الرئيسي وهو الترويج لشركتك. إن الخبر الجيد هو بأنه من الممكن حتى أن تستخدم وصلات البيع بالوساطة لتحسين صورة شركتك. تابع القراءة.

لنقل بأنك نائب مدير التسويق لشركة سيارات أنجيلا كلاسيك وهي شركة تشتري وتبيع السيارات المستعملة.

يقدم موقعك المعلومات حول صيانة السيارة الكلاسيكية وما عليك البحث عنه عند شراء سيارة كلاسيكية وكم يجب عليك دفعه من أجل سيارة أحلامك وهكذا. لنفترض أيضاً بأنك لا تنوي أن تتوسع جغرافياً أو أن تبين موقع للتجارة الإلكترونية لبيع قطع السيارات على الشبكة (لقد قمت بالبحث وأنت تعرف بأن هناك عدة شركات كبيرة تفعل ذلك سلفاً إضافة إلى ذلك فإن بيع قطع السيارات على الشبكة ليس مجال عملك). حتى في ضوء كل هذه المعايير فإن موقع سياراتك الكلاسيكية يمكنه كسب المال عبر البيع بالوساطة: أولاً، ربما تريد إضافة وصلات بيع بالوساطة لكتب حول السيارات الكلاسيكية متوفرة من Barnesandnoble.com كما يمكنك تحويل زوارك المتكررين إلى تيار عائدات ثابت عن طريق الاشتراك ببرامج مثل: 411autos.com والمتخصص في قطع السيارات الكلاسيكية carprices.com حيث يمكنك كسب 3 دولارات من كل عرض سعر سيارة جديد يطلبه زوارك (والشراء ليس ضرورياً)؛ و The CarLine.com حيث يمكنك الوصول إلى سيارات كلاسيكية موصى بها ولا تملكها في مستودعك الخاص. قريباً سوف يصبح موقعك مكاناً كامل المواصفات حيث يمكن لمحبي السيارات الذهاب للحصول على المعلومات التي يحتاجونها والمنتجات التي يريدونها.

إذا نجحت في تحقيق الانسياب من موقعك إلى موقع التاجر مقدم البرنامج فإن زوارك سوف يستثمرون باستخدام موقعك كباب أمامي ينتقلون عبره للشراء من خلال الوصلات. هنا تكمن أهمية برامج البيع بالوساطة التي تقدم مواقع نقاط بيع متعددة الماركات. هذه المواقع هي واجهات متاجر، ورفوف إلكترونية (موصوفة لاحقاً في هذا الفصل)، أو أنواع أخرى من المتاجر الافتراضية والتي يمكنك تخصيصها من خلال إضافة شعارك، وألوانك وعناصر أخرى للجمالية تظهر في أحد حالاتها كجزء من موقعك

وعلى الأقل شريكة لموقعك. نحن ننصح بالبرامج متعددة الماركات عندما يكون التاجر الذي يديرها معروفاً ولديه سمعة طيبة على الشبكة. بشكل مثالي أنت بحاجة لأن تختار برنامج بيع بالوساطة يتيح لهوية ماركة منتجك أو خدمتك بأن تسيطر على الصفحات التي تقود للبيع إضافة إلى الصفحة حيث يقوم زائرنا بإنهاء عملية التحويل.

بجعل الموقع حيث سيقوم زوارك بالشراء ذو علامة مساعدة، فأنت تمهر بشكل أساسي موافقتك على كامل عملية الشراء. ولاحظ، بأنه إذا كانت علامتك أكثر شهرة من التاجر مقدم البرنامج فإن زوارك سيفترضون بأنك تثق بالتاجر. على أية حال، فعادة ما تكون علاقة التاجر مقدم البرنامج أشهر من علامتك. هذا جيد أيضاً حيث إن الكثير من المواقع الصغيرة أو شركات «طوبه ومونة» ذوي السمعة الرائعة يمكنهم تحسين صورة علاماتهم التجارية عن طريق الشراكة (البيع بالوساطة) مع شركات محترمة جداً على الشبكة. في جميع الأحوال، يمكنك رؤية أهمية العناية الخاصة باختيار برنامج بيع بالوساطة مناسب للانضمام إليه. إن زبوناً واحداً غير راضٍ يمكنه أن يكلفك ليس فقط زيارته المتكررة إلى موقعك ولكن أيضاً أي أو كل عائدات العمولة التي يمكن أن يكسبها من خلال زيارته المتلاحقة إلى مواقع بيك بالوساطة.

انظر الفصل السابع «إضافة الوصلات إلى موقعك» وملحق هذا الكتاب من أجل التفاصيل عن اختيار مقدمي حلول بيع بالوساطة وتجار يقومون بترويج العلامات المساعدة وبيئات نقاط البيع بالوساطة.

ملاحظة

تذكر بأن بعض برامج البيع بالوساطة تحمل عبارة ضمن اتفقيتها تنص على أنك ستحصل على عمولة على أول عملية بيع تنجز من قبل زائر. بعبارة أخرى، عندما يذهب الزائر إلى صفحة التاجر (سواء كانت بعلامة مساعدة أم لا) من موقعك فإن التاجر «يملك» ذلك الزائر لكل عمليات البيع المستقبلية بعد جلسة التسوق الحالية. إنك لن تكسب فلساً واحداً مقابل المرور المتكرر إلى موقع ذلك التاجر. ولكن ليس هناك برنامجان متشابهان، لذا تأكد من قراءتك لاتفاقية البيع بالوساطة بدقة. (انظر قسم اتفاقية البيع بالوساطة في الفصل الرابع الانضمام إلى البرنامج (البرامج) المناسب).

إن CBS SportsLine هي مثال رائع عن موقع بيع بالوساطة ذو علامة مساعدة. إن هذا الموقع هو شريك لـ amazon.com (ربما اكتشفت الآن بأن أمازون تدعوا بائعيها بالوساطة «شركاء») لديه وصلات وشرائط إعلانية مدمجة لأمازون ضمن متجره على الشبكة. إن مطوري هذا الموقع يعلمون بأن أمازون لديها سمعة رائعة كتاجر على الشبكة والذي يقدم باستمرار خدمة زبائن ممتازة وعملية طلبات آمنة وسياسة عائدات معقولة وخدمة تسليم خاصة.

إن مطوري CBS SportsLine مدركون أيضاً بلا شك بأن بعض زوارهم ربما قد قاموا فعلاً بالشراء على موقع أمازون في الماضي لذلك فإن CBS SportsLine قد لا تكون قادرة بالضرورة على كسب عمولة لأي شيء يشتريه أولئك الزوار. ولكن هنا فإن وصلات أمازون للبيع بالوساطة يمكن أن تخدم غرضاً مختلفاً: وهو تقديم مساحة تسوق مناسبة للزوار العاديين للموقع.

ربما تكون CBS SportsLine مهمة أكثر في دفع المرور المتكرر إلى الموقع أكثر من كسب عائدات البيع بالوساطة. على أية حال ومن خلال هذا النموذج يمكنها فعل الاثنين معاً. وفي جميع الحالات فإن مطوري CBS SportsLine قد ناقشوا اتفاقية أمازون للبيع بالوساطة. (انظر الحاشية القادمة المعنونة «هل اتفاقيات البيع بالوساطة قابلة للنقاش»؟).

الشكل (3 - 5) يوضح ثقة CBS SportsLine في دفع مستخدميها إلى متجرها بدون مساعدة شريك معروف. لاحظ بأن عنوان القسم هو ببساطة التسوق. إن الزوار لن يلاحظوا إلى ما قبل صفحة التسوق الرئيسية (انظر الشكل 3 - 6) بأن متجر CBS SportsLine هو في الحقيقة متجر شريك لأمازون.

النشر/المحتوى:

هل موقعك غني جداً بالمحتوى الديناميكي (أخبار ومراجعات على سبيل المثال) بحيث لا يكون لديك فكرة كيف ستبدأ باختيار البرنامج المناسب للانضمام إليه؟ ليست هناك مشكلة. يمكنك إما استخدام خدمة طرف ثالث مثل CrossCommerce.com لإدارة وتحديث وصلاتك للبيع بالوساطة أو يمكنك الانضمام إلى العديد من برامج البيع بالوساطة المختلفة لإشباع المحتوى المتغير دائماً لديك. على سبيل المثال يمكنك الانضمام إلى برنامج Toys.com للبيع بالوساطة بحيث يمكنك في المرة القادمة التي تنشر فيها مقالة عن تسوق عيد الميلاد للأطفال بأن يكون لديك وصلات إلى أحدث الألعاب. هل تريد متجراً عن جنون MP3؟ إذا أضف بعض الوصلات إلى أحدث وأجمل الموسيقى على موقع mp3.com.

هل قراؤك يبحثون عن المساعدة لاسترداد عافيتهم للموسم عطلات جنوني؟ يبدو أن ذلك مناسب جداً لوصلة بيع بالوساطة إلى Body Matrix! أظنك فهمت المغزى.

في الشكل (3 - 8) يمكنك ملاحظة أن AOL.com تتصرف كبائع بالوساطة لـ Cooking.com (وكثير غيرها) على صفحاتها الخاصة بالتغذية والطبخ. إن AOL.com تقدم المحتوى والتصفح وتبعثر وصلات بيع بالوساطة كافية تماماً على صفحات المحتوى ذو الاهتمام الخاص لجعلها أكثر متعة لقرائها الذين يشعرون بأنهم إذا عادوا في اليوم التالي فإنه سيكون هناك مقالة مثيرة أخرى للقراءة وفرصة أخرى لشراء بعض مستلزمات المطبخ الجيدة.

Address: http://cbs.sportsline.com/

You are here: Home

Home Fantasy Showcase SportsLineRewards Join Free - Win \$1,000,000

TOP SPORTS >> NFL NBA MLB NHL Tennis NCAA Football Golf Auto Racing

CBS SportsLine

FAST FACTS >> Standings · Schedules · Stats · Teams · Players

SEARCH SPORTSLINE

TODAY

STORY QUOTES

HP Instant Delivery

SHOPPING

Store Directory
Music Store
Videos & Books
Deals & Steals

The booming 50s

Mark McGwire does not take long to shorten the gap in the home-run race, hitting two home runs in the first game of a doubleheader against the New York Mets on Sunday. McGwire now has 50 on the year, but he still trails Sammy Sosa after leading the race for most of the past month. [Follow the second game LIVE!](#) as McGwire continues the chase. [More...](#)

With two home runs Sunday, Mark McGwire becomes the first player to hit 50 four years in a row. (AP)

Related Links:

- [Sosa held in check as Rockies edge Cubs](#)
- [The 1999 home-run race](#)
- [Listen to the games live](#)
- [See video from Saturday's games](#)
- [Browne: Jays' Green toils in sluggers' shadow](#)

MLB Scores
NFL Scores
WNBA Scores
MLS Scores

TOP NEWS

[Jones, Greene speed to world 100-meter titles](#)

[Braves' Maddux may miss start; Atlanta tops Padres](#)

[Bobby Labonte surges past Gordon to cap off Pepsi 400](#)

[Gossitt rolls to U.S. Amateur title](#)

[Hingis wins du Maurier, ends](#)

شكل 3 - 5: منفذ CBS Sports Line.

Address: http://cbs.sportsline.com/ul/amazon/

CBS SportsLine Sports Store Help Amazon.com Amazon.com Associates

The Sports Store amazon.com STORE

amazon.com Recommends

Pigskin Preview
Don't get left in the backfield this season. For an inside-the-huddle look at college, NFL, and fantasy football, check out our [1999 roster](#) of resource encyclopedias and annual stats books, including the updated, linebacker-size [Total Football II](#). [Read the article](#)

Hardball Visionary
"John Montgomery Ward was handsome, slender, slim-hipped--five feet eight inches tall, in cleats. As an eighteen-year-old rookie pitcher..." [Keep reading](#) from chapter 1 of Bryan Di Salvatore's [A Clever Base-Ballist](#), a biography of a ballplayer ahead of his time. [Read the article](#)

Full Sail on the Web
To write his account of the world's most dangerous sailing race, the author of [Godforsaken Sea](#) first learned to navigate the Internet. In an exclusive essay

Books
Music
Video

Enter keywords...

Sports by Subject

- NFL Legends
- Audiobooks
- Baseball
- Basketball
- Children's Sports
- Football (American)
- Softball
- Hockey & GameLine
- Hockey
- Hunting & Fishing
- Individual Sports
- Miscellaneous

On Video

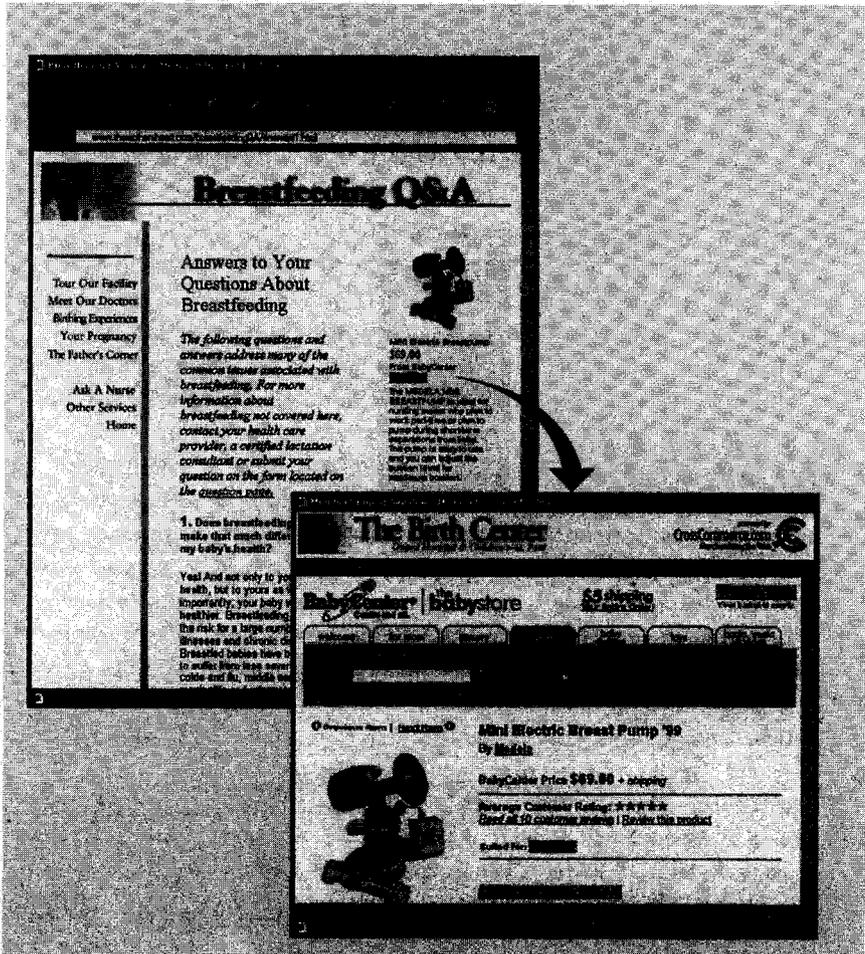
- Everard (IMAX) - VHS
- The Stanley Kubrick Collection - DVD
- NFL Turf Talk: 100 Greatest Sound Bites - VHS
- There's Something About Mary

شكل 3 - 6: متجر CBS Sports Line المدمج مع أمازون.

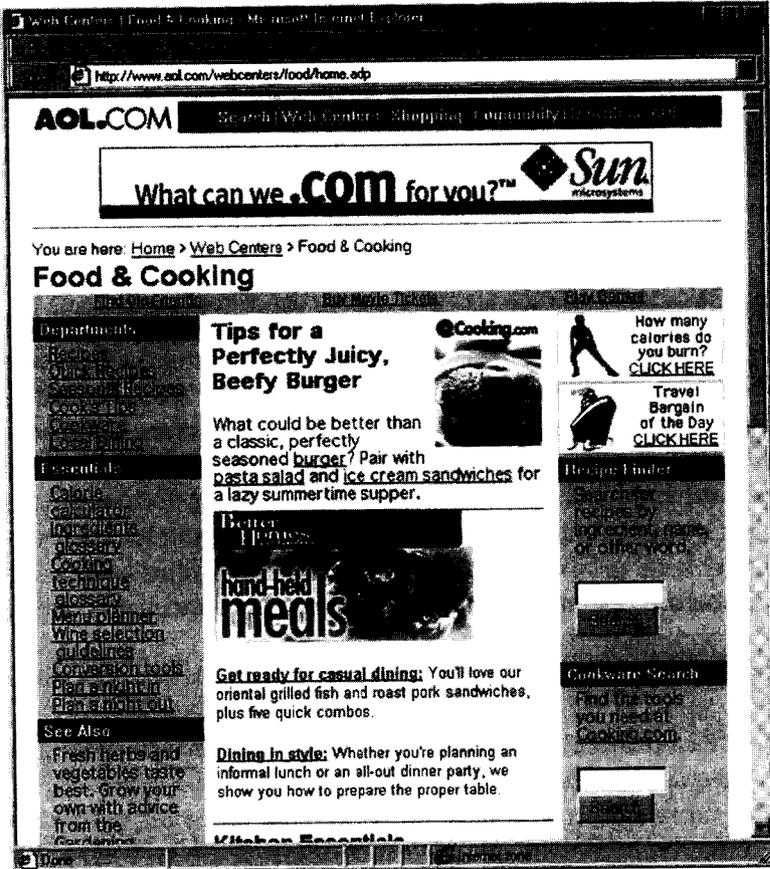
هل اتفاقيات البيع بالوساطة قابلة للتفاوض؟

إذا كان عملك على الشبكة كبيراً بما فيه الكفاية ومهماً بحيث تثير اهتمام تاجر مقدم برنامج البيع بالوساطة إذا فإن عبارة «كل شيء قابل للنقاش» صحيحة. لقد سمعنا عن شركة لديها مواقع عديدة كبيرة وتنتمي إلى أكثر من سبعين برنامج مختلف للبيع بالوساطة. كعمل روتيني فإن هذه الشركة تبحث دائماً عن صفحة أفضل من تجار البرنامج. بعض التجار سريعون في قطع الطريق وبعضهم سيفعل ذلك بعد كثير من التملص والتهرب والبعض يرفض الإذعان ما لم يكن الموقع يخضع لحركة مرور كبيرة قابلة للنقاش.

وحتى إذا لم تكن تعتبر كبيراً أو مهماً من قبل التجار مقدمي البرنامج فإن عبارة أخرى تبقى صحيحة: «ليس هناك ضرر من أن تسأل». إذا كنت تملك مليون رؤية للصفحة في الشهر فلا تيأس إذا كانت أمازون بطيئة في الرد على مكالماتك. فماذا إذا لم يكن لديك علامة معروفة محلياً. يمكنك أن تستغل الفرصة الممنوحة من قبل برنامج البيع بالوساطة للشراكة مع تاجر معروف جداً على الشبكة استخدم مقدم حلول بيع بالوساطة مثل CrossCommerce (انظر الفصل السابع) لكي تضع اسم شركتك وشعارها على نفس الصفحة كواحد من اللاعبين الكبار - وبالطبع أن تحصل على عمولة للمشاركة في شراكة البيع بالوساطة هذه قلب الأم (وهو مثالنا القادم في هذا الفصل) والذي ينظم محتوى ذو علاقة بالأمومة للمستشفيات اشترك ببرنامج CrossCommerce لدمج رفوف إلكترونية بشكل مستمر في موقعه. إن الرف الإلكتروني هو مساحة محجوزة على موقع بيع بالوساطة يسحب محتوى في الزمن الحقيقي من CrossCommerce.com على سبيل المثال (أسعار المنتج الحالية) ويعرض المنتجات للمستخدم النهائي. إن الرفوف الإلكترونية يمكن أن تتضمن إما منتجات ثابتة (منتقاة من قبل البائع بالوساطة) أو مجموعة من المنتجات المحدثة ديناميكياً (بناء على قاعدة) والتي توضع جنباً إلى جنب مع محتوى البائع بالوساطة على الصفحة. كما يوضح الشكل (3 - 7) عندما ينقر المستخدمون عبر الموقع إلى موقع قلب الأم لشراء منتج من الرف الإلكتروني الموقع ذو العلامة المساعدة BabyCenter.com فإنهم غالباً ما سيلاحظون بأن موقع قلب الأم شريك مع BabyCenter والذي يعتبر موقعه أثناء هذه الكتابة مصنفاً كمتجر الأطفال رقم (1) على الشبكة. هذه العلامة المساعدة تعطي انطباعاً بأن موقع قلب الأم مهم كفاية لعملاق تجارة إلكترونية مثل BabyCenter بحيث يعطي بعض المساحة على صفحة نقطة البيع خاصته.



شكل 3 - 7: الرف الإلكتروني لقسم قلب الأم من كروس كومرز وبيئة التسوق ذات العلامة المساعدة.



شكل 3 - 8: AOL.com بائع بالوساطة لصالح Cooking.com.

ملاحظة

لاحظ في الفقرة الأخيرة بأننا استخدمنا عبارة «تتصرف كبائع بالوساطة» إنه من الأمن عادة أن نفترض في مثل هذه الحالة بأن Cooking.com و AOL.com لديهم اتفاقية شراكة خاصة تم التفاوض عليها وهذا شيء لا يتاح للجميع (راجع ثانية الحاشية المعنونة هل اتفاقيات البيع بالوساطة قابلة للتفاوض)؟. على أية حال فإن Cooking.com لديها برنامج بيع بالوساطة متاح للجميع.

الآن ماذا إذا كان التركيز الأساسي لموقعك على الأخبار الوطنية ولكنك تريد أن تمنع القراء المحليين من الذهاب خارجاً بعد أن يكتفوا من قراءة هذه الأخبار. في هذه الحالة يمكنك استخدام صندوق محتوى

لايكوس ل يتم الدفع لك في كل مرة يقوم فيها أحد زوار موقعك في استخدام صندوق بحث لايكوس في الحصول على أخبار محلية مخصصة (www.lycos.com/affiliateprogram). تقدم لايكوس حل الدفع لكل نقرة وهذا لا يضمن فقط الأرباح لمالكي مواقع المحتويات الجيدة، لكنه يقدم أيضاً نوعية القيمة التي سوف تشجع الزوار على العودة من أجل المزيد.

الآن - هم يدفعون لنا:

قبل حوالي خمس سنوات أضفنا أداة بحث Webcrawler (عنكبوت الشبكة) ل يتم استخدامها على موقعنا. في ذلك الوقت كانت إمكانية استخدام هذه الأداة بدون مقابل شيئاً عظيماً بما أن استخدام الأدوات المماثلة تكلف المال. الآن Webcrawler تدفع لنا لاستخدامه. أليست الشبكة رائعة؟

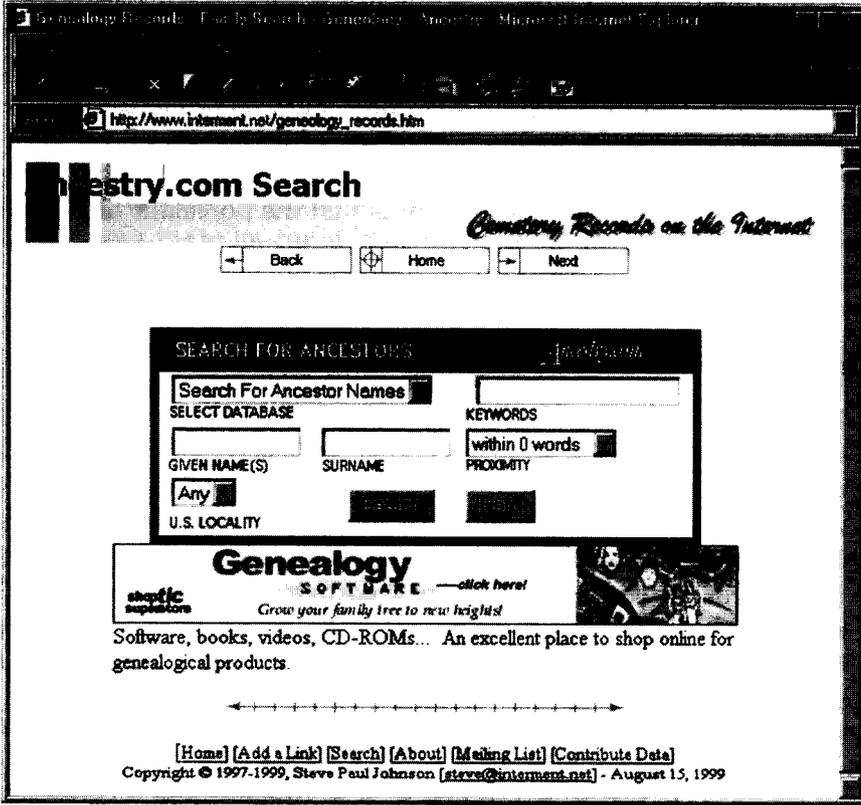
المجتمعات:

إذا كنت مديراً لموقع يضم المجموعات البريدية وغرف الدردشة والمنتديات والخدمات الأخرى المتعلقة بالمجتمعات فقد تتساءل كيف يمكنك استهداف الفئات المختلفة بشكل فعال بواسطة نفس برامج البيع بالوساطة والمنتجات والوصلات الأخرى إن ذلك سهل للغاية. إن الطريقة السهلة في استخدام وصف معمم لمستخدمي الدردشة النموذجي لديك (والذين، ومن أجل هذا البحث، سنقول بأنه تم تعريفهم على أنهم ذكور بيض أعمارهم تتراوح بين 25 و34 عاماً، مثقفون جامعياً، موظفون على مستوى مدير وما فوق، وليس لديهم أولاد) وحدد بعض اهتماماتهم قبل البدء بشغلهم بالشرائط الإعلانية. انظر فقط إلى تطور الشبكة لتكتشف ماهية اهتماماتهم (اللعب على الشبكة، الفيديو، MP3، التجارة على الشبكة). بعد تحديد اهتماماتهم (ألعاب الكمبيوتر، الموسيقى، المزادات، وهكذا)، اشترك ببرنامج البيع بالوساطة المناسب والمقدم من قبل برمجيات PRE أو MP3 و/أو Ebid وأضف وصلات البيع بالوساطة ذات العلاقة إلى مجتمعك.

يمكنك اتخاذ الطريق الأصعب، ولكنه مؤكد، وهو الطريق الذي يستهدف برامجك بطريقة فعالة أكثر. على سبيل المثال يمكنك إضافة قالب البحث العالمي من Ancestry.com إلى المستوى الأعلى من مجموعتك البريدية لتمكين مستخدميك في البحث عن سجلات التاريخ العائلي لأكثر من 274 مليون اسم عائلة وبذلك فإنك لا تقوم فقط بتقديم الأداة المجانية لمستخدميك (على الرغم من أن بعض الميزات الرائعة الأخرى تتطلب منهم الاشتراك)، ولكنك سوف تحصل على بضعة دولارات (من 3 - 20 دولار) لكل زائر يعتقد بأن الاشتراك شيء رائع بما فيه الكفاية وبيدأ باستخدام هذه الخدمة. إذا كان لديك خمسة آلاف زائر يرسلون الرسائل إلى مجموعتك البريدية في الأسبوع وخمسة بالمئة منهم ينقرون على الوصلة (هذا يعني 250) فحتى لو أن 5٪ من هؤلاء الأفراد الـ 250 أصبحوا مشتركين سنويين فيمكنك الحصول على حوالي 187,5 دولار لكل مجموعة بريدية في الأسبوع. إن 5٪ قد تبدو نسبة كبيرة للنقر عبر الموقع لكن أحداً يستخدم مجموعة إخبارية كأداة للبحث في تاريخ عائلته قد ينفق مبلغاً صغيراً مثل 20 دولار في السنة من أجل الوصول إلى سجلات الولادة على الإنترنت (www.interment.net) والتي تقدم عمود وفيات موصوف S «صحيفة إلكترونية لكل شيء على عمق 6 أقدام». كما أنها تتضمن نصائح رائعة عن استخدام حاسوبك لتسجيل المحفورات على شواهد القبور وسجل المقبرة (والذي يعمل بالمشاركة مع أمازون بالطبع) جولات المقابر وقائمة بريدية ونصائح البحث وإيجاد سجلات المقبرة والكثير غيرها. وبالطبع فهي تحوي قالب البحث العالمي من Ancestry.com انظر الشكل (3 - 9).

هل أنت سلفاً تاجر إلكتروني؟

هل يحتوي موقعك على محتوى لكن الغرض الأساسي منه هو بيع منتجات أو خدمات؟



شكل 3 - 9: البحث في سجلات المقابر في موقع Ancestry.

لا بد أنك تفكر بأن أيًا من أمور البيع بالوساطة هذه لا ينطبق عليك فعلياً - إلا إذا أخذت بعين الاعتبار بأن تبدأ برنامجاً خاصاً بك للبيع بالوساطة. إن هذه ليست فكرة سيئة ولكن فكر بهذا أيضاً: إن موقعاً منفرداً على الشبكة يمكن أن يعمل كتاجر وكبائع بالوساطة معاً. لقد قرأنا حديثاً عن شركة تبيع منتجات منافسيها من خلال موقعها كبائع بالوساطة وبهذه الطريقة فإن الشركة ضمنت أن تكسب النقود حتى لو اختار الزبون أن يشتري منتجات منافسيه.

نحن لا ننصح بأن نتبع هذه الاستراتيجية لكن هذا يشير سؤال مهم: إذا كانت شركتك تبيع منتج أو مجموعة من المنتجات فهل عليك أن تستخدم برامج البيع بالوساطة لترويج منتجات أو خدمات أخرى ذات صلة؟ الجواب؟

بالطبع! لنقل بأنك تباع أجهزة راديو الترانزستور من كل الأنواع وكل الأحجام وكل الأسعار. يمكنك كسب عمولة جيدة عن طريق تمكين زائريك من الوصول إلى مواقع تباع بطاريات من قياس AA بالجمله وبسعر ممتاز. الفكرة هنا هي إيجاد برنامج أو برامج تقدم منتجات أو خدمات تتناسب جيداً مع تلك التي تباعها لكن هذا لا يتعارض بالضرورة مباشرة مع خط منتجاتك. ابحث عن شراكة طبيعية واستغل فكرة شخص ما لعمل ناجح لتوليد عائدات أكثر ولخلق وصول أوسع لموقع تجارتك الإلكتروني. إن هذا المفهوم والذي يدعى البيع المتقاطع ليس جيداً لكن هناك دائماً توليفات جديدة ومثيرة مثل إمكانية شراء البوشار على متجر بلوكباستر للفيديو إن هذا منطقي أليس كذلك؟

فكر بذلك بهذه الطريقة: لقد بذلت جهداً كبيراً لإيصال زبون معين إلى موقعك لسبب محدد. ولكن ماذا إذا أراد أكثر مما تنوي عرضه على موقعك؟ بشكل واضح فإنك لا تريد أن تخسر هذا الزبون ولكن ومن جهة أخرى فإنك لا تستطيع (ولا تريد إذا استطعت) البدء بتكوين مواد غامضة في محاولة لتلبية حاجات كل زبون وبالتالي إضعاف تركيز الهدف الرئيسي أو الحاجة إلى الخبرة أو رأس المال الذي لا تملكه. إن برامج البيع بالوساطة تقدم الحل الأمثل. لندرس حالة ضمن هذه النقطة: إن أحد أكثر بائعي Baby center.com بالوساطة نجاحاً هو موقع يبيع تماثيل البورسلان. لماذا؟ ربما أن الناس تهدي هذه التماثيل للأبوين ذوي الأطفال الجدد. ربما أن الأطفال يكسرون هذه التماثيل باستمرار. من يعرف. المغزى هو أن زوار موقع البورسلان هذا يشترون أيضاً أشياء الأطفال، والبيع بالوساطة الذكي هذا طور عائداً قوياً من خلال البيع المتقاطع الذكي.

وُلدَ على الإنترنت:

هل تريد موقع ولد على الإنترنت من أجل الإنترنت؟ مثل Deja.com

على سبيل المثال؟ إن Deja.com المعروفة سابقاً باسم Deja News تأسست عام 1995 لتقديم واجهة سهلة للنسخة المؤرشفة من «يوزنت» وهي شبكة مجموعات الحوار الأصلية على الإنترنت. فإن Deja.com تقدم لمستخدمي الشبكة وصولاً إلى أكثر من 40 ألف منتدى للحوار على الشبكة. يكسب الموقع المال من الإعلانات ومن وصلات إلى التجار الإلكترونيين. لقد تبين أن الكثير من المتسوقين الباحثين عن التوصيات حول المنتجات يبحثون عن هذه المعلومات من خلال الأرشيف الكبير لـ Deja. فإذا ما أردت معرفة أي نوع من ألواح التزلج يجب على المبتدئ شراءه فإن أحداً ما قد سأل حكماً هذا السؤال من قبل، واحد ما غيره قد أجاب. إن Deja.com تعرف بأنه حال ما يتخذ الزبون قراره حول شراء منتج فإنه عادة ما يكون متشوقاً لينفذ هذا القرار.

للتركز على هذا المنحى فإن Deja.com تضع وصلات تؤدي إلى تجار تجزئة إلكترونيين على كامل خدمتها على الشبكة. إليك طريقة عمل deja.com. لقد بحثنا عن مجموعة حوار حول «الأفوكادو» لمحاولة معرفة لماذا لا يتحول وعاء من (الجواكامول Guacamole) إلى اللون البني لعدة أيام إذا تركت قطعة من «الأفوكادو» فيه. مع أننا لم نجد أبداً الجواب على هذا السؤال إلا أنه قد تم تقديم وصلات لنا تؤدي إلى كتب حول الأفوكادو متوفرة لدى amazon.com، كما تم إعطاؤنا الفرصة للمشاركة في مزاد لبعض أقراب الأفوكادو الخضراء الرائعة. حسناً إن Deja لا يمكنها عمل مطابقة تامة في كل مرة لكنك فهمت الفكرة وفي أكثر من مرة ستجد تماماً ما تبحث عنه. إن الطريقة كالتالي: أمسك بالمستخدمين بينما هم مهتمون واعطهم إمكانية التعرف حسب اهتماماتهم بشكل فوري - التسوق المفاجيء بأفضل صورته!.

الشكل (3 - 10) و(3 - 11) يوضحان خاصية التسوق المحفز لدى Deja.com. الشكل (3 - 10) يوضح نتائج Deja في البحث عن الأفوكادو

والشكل (3 - 11) يوضح صفحة amazon.com وهي نتيجة للنقر على وصلة الأفوكدادو على صفحة Deja.com. إن ما يجعل هذا مثيراً هو أن Deja.com تعرض كل شيء متوفر يمكنه أن يكون مثار اهتمام أحد ما يبحث عن المعلومات حول الأفوكدادو ثم تذهب خطوة إلى الأمام مرشدة المستخدم إلى مصدر جديد للمعلومات. إن هذا ليس مناسباً فحسب لكن Deja تكسب العمولات أيضاً على أي كتاب أو فيديو أو بند موسيقي أو بند مزاد يشتري.

مبيعات البيع بالوساطة كنموذج عائداً:

امضي بعض الوقت متصفحاً الشبكة وسرعان ما ستري بأن الكثير من مواقع الأعمال المبتدئة المدعومة برأس مال لا يحتوي على إعلانات مهما تكن. بالطبع فإن هذه المواقع مبتدئة وليس هناك أحد مهتم بالعائدات بعد أليس كذلك؟ منذ وقت ليس بالبعيد فإن الإحصائية التي كانت تهتم هي عدد المستخدمين. لاحقاً أصبح عدد رؤية الصفحة الشهري هو الرقم المهم. وعند كتابة هذه السطور فإن عامل العائدات التقليدي يعود إلى السطح من جديد. (إن عامل الربح التقليدي لا بد أن يعود أيضاً). إن المستثمرين يريدون أن يعرفوا كيف يخطط رجال الأعمال المبتدئين على الشبكة لكسب عيشهم عندما ينضب رأس مال أعمالهم. النقطة هي: إذا كنت مبتدئ فكن مستعد. إذا لم تكن نماذج عائداً واضحة بعد فابحث عن طريقة لتمضي مبيعات البيع بالوساطة لتوليد العائدات لشركتك الصغيرة على الشبكة. ألم تجد فكرة المليون دولار بعد؟ ابني نموذجاً حول فرص عائدات البيع بالوساطة من الصفر صعوداً (كما فعلت Epinions.com والتي تحسب بزمناً قياسي 8 مليون دولار في أول جولة من رأس مال أعمالها) بالنسبة للشركات الجديدة المعتمدة على الشبكة فلم يكن هناك حلاً أسرع وأسهل وأكثر حيوية لتوليد العائدات الحقيقية بشكل فوري. (من أجل الوصلات إلى مستشاري البدء، قم بزيارة موقع www.affiliateselling.com).

مواقع الخدمة الذاتية:

إن الكثير من المواقع على الشبكة لديها خاصية الخدمة الذاتية مما

Deja.com: In a search for "avocado" all forum updates

http://www.deja.com/?q=TOP=chicago.sp4ST-QS1QRY=avocado&DS=2

deja.com

Get Ready for Back to School Sale
Free Shipping!

BRANDS FOR LESS.COM

>> Theology

discussions

Discussion Search Results: "avocado" Help Feedback

Top Forums related to avocado:
[alt.religion.scintology](#)
[alt.religion.kibology](#)
[alt.revisionism](#)

• Get more forums related to avocado

Messages related to avocado:
 Messages 1-25 of exactly 3215 matches
 Track this search for me

Date	Subject	Forum	Author
08/22/99	Re: Archie's In My Backyard?	alt.religion.kibology	The Archonite
08/22/99	Re: Bob Hope offered me a jo	alt.religion.kibology	Ranjit Bhatnaga

CLICK TO ENTER!

drkoop

GIVE US YOUR OPINION...
WE'LL GIVE YOU PARADISE!

شكل 3 - 10 :Deja.com أداة البحث لأمازون.

يمكن المستخدمين من إنهاء مهماتهم التي اعتادوا القيام بهم شخصياً أو عن طريق الهاتف، مثل الاستثمار عن طريق الشبكة، ودفع الفواتير، وشراء كل شيء من الموسيقى إلى الملابس إلى البقالة. وبمناسبة الحديث من البقالة دعونا نستخدم موقع بقالة كمثال عن مواقع الخدمة الذاتية والتي يجب أن تكسب بشكل واضح عائداً بالبيع بالوساطة. إن بييد (Peapod) وهي بقلية رائدة على الإنترنت هي مثال رائع عن تاجر يجب أن يصبح أيضاً بائعاً بالوساطة. إن بييد تقدم لبائعيها بالوساطة برنامج يدفع 15 دولاراً عندما يقوم زائر محول من مواقعهم بأول طلب له من بييد و15 دولاراً إضافية عندما يقوم الزبون بالقيام بثالث طلب له. بينما نرى بأن بييد تلاحظ القيمة في استخدام البيع بالوساطة لزيادة قاعدة مستخدميها فإنها تستفيد أيضاً من تضمين بضعة وصلات للبيع بالوساطة في موقعها نفسه. إن الموقع يعدد

The screenshot shows the Amazon.com website interface. At the top, there's a search bar with the URL: <http://www.amazon.com/exec/obidos/external-search/002-6792828-69682507?sp-cdp-srp=keyword&keyword=avocado&mode=blend>. Below the search bar, the Amazon logo is visible, along with navigation links for 'WELCOME', 'BOOKS', 'MUSIC', 'VIDEO', 'DVD & AUDIO', 'ELECTRONICS', 'GAMES', and 'AUCTIONS'. A search bar contains the text 'All Categories'. The main content area displays 'Top Search Results from Amazon.com for avocado'. Below this, there are 'Related Searches: cannibal women in the avocado jungle of death'. The results are categorized into three sections: 'Videos and DVDs', 'Books', and 'Auctions'. The 'Videos and DVDs' section lists 'Cannibal Women in the Avocado Jungle of Death (1988) -- Adrienne Barbeau, DVD Keep Case' with a link to 'See all matching results in Video...'. The 'Books' section lists 'The Avocado Drive Zoo: At Home With My Family and the Creatures We've Loved -- Earl Hamner, Hardcover', 'Avocado: Botany, Production and Uses -- A. W. Whaley(Editor), et al. Hardcover', and 'Avocado Recipes Etc -- Paperback' with a link to 'See all matching results in Books...'. The 'Auctions' section lists 'Gourouse Avocado Green Chip-On Earrings 63095 BR NoRes -- Current Bid: \$4.99 -- Ends in 3 days, 14:51:43'. On the right side, there's a 'Matches Found In:' box listing 'Amazon.com' with sub-items 'Video', 'Books', and 'Auctions', and 'Online Merchants' with sub-items 'Health & Beauty', 'Pet Supplies', 'Food & Wine', 'Home', 'Software', and 'Sports & Outdoors'.

شكل 3 - 11: نتائج بحث amazon.com.

شركاء ورعاة على الشبكة لكنه ما زال هناك مساحة لوصلة أو وصلتي بيع بالوساطة. على سبيل المثال: لنقل بأنك أضفت بضعة زجاجات غالية الثمن من الشراب إلى قائمة مشترياتك. حسناً إن بييد لا تبيع ملحقات زجاجات الشراب مثل المفاتيح (مفتاح رائع باهظ الثمن). يجب عليها أن تفعل ذلك اعتماداً على سجلك (وبدون شك سجلات الآخرين) المتكررة في شراء الشراب الجيد.

يمكن لببيد أن تضيف وصلة بيع بالوساطة إلى Wine.com على سبيل المثال وكسب عمولة تحويل 8٪ على مبيع مفتاح أغطية الفلين ذلك والذي تبلغ قيمته 150 دولار، وعلى كلٍ فإن 12 دولار ليست سيئة مقابل إضافة سطر واحد من HTML.

جعل اختيارك للبيع بالوساطة مهماً:

سواء كان موقعك بوابة ضخمة بمليون رؤية للصفحة في اليوم أو إنجاز شخص واحد تطوره في وقت فراغك وقد رآه فقط بضعة مئات من الناس ممن التقيتهم أثناء اللعب بلعبة مغامرات متعددة المستخدمين على الشبكة فإنه من المهم أن تجعل اختيارك لبرامج البيع بالوساطة مهماً حرفياً أو شكلياً. على سبيل المثال لنقل بأنك تملك موقع BuyFancyWine.com؛ حسناً إنك لن ترى حركة مرورك تزداد وعائداتك ترتفع إلى السماء عن طريق إضافة وصلة إلى تاجر يعرض بطاريات من قياس AA بالمفروق. إن البطاريات قد تكلف 35 سنتاً بالجملة ولا أحد من زوارك سيهتم. إنهم يأتون من أجل الشراب وربما بعض الشوكولا. لكنهم حكماً لم يأتوا من أجل بضعة بطاريات من قياس AA.

كما أن دخل موقعك لن يزداد إذا انضمت إلى تاجر سيارات بالتجزئة على الشبكة والذي يدفع برنامجه لكل نقرة لكل زائر محول. إن ذلك سوف يرسل رسالة مختلطة وهذا منفر للزوار. هل أنت متشوق لعمولة 3 دولارات تلك لذلك الزبون الواحد والتي تنشر من أجلها شرائط إعلانية للبيع بالوساطة لا علاقة لها بمضمون موقعك في مساحة مهمة على موقعك؟ إن زوارك قد يظنون ذلك. أمضي الوقت لاتخاذ قرارات جديدة. جرّب بعض الأشياء، وتابع تقاريرك واجري التعديلات. إن النتائج يمكن أن تكون محددة جداً سواء كنت طالب جامعي يمكنه فعلاً استخدام 200 دولار أخرى أو موقع كبير ويكافح من أجل العائدات. إن مواقع الشبكة يجب أن تحافظ على مساحاتها الغالية الثمن من أجل وصلات البيع بالوساطة التي تخدم غرضها بشكل أساسي. وإلا فإنها ستبدو تماماً كشريط إعلاني لا علاقة له بالموضوع.

خلاصة:

سواء كان موقعك هاوياً ذو مئة زائر في الشهر أو موقعاً ضخماً يستقبل أكثر من مليون زائر فإن هناك فرصة بيع بالوساطة تنتظرك. قم بخيارات مجدية بالانضمام إلى برامج تقدم أعلى ربح ممكن لموقعك وأفضل قيمة لزوارك. الآن بما أنك أصبحت تعرف الأنواع الأربعة الرئيسية من برامج البيع بالوساطة وفرص البيع بالوساطة المناسبة لأنواع محددة من المواقع فأنت على استعداد للبدء بإحصاء التنوع الكبير من برامج البيع بالوساطة المتوفرة لك. إن هدفك هو تحديد تلك البرامج التي سوف تخدم احتياجات موقعك المتميزة.

إن الفصل الرابع «الانضمام إلى البرنامج أو البرامج الصحيحة»، يقدم نصيحة لإيجاد واختيار البرامج المناسبة.