

برنامج تأهيل 5000 مسوق رقمي بالعمولة

عبر الإنترنت

عمل 3 ساعات
يومية | آلاف الريالات شهريا



و لأول مرة ضمان ذهبي للبرنامج



الهدف من المبادرة

- تأهيل 5000 مشارك للعمل كمسوقين بالعمولة باستخدام الإنترنت والعمل من البيت.
- تمكين المشاركين من العمل من المنزل لثلاث ساعات يوميًا وتحقيق أرباح مجزية.
- تعزيز ثقافة العمل الحر وتحقيق الاستقلال المالي للمشاركين.



الرؤية

- أن يكون البرنامج هو الرائد في تأهيل المسوقين بالعمولة في العالم العربي.
- تحويل العمل من المنزل إلى خيار وظيفي مربح ومستدام.
- توفير فرص عمل جديدة تساهم في الحد من البطالة وزيادة الدخل للأفراد.

المستفيدون من هذه المبادرة

- الشباب الباحثين عن فرص عمل إضافية.
- ربات البيوت الراغبات في تحسين دخل الأسرة.
- الطلاب الجامعيين الذين يرغبون في كسب دخل أثناء الدراسة.
- الأفراد الذين يرغبون في تحقيق الاستقلال المالي والعمل الحر.
- محدودي الدخل
- من ليس لديهم رأس مال لبدء مشروع خاص بهم
- ذوي الاحتياجات الخاصة
- المتقاعدين (على المعاش)





محتوى المبادرة

1. مقدمة في التسويق بالعمولة:

- تعريف التسويق بالعمولة وأهميته.
- الأنواع المختلفة للتسويق بالعمولة.

2. طرق التسويق بالعمولة:

- الدروب شيبينج DROP SHIPPING .
- برامج الأفلييت AFFILIATE PROGRAMS .
- الأرباح من جوجل أدسنس
- الأرباح من قنواتك على اليوتيوب
- الأرباح من صفحتك على الفيس بوك
- الأرباح من حسابك على التيك توك
- الأرباح من استطلاعات الرأي المدفوعة SURVEY .
- الدفع مقابل المشاهدة والنقرة. PAID TO CLICK
- الأرباح من فتح الإيميلات ومشاهدة الفيديوهات.
- الأرباح من كتابة الريفيوهات
- والكثير من مواقع وبرامج الربح من الإنترنت

3. إنشاء حسابات على منصات التسويق:

- كيفية التسجيل في برامج الأفلييت.
- إعداد حسابات على مواقع الدروب شيبينج.

4. استراتيجيات التسويق الناجحة:

- كيفية جذب العملاء للشراء من خلالك.
- تحسين محركات البحث (SEO). لزيادة الترافيك والزيارات
- التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي.
- التسويق بواسطة الحملات الممولة PAID CAMPAIGNS

5. إدارة الوقت والعمل من المنزل:

- تنظيم الوقت والعمل بفعالية.
- تحقيق التوازن بين العمل والحياة الشخصية.

6. تحليل الأداء وتحقيق الأرباح:

- كيفية قياس الأداء وتحليل النتائج.
- استراتيجيات زيادة الأرباح.
- دراسة حالات نجاح في التسويق بالعمولة.



طريقة التدريب

تدريب المسوقين بالعمولة عبر الإنترنت فعالاً للغاية لأنه تم تنظيمه بشكل جيد واستخدام الأدوات والتقنيات المناسبة لتنظيم التدريب أونلاين:

1. منصة التعليم الإلكتروني

• اختيار منصة موثوقة: اختيار منصة تعليمية موثوقة مثل منصة يلا يا عربي تتيح لكل مشارك حساب خاص به مخصص تتيح له تقديم محتوى تعليمي متعدد الوسائط، إدارة المشارك ، وتتبع تقدمه. واختيار منصة زووم ليتم المحاضرات عن طريقها.

2. مكونات التدريب

• دروس فيديو مسجلة: نقوم بإعداد مجموعة من دروس الفيديو المسجلة التي تغطي جميع جوانب التسويق بالعمولة. وراعينا أن هذه الدروس يجب أن تكون قصيرة ومركزة.

• دروس مباشرة (LIVE SESSIONS): نقوم بجدولة جلسات مباشرة أسبوعية أو للشرح والتفاعل مع المشاركين، والإجابة على أسئلتهم بشكل فوري وذلك عبر منصة زووم.

• مواد تعليمية مكتوبة: نوفر مواد تعليمية مكتوبة مثل الكتب الإلكترونية، المقالات، والأدلة التوجيهية.

• تطبيقات عملية: أضفنا مهام وتطبيقات عملية تتطلب من المشاركين تنفيذ استراتيجيات التسويق بأنفسهم.

3. تفاعل ودعم المشاركين

• منتدي النقاش: إنشاء منتدي أو مجموعة على منصة مثل TELEGRAM أو SLACK أو DISCORD حيث يمكن للمشاركين التفاعل وتبادل الأفكار والمساعدة.

• دعم فني وتعليمي: تقديم دعم مستمر للمشاركين عبر البريد الإلكتروني أو الدردشة المباشرة لحل المشاكل التقنية والإجابة على الأسئلة.

4. تقييم الأداء والمتابعة

• اختبارات دورية: تقديم اختبارات دورية عبر الإنترنت لتقييم فهم المشاركين للمحتوى.

• تقييم المشاريع العملية: مراجعة وتقييم المشاريع العملية التي يقوم بها المشاركون وتقديم تغذية راجعة مفصلة.

• تتبع التقدم: استخدام أدوات تتبع التقدم لرصد أداء المشاركين وتقديم تقارير دورية لهم عن مستواهم وتطورهم.





عناصر النجاح في المبادرة

- محتوى تعليمي شامل ومحدث.
- مدربين ذو خبرة عالية في مجال التسويق بالعمولة.
- دعم مستمر للمشاركين خلال وبعد انتهاء الدورة.
- توفير مجتمع تفاعلي لتبادل الخبرات والتجارب بين المشاركين.



عوامل تحقيق الأرباح

- اختيار المنتجات والخدمات المناسبة للتسويق.
- الاستهداف الفعال للجمهور المناسب.
- استخدام استراتيجيات تسويقية متنوعة وفعالة.
- التحليل المستمر للأداء وتعديل الاستراتيجيات بناءً على النتائج.
- التعلم المستمر والتطوير الذاتي في مجال التسويق بالعمولة.

الميزات و الخدمات الإضافية المجانية للمشارك

توفير قيمة مضافة تميز برنامجنا عن غيره تعطي قيمة حقيقية للمشاركين وتساعدهم على تحقيق النجاح بشكل أسرع وأفضل.

هنا بعض المميزات:

1. التدريب الشخصي والموجه

• جلسات استشارية فردية: تقديم جلسات استشارية فردية مع خبراء في التسويق بالعمولة لمساعدة المشاركين على وضع خطط تسويقية شخصية ومراجعة أدائهم.

• توجيه مخصص: تعيين مرشدين شخصيين لكل مشارك لمتابعة تقدمهم وتقديم النصائح والمساعدة عند الحاجة.

الميزات و الخدمات الإضافية المجانية للمشارك:

2. أدوات وبرمجيات حصرية

• أدوات تحليل الأداء: توفير أدوات حصرية لتحليل أداء الحملات التسويقية ومساعدة المشاركين على تحسين استراتيجياتهم.

• برمجيات تسويق متقدمة: تقديم برمجيات تسويق مجانية أو بخصومات خاصة للمشاركين، مثل أدوات إدارة البريد الإلكتروني، وبرامج تحسين محركات البحث و برامج الإرسال التلقائي بالواتس اب أو الماسنجر.

3. محتوى تعليمي متقدم

• دروس متقدمة: إضافة وحدات تعليمية متقدمة تتناول أحدث استراتيجيات وتقنيات التسويق بالعمولة.

• ورش عمل حية: تنظيم ورش عمل حية تفاعلية مع خبراء في المجال، لمناقشة مواضيع محددة والإجابة على أسئلة المشاركين.

4. مجتمع تفاعلي وداعم

• مجتمع حصري عبر الإنترنت: إنشاء مجموعة خاصة على منصات التواصل الاجتماعي أو منتدى مخصص للمشاركين لتبادل الخبرات والنصائح والدعم.

• فعاليات أونلاين: تنظيم لقاءات أونلاين افتراضية لتشجيع التفاعل وتبادل الأفكار بين المشاركين.

الميزات و الخدمات الإضافية المجانية للمشارك:

5. شهادات معتمدة وفرص عمل

• **شهادات معتمدة:** تقديم شهادات معتمدة عند إكمال البرنامج بنجاح، مما يزيد من مصداقية المشاركين في سوق العمل.

• **فرص عمل:** الشراكة مع شركات ومنصات تسويقية لتوفير فرص عمل حقيقية للمشاركين الناجحين.

6. موارد ودعم مستمر

• **مكتبة موارد:** توفير مكتبة إلكترونية تحتوي على مقالات، وأبحاث، ودراسات حالة، وكتب إلكترونية في مجال التسويق بالعمولة وذلك عن طريق منصة ويب خاصة بذلك

• **دعم فني مستمر:** تقديم دعم فني وتقني مستمر للمشاركين، لمساعدتهم في حل المشاكل التقنية التي قد يواجهونها.

7. نظام مكافآت وتحفيز

• **نظام مكافآت:** إنشاء نظام مكافآت يعتمد على أداء المشاركين، مثل جوائز لأفضل المسوقين شهريًا، مما يشجع على الأداء المتميز.

• **تحديات دورية:** تنظيم تحديات دورية مع جوائز قيمة لتحفيز المشاركين على تحقيق أفضل النتائج.



شروط نجاح المشارك و تحقيق أرباح مجزية من خلال البرنامج

لكي ينجح المشارك ويحقق أرباح فعلية من خلال برنامج التسويق بالعمولة، هناك عدة متطلبات وشروط يجب أن يلتزم بها.

إليك ما هو مطلوب من المشارك:

1. التعلم المستمر

- **الالتزام بالتدريب:** حضور جميع الدروس والورش والاستفادة القصوى من المحتوى التعليمي.
- **متابعة التحديثات:** متابعة أحدث الاتجاهات والتقنيات في مجال التسويق بالعمولة.

2. التخطيط الجيد

- وضع خطة تسويقية: تطوير خطة تسويقية واضحة تحدد الأهداف والجمهور المستهدف والوسائل المستخدمة.
- تحليل المنافسة: دراسة المنافسين وفهم ما يميز منتجاتهم واستراتيجياتهم.

3. الاستفادة من الأدوات المتاحة

- استخدام الأدوات والبرمجيات: الاستفادة من الأدوات التحليلية والتسويقية المقدمة في البرنامج لتحسين الأداء.
- متابعة النتائج: تحليل نتائج الحملات التسويقية باستمرار وتعديل الاستراتيجيات بناءً على البيانات المستخلصة.

4. إدارة الوقت بكفاءة

- تنظيم الوقت: تخصيص ساعات محددة للعمل بتركيز يوميًا.
- تجنب التشتت: العمل في بيئة خالية من المشتتات لضمان الإنتاجية.

5. التفاعل والمشاركة

- **المشاركة في المجتمع:** التفاعل مع المجتمع الإلكتروني للمبادرة، تبادل الأفكار والنصائح مع الزملاء.
- **الاستفادة من الدعم:** طلب المساعدة من المرشدين والخبراء عند الحاجة وعدم التردد في الاستفسار عن أي شيء غير واضح.

6. الإبداع والابتكار

- **تجربة أساليب جديدة:** تجربة أساليب تسويقية جديدة وعدم الخوف من الابتكار.
- **إنتاج محتوى جذاب:** إنتاج محتوى تسويقي جذاب ومتميز لجذب الجمهور المستهدف.

7. الالتزام والجدية

- **الالتزام بالمهام:** الالتزام بتنفيذ المهام المطلوبة بدقة وفي الوقت المحدد.
- **الجدية في العمل:** التعامل بجدية مع العمل وتحمل المسؤولية لتحقيق الأهداف.

8. استهداف الجمهور المناسب

- فهم الجمهور المستهدف: دراسة الجمهور المستهدف وفهم احتياجاتهم وتفضيلاتهم.
- تخصيص الحملات التسويقية: تخصيص الحملات التسويقية لتناسب الجمهور المستهدف بشكل دقيق.

9. الصبر والمثابرة

- الصبر على النتائج: الفهم أن النجاح يحتاج إلى وقت، والصبر على النتائج مع الاستمرار في العمل والتحسين.
- المثابرة في التعلم والعمل: المثابرة على التعلم من الأخطاء والاستمرار في تحسين الأداء.

10. تحقيق التوازن بين العمل والحياة الشخصية

- تحقيق توازن بين العمل والحياة الشخصية لضمان الاستدامة والراحة النفسية.





الضمان الذهبي

لمبادرة تأهيل 5000 مسوق بالعمولة

1. ضمان تحقيق أول 4000 ريال:

نضمن للمشارك تحقيق أول 4000 ريال من الأرباح خلال 3 أشهر من إتمام الدورة. في حال عدم تحقيق ذلك، نقدم استرداد جزئي للرسوم أو دعم إضافي مجاني.

2. دعم مخصص إضافي

إذا لم يحقق المشارك النتائج المرجوة بعد إتمام الدورة والالتزام بجميع التعليمات، نوفر له جلسات استشارية إضافية مجانية مع خبرائنا لمساعدته في تحقيق أهدافه.

3. أدوات وبرمجيات مجانية:

نوفر للمشارك أدوات تسويقية وبرمجيات متقدمة مجاناً لفترة محددة لمساعدته على تحسين أداء حملاته التسويقية.

4. اشتراك مجاني في دورات مستقبلية:

نقدم اشتراك مجاني أو مخفض للمشاركين في دورات متقدمة في المستقبل لضمان استمرارية التعلم وتطوير المهارات.

5. فرص عمل حقيقية:

نتعاون مع شركات ومنصات تسويق لتوفير فرص عمل حقيقية للمشاركين الناجحين وربطهم بفرص عمل متميزة في مجال التسويق بالعمولة.

بهذا الضمان الذهبي، نعزز الثقة بيننا وبين المشاركين ونضمن لهم أننا ملتزمون تمامًا بمساعدتهم على تحقيق النجاح والأرباح في مجال التسويق بالعمولة.



المنظم للبرنامج

تنظيم منصة الاقتصاد العالمي
بالتعاون مع شركة الفضاء الرقمي العالمي
و خط التجارة الدولي
وبشهادة خبرة من
مؤسسة رخصة قيادة التجارة الإلكترونية
البريطانية





خالد محمد خالد

المدرّب

والمدير العام
للبرنامج

د. خالد محمد خالد



- رئيس مجلس إدارة معهد التجارة الإلكترونية والتكنولوجيا المصري
- رئيس مجلس إدارة شركة الفضاء الرقمي العالمي السعودية
- رئيس مجلس إدارة منصة الاقتصاد العالمي المصرية
- رئيس مجتمع الإنترنت الرقمي الدولي البريطاني
- مؤسس نادي الأعمال الإلكترونية التركي
- مؤسس خط التجارة الدولي الصيني
- خبرة 30 عاما في التصدير والاستيراد والتجارة الدولية
- النقيب العام لنقابة التجارة الإلكترونية والتسويق الإلكتروني المستقلة والعامّة تحت التأسيس
- مؤلف أكثر من 80 كتاب في التجارة الإلكترونية والتسويق الإلكتروني
- مدرّب دولي في 28 دولة عربية وأمريكا و دول آسيا وأوروبا
- مؤسس أكثر من 40 منصة عربية وأجنبية
- مستشار سابق لوزارة الاتصالات و وزارة السياحة المصرية
- مؤسس نادي التجارة الإلكترونية كلية التجارة جامعة القاهرة
- سافر إلى 26 دولة لعقد المؤتمرات والبرامج التدريبية الخاصة بالتجارة الإلكترونية
- له حلقات تليفزيونية في كثير من الدول العربية والصين

تكلفة البرنامج

4900 ريال

قيمة
البرنامج

يسدد مقدم حجز 2450 ريال
و الدفعة الثانية 2450 ريال

خصم 10% | للمجموعات
أكثر من 3 افراد



الشهادات



- شهادة خبرة من معهد التجارة الإلكترونية والتكنولوجيا
- شهادة خبرة من مؤسسة خط التجارة الدولي
- شهادة خبرة من مؤسسة رخصة قيادة التجارة الإلكترونية البريطانية
- شهادة خبرة من منصة الاقتصاد العالمي
- شهادة خبرة من شركة الفضاء الرقمي العالمي



البرنامج تنظيم تعاوني بواسطة



مجتمع الإنترنت الرقمي البريطاني
مؤسسة أكاديمية رخصة قيادة التجارة الإلكترونية البريطانية
معهد التجارة الإلكترونية والتكنولوجيا المصري
شركة الفضاء الرقمي العالمي السعودية
خط التجارة الدولي
نادي الأعمال الإلكترونية
نقابة التجارة الإلكترونية والتسويق الإلكتروني المصرية
منصة الاقتصاد العالمي

