



Droblow Affiliate

سوق الأفلييت ماركتينغ

دليك الشامل للتسويق بالعمولة

من فهم المبدأ إلى تحقيق أول طلبية — استراتيجية النشر اليومي، فن الرد على العملاء،
وأسرار التسعير الذكي

موقع تسويق بالعمولة بأكثر من 6000 منتج

droblow-affiliate.vercel.app

Ma page Instagram

instagram.com/droblow1

ما هو التسويق بالعمولة (Affiliate Marketing)؟

التسويق بالعمولة هو أسلوب تجاري تقوم فيه بالترويج لمنتجات لا تملكها، وتحصل على عمولة (ربح) عن كل عملية بيع تتم عن طريقك، دون الحاجة لشراء المخزون أو التعامل مع التوصيل بنفسك.

في منصة Droblow Affiliate، الفكرة بسيطة: المنصة توفر لك كتالوج منتجات جاهزة بأسعار أساسية (Prix de base)، وأنت كمسوّق بالعمولة (Affilié) تحدد السعر الذي تريد بيعه به للعميل. الفرق بين السعر الأساسي وسعر البيع الذي تحدده هو ربحك الصافي.

• كيف تسير العملية عملياً؟

- تختار منتجاً من كتالوج المنصة وتحدد له سعر بيع تربح منه.
- تنشر صور وفيديوهات هذا المنتج في أماكن تواجد الزبائن (السوق، تيك توك، فيسبوك).
- عندما يتواصل معك عميل مهتم، تجمع معلوماته (الاسم، الهاتف، الولاية، العنوان).
- تسجل الطلبية عبر لوحة التحكم، والمنصة تتكفل بالتحضير والتوصيل.
- تقبض عمولتك (الفرق بين السعر الأساسي وسعر بيعك) عند تأكيد الطلبية.

لماذا هذا النموذج مناسب للمبتدئين؟

لأنك لا تحتاج إلى رأس مال لشراء البضاعة، ولا إلى مخزون، ولا إلى التعامل مع التوصيل. مهمتك الوحيدة هي التسويق الذكي وجلب الزبائن — والباقي تتكفل به المنصة.

موقع تسويق بالعمولة بأكثر من 6000 منتج ←

droblow-affiliate.vercel.app

← Ma page Instagram

instagram.com/droblow1

● قبل أن تبدأ: التسجيل إجباري

للوصول إلى كتالوج المنتجات والبدء في التسويق، يجب عليك أولاً إنشاء حساب على الموقع ثم تأكيد بريدك الإلكتروني عبر الرابط المرسل إليك. بدون هذا التأكيد، لن تتمكن من رؤية المنتجات ولا تسجيل أي طلبية.

موقع تسويق بالعمولة بأكثر من 6000 منتج ←

droblow-affiliate.vercel.app

← Ma page Instagram

instagram.com/droblow1

كيف تنشر منتجاتك في السوق، تيك توك، ومجموعات فيسبوك

نجاحك في التسويق بالعمولة يعتمد بشكل كبير على مدى تواجدك وانتشارك عبر أكبر عدد ممكن من المنصات. إليك كيفية استغلال كل قناة:

السوق (Marketplace فيسبوك)

- انشر كل منتج كـ "إعلان" منفصل بصور واضحة وعنوان جذاب يحتوي على اسم المنتج والميزة الأساسية.
- ضع السعر الذي حددته أنت (سعر البيع) وليس السعر الأساسي للمنصة.
- اختر الفئة (Catégorie) الصحيحة والموقع (الولاية) لتصل للزبائن القريبين منك.
- جدد نشر الإعلانات القديمة بانتظام لأن السوق يرتب الإعلانات الأحدث في الأعلى.

تيك توك (TikTok)

- صوّر المنتج في استخدام حقيقي (Unboxing، تجربة، قبل/بعد) بدل الصور الثابتة فقط.
- ابدأ الفيديو بمشكلة يعاني منها المشاهد ثم قدّم المنتج كحل لها في أول 3 ثوانٍ.
- استعمل هاشتاغات محلية جزائرية بالإضافة إلى هاشتاغات المنتج (مثال: #الجزائر (product_name#)).
- ضع السعر ورابط أو طريقة التواصل في التعليق المثبت وفي البايو.

موقع تسويق بالعمولة بأكثر من 6000 منتج ←

droblow-affiliate.vercel.app

← Ma page Instagram

instagram.com/droblow1

● مجموعات فيسبوك (Groupes)

- ابحث عن مجموعات بيع وشراء في ولايتك أو مجموعات مرتبطة بمجال المنتج (تجميل، إلكترونيك، أطفال...).
- احترم قوانين كل مجموعة (بعضها يسمح بالإشهار أيام معينة فقط).
- انشر بصيغة طبيعية غير مبالغ فيها، مع صورة واضحة وسعر مباشر.
- رد على التعليقات بسرعة — التفاعل السريع يرفع ظهور منشورك للمزيد من الأعضاء.

موقع تسويق بالعمولة بأكثر من 6000 منتج ←

droblow-affiliate.vercel.app

← Ma page Instagram

instagram.com/droblow1

كثرة النشر = كثرة الطلبات

كل منتج تنشره هو "فرصة" مستقلة لجلب طلبية. كلما زاد عدد المنتجات المنشورة يوميًا، زاد عدد الفرص التي يمكن أن تتحول إلى رسائل "واش راهي متوفرة؟" ثم إلى طلبات فعلية.

لماذا يعمل هذا المبدأ؟

التسويق بالعمولة الناجح هو لعبة أرقام (Numbers Game): ليس كل منتج تنشره سيبيع، وليس كل شخص يشاهد المنشور سيتواصل معك. لكن كلما زدت عدد المحاولات (المنشورات)، زادت نسبيًا فرصك في الوصول إلى العدد المطلوب من الزبائن المهتمين فعليًا بالشراء.

تنبيه مهم

الكمية وحدها لا تكفي — يجب أن تكون مرفوقة بجودة في الصور والعناوين والرد على العملاء. النشر العشوائي لمنتجات غير مرتبة أو بصور سيئة يقلل من الثقة ويضر بمعدل التحويل.

موقع تسويق بالعمولة بأكثر من 6000 منتج ←

droblow-affiliate.vercel.app

← Ma page Instagram

instagram.com/droblow1

استراتيجية نشر 5 إلى 10 منتجات يوميًا

لتحقيق نتائج ملموسة، ننصحك باعتماد جدول نشر يومي ثابت بدل النشر العشوائي. إليك خطة مقترحة:

الوقت	العدد	الهدف
الصباح (9:00 - 11:00)	2 - 3 منتجات	استهداف من يتصفح قبل بدء يومه
الظهر (13:00 - 15:00)	2 منتجات	تجديد النشاط ومتابعة الرسائل
المساء (19:00 - 22:00)	3 - 5 منتجات	أوقات الذروة لتصفح فيسبوك وتيك توك

نصائح لتنظيم النشر اليومي

- نوع بين فئات المنتجات (لا تنشر 10 منتجات من نفس النوع في نفس اليوم).
- اختر 2-3 "منتجات قوية" (Best-sellers) تعيد نشرها بانتظام لأنها تبيع أكثر.
- احتفظ بقائمة بسيطة (على الهاتف أو دفتر) لتتبع ما نُشر أين وفي أي وقت.
- خصص وقتًا يوميًا ثابتًا (30-45 دقيقة) فقط للنشر، ووقتًا آخر للرد على الرسائل.

5

كرر يوميًا

4

تابع التعليقات

3

انشر بصور جذابة

2

حدد سعر بيعك

1

اختر المنتج

موقع تسويق بالعمولة بأكثر من 6000 منتج ←

droblow-affiliate.vercel.app

← Ma page Instagram

instagram.com/droblow1

كيف ترد على العميل لتدفعه لتزويدك بمعلوماته

أكثر رسالة ستستقبلها هي: **"واش راهي متوفرة؟"**. الطريقة التي ترد بها في هذه اللحظة تحدد إذا كانت هذه الرسالة ستتحول إلى طلبية أو ستبقى بدون رد.

العميل

السلام، واش راهي متوفرة هذي؟

أنت (الرد المثالي)

السلام عليكم أهلاً بـيك، نعم متوفرة عندنا! باش نأكدك الطلبية ونجهزها لك، عطيني الاسم الكامل ورقم الهاتف والولاية باش نكملو معاك.

● قواعد الرد الفعّال

- **رد بسرعة:** الرد خلال دقائق يرفع فرصة إتمام البيع بشكل كبير مقارنة بالرد بعد ساعات.
- **أكد التوفر بثقة:** ابدأ دائماً بـ "نعم متوفرة" لتطمئن العميل وتفتح الحوار.
- **اطلب المعلومات كخطوة طبيعية وليست استجواباً:** اربطها بجملة مثل "باش نجهزك الطلبية" أو "باش نأكدو التوصيل".
- **اطلب المعلومات دفعة واحدة:** الاسم، الهاتف، الولاية، العنوان — بدل طرح سؤال في كل رسالة، لتقليل فرص تراجع العميل.
- **أضف لمسة إنسانية:** استعمل الدارجة الجزائرية وإيموجي بسيط لخلق جو ودي وليس آلياً.
- **إذا تردد العميل:** ذكره بميزة إضافية (التوصيل لجميع الولايات، الدفع عند الاستلام) لتبديد شكوكه.

موقع تسويق بالعمولة بأكثر من 6000 منتج ←

droblow-affiliate.vercel.app

← Ma page Instagram

instagram.com/droblow1

مثال على التعامل مع التردد

"ماكانش مشكل، الدفع يكون عند الاستلام يعني ماتخلصش حتى توصلك السلعة وتتأكد منها، غير عطيني معلوماتك ونديرو الطلبية"

موقع تسويق بالعمولة بأكثر من 6000 منتج ←

droblow-affiliate.vercel.app

← Ma page Instagram

instagram.com/droblow1

لا تبالغ في رفع الأسعار (Low & Medium Ticket)

بالنسبة للمنتجات ذات السعر المنخفض إلى المتوسط (Low & Medium Ticket)، هامش الربح الكبير جدًا غالبًا ما يقتل البيع قبل أن يبدأ.

لماذا يجب الحذر من رفع الأسعار كثيرًا؟

- الزبون في هذه الفئة من المنتجات حساس جدًا للسعر ويقارن بسرعة مع منتجات مشابهة في السوق.
- هامش ربح مبالغ فيه يجعل سعرك يبدو غير منطقي، فيفقد العميل الثقة ويغادر بدون رد.
- هدفك في هذه الفئة هو حجم المبيعات (Volume) وليس الربح الكبير من كل عملية بيع واحدة.
- سعر معقول ومنافس يزيد من عدد الطلبات، وبالتالي مجموع أرباحك يكون أكبر على المدى المتوسط.

القاعدة الذهبية للتسعير

حدد هامش ربح معقول ومتوازن يبقيك ضمن حدود المنافسة، بدل هامش كبير يبيع مرة واحدة من كل 50 مشاهدة. الربح المتكرر من عدة مبيعات صغيرة أفضل من انتظار بيع واحد بربح كبير لا يتحقق.

موقع تسويق بالعمولة بأكثر من 6000 منتج ←

droblow-affiliate.vercel.app

← Ma page Instagram

instagram.com/droblow1



بالتوفيق في رحلتك مع Droblow Affiliate

طبّق هذه الخطوات بانتظام، كن صبورًا، وحسّن أسلوبك مع كل تجربة. النجاح في التسويق بالعمولة يُبنى يوميًا بعد يوم.

موقع تسويق بالعمولة بأكثر من 6000 منتج ←

droblow-affiliate.vercel.app

← Ma page Instagram

instagram.com/droblow1