

حقيقة التسويق الإلكتروني

محمد الدجله



حقيقة التسويق الإلكتروني
حقوق الطبع محفوظة 2010 | محمد الدجله
www.Daglawy.com

www.Daglawy.com
جميع الحقوق محفوظة © 2010
جميع الحقوق محفوظة © 2010

المحتويات

- مقدمه
- نبذه عن مجتمع دجلوي
- نبذه عن محمد الدجله مدير الموقع ومؤلف الكتاب
- نظره متعمقه للتسويق الالكتروني
- عوامل النجاح والفشل في التسويق الالكتروني
- تحديات وفوائد العمل كمسوق الكتروني
- حقيقه العمل وحيدا مع التسويق الالكتروني
- تحفيز الذات والاعتماد على النفس
- تنظيم وقتك للعمل على الانترنت
- طبيعه العمل في التسويق الالكتروني
- استعد دائما لتعلم المزيد في مجال التسويق الالكتروني
- تعرف على ادواتك الاساسيه في التسويق الالكتروني
- التفكير والكتابه والابداع والتطبيق
- ملخص
- الخطوات العمليه

لقد غير الانترنت حياتنا بشكل كبير في الاونه الاخيره فانه لا يوجد اي شخص الان لم يؤثر الانترنت في حياته باي شكل من الاشكال ولا سيما في مجال الاعمال حيث اصبح الانترنت الان سوق ضخم لكل انواع المنتجات المختلفه

ومع تزايد عدد مستخدمي الانترنت كل يوم يزداد هذا السوق ضخامه وتزداد معه فرص العمل عليه بشكل كبير فانه اي شخص الان يمتلك كمبيوتر واتصال انترنت يستطيع ان يبدا عملا على الانترنت و يبدا ان يبيع منتج او ان يقدم خدمه

انا اقصدها بكل ما تحمل الكلمات من معنى " اي شخص " و " الان " و "اي منتج او خدمه" ومهما كان مجال تخصص او خبرتك

سوف يحتاج الناس دوما الى المعلومات والمنتجات المختلفه عن المجالات المختلفه ويعتبر الانترنت افضل مكان لتقديم هذه المعلومات وهذا بسبب سهولته وسرعته وضخامته المتزايدة باستمرار

كما ان الفرصه اكبر الان بالنسبه للوطن العربي بالذات لان هذا المجال مازال في فترات طفولته الاولى بالنسبه للوطن العربي فان الابواب مازالت مفتوحه على مصراعيها امامك لتتقدم وتحجز مكانك في هذا العالم الجديد

كما انه يوجد العديد من الاشكال والطرق التي يمكنك ان تقوم باعمالك على الانترنت من خلالها وسوف اناقشها معكم كلها باذن الله من خلال سلسله كتب متتاليه عن اساليب وطرق العمل على الانترنت

يوجد الكثير من هذه الاساليب المتعارف عليها بالاضافه الى ان المجال مازال مفتوح ويمكنك ابتكار اساليبك الخاصه ولكن اهمهم هو التسويق الالكتروني والذي سوف اتناوله في هذا الكتاب باذن الله

يعتبر هذا هو الكتاب الاول من سلسله التسويق الالكتروني والذي سوف اتحدث فيه عما اذا كان التسويق الالكتروني هو حلك الافضل للعمل على الانترنت فانه من خلال هذا الكتاب تتعرف على حقيقه التسويق الالكتروني وعن فرصتك الحقيقيه فيه

بعد قراءه هذا الكتاب سوف تكون قادر على تحديد ما اذا كان التسويق الالكتروني هو حلك الانسب للعمل على الانترنت (مع الوضع في الاعتبار ان العمل على الانترنت لا

يشترط ولا يتقيد باي شئ وهذا يجعل منه مرن الى ابعد الحدود فيمكنك تحويله
وضبطه ليناسبك مهما كانت ظروفك)

ولهذا فانا لا اريدك ان تتصور ان النماذج التي سأتناولها بالشرح نماذج اساسيه يجب
ان تمر بها وتقيد تفكيرك بان هذه النماذج هي حياتك بالضبط بعد الانتقال الى التسويق
الالكتروني ولكني اريدك ان تتقبل الموضوع بمرونه شديده وان تقوم بتغير كل ما لا
تجده مناسباً لظروفك

فان رؤيتي الخاصه للتسويق الالكتروني انه فرصه حقيقيه للتحرر من كل القيود
الذهنيه المتعارف عليها ودعوه للنظر في الاشياء بمنظور جديد لتحقيق حياه افضل

والان لندخل مباشره في صميم الموضوع لتتعرف على ماهيه التسويق الالكتروني
ولكن قبل ان نتعرف على المجال نفسه تعالو بنا نتعرف على اهم واقوى مجتمع ربحي
في المجال والذي سوف يساعدك على تعلم كل المهارات ومعرفه كل الخبرات اللازمه
لتبدا في العمل على التسويق الالكتروني وهو موقع دجالوي

نبذه عن موقع دجلوي :

<http://daglawy.com>

موقع دجلوي هو مجتمع مجاني هدفه الاساسي هوايصال فكر التسويق الالكتروني بمفهومه الصحيح لكامل انحاء الوطن العربي واعطاء الفرصه كامله لكل العرب ان يربحو من الانترنت بشتى الطرق الممكنه لذلك

كل هذا من خلال تقديم كل الادوات اللازمه لذلك بدايه من اعطاء مواقع مجانيه للاعضاء مروراً بكل الادوات اللازمه لانجاح هذه المواقع وتعليمهم كل الخبرات والمهارات اللازمه وتوفير ايضاً الادوات اللازمه لاتاحه العمل الجماعي على ذلك بالاضافه الى الدعم الفني الكامل على مدار الساعه لكل الاعضاء ولكل المواقع المنفذه من خلال الموقع

يقوم الموقع على اساس مشاركه الارباح بين الاعضاء ويتم هذا اوتوماتيكياً من خلال مجموعه ادوات عاليه الدقه والكفاءه من اجل الوصول الى مجتمع متكامل يهتم كل فرد فيه بالاضافه الى زملاؤه للوصول للنجاح للجميع

ويقوم م/ محمد الدجله (دجلوي) باضافه المزيد من المواد التعليميه المجانيه والمدفوعه للموقع باستمرار وهذا اما من خلال المدونه الرسميه للموقع او من خلال النوادي التدريبيه الخاصه بالموقع والكتب والكورسات المجانيه التي يتم تنفيذها مثل هذا الكتاب

يمكنكم معرفه المزيد عن فكره الموقع وطبيعته عمله من هنا

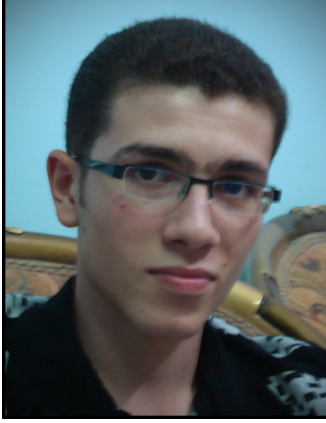
<http://daglawy.com/about-daglawy/>

يمكنكم معرفه مميزات وخصائص الموقع الرائعه من هنا

<http://daglawy.com/features/>

والا ادعوكم للاشتراك في الموقع والاستفاده من كل مميزاته

<http://daglawy.com/register>



نبذه عن محمد الدجله مؤلف الكتاب ومدير الموقع

انا طالب في كليه الهندسه جامعه المنصوره قسم الهندسه المعماريه وعلى الرغم من اني مازلت ادرس العماره الان الا اني قررت ان عملي المستقبلي باذن الله سوف يكون على الانترنت وهذا لاني ارى ببساطه ان العمل على الانترنت سوف يوفر لي حياه افضل باذن الله

كما ان هذا التوجه ليس هروبا من حياتي كمهندس معماري فانا احب العماره ومتميز فيها ايضا فانا من الاوائل على دفعتي وقد حصلت على المركز الثالث في مسابقه التصميم المعماري على مستوى الجمهوريه مع مجموعه من زملائي كما اني احصل على المركز الاول او تقدير امتياز في معظم المشاريع التي نقوم بتصميمها كل عام في الكليه

كما اني أتولى رئاسه لجنه التصميم والجرافيك في مجموعه ايكو المعماريه وهي اول مجموعه معماريه في جامعه المنصوره

ولدي مهارات متعدده في مجال العماره والجرافيك وتصميم المواقع اتحدث عنها بالتفصيل في صفحه التعريف بي على الموقع كما اني ارفق البورتفوليو الذي يحتوي على اعمالني في هذه الصفحه ايضا فاذا كنت تريد ان تعرف المزيد عني اقرا هذه الصفحه

<http://daqlawy.com/about-me>

اما عن خبراتي في مجال التسويق الالكتروني فانا على درايه شامله بكل ما يتعلق بالتسويق الالكتروني والتسويق بالعموله والربح من ادسنس بالاضافه الى الاشهار والسيو وكل الادوات التي تساعدنا على اداء هذه المهمات وكل الخدمات التي نستخدمها لتأديه هذه المهام

انا اعلم ان هذا قد يبدو كثيرا في هذه المرحله ولكن 6 شهور من الدراسه المكثفه في المجال لم تضيع هباء على الاطلاق فقد درست كل شئ يتعلق بلعبه الربح على الانترنت بكل المبادئ التي تتضمنها وكل المفاهيم التي تعرفها

وقد قمت بعمل بعض المواقع التسويقيه الناجحه لبعض المنتجات ولكني فضلت ان اتوجه لتعليم التسويق الالكتروني وانشاء المنتج الخاص بي لمساعده المبتدئين من العرب في هذا المجال ان يخطو خطوات ثابتة وقويه في عالم العمل على الانترنت وهذا لضعف وقله مصادر التعلم لهذا المجال في الوطن العربي ولهذا فقد توجهت كليا الى افاده الناس ومساعدتهم لتطوير مهارتهم لبناء اعمل قويه على الانترنت يمكنك ان تقرا قصتي كامله مع العمل على الانترنت بالتفصيل من هنا

<http://daqlawy.com/about-me>

نظره متعمقه للتسويق الالكتروني



ان التسويق الالكتروني بمعناه البسيط هو تسويق اي منتج من خلال الانترنت وقد يتصور للبعض اللوهله الاولى انه بسيط سطحي يمكن لاي احد تطبيقه بدون اي خبرات سابقه فقد يتصور البعض انه بمجرد الحصول على موقع واشترك في شركه تسويق بالعموله فانه يمكنه ان ينشر روابط البيع في موقعه او في المنتديات والحصول على عمولات نتيجته عمليات البيع

في حقيقه الامر ان التسويق الالكتروني هو ابسط واسهل نموذج للعمل على الانترنت يمكن تطبيقه ولكننا لا نريد ان نستهيين به ونعطيه اقل من حقه فبرغم كونه الاسهل فانه ليس سهلا في حد ذاته اي انه يتطلب بعض الخبرات والمعلومات الضروريه والتي لا غنى عنها

فانه مثله مثل اي عمل يتطلب منك ان تتعلم بعض المهارات الجديده وان تنظر الى نموذج عملك من وجهه نظر معينه هذا النموذج الذي اعتقد انك لن تصل اليه بمفردك فلا بد لك من مرشيد ينير لك على الاقل بدايه الطريق وسوف احاول جاهدا ان اقوم بهذا الدور باذن الله وان اقدم لك كل ما تحتاجه لتبدا بدايه قويه وصحيحه في هذا المجال باذن الله ولكن عليك ان تتحلى بفارغ الصبر وان تضع في الاعتبار انه يجب عليك ان تعمل كثيرا في البدايه لكي تستطيع ان تحقق ربح مناسب في النهايه وان تضع امام عينك نموذج العمل التقليدي الذي يعمل فيه الفرد شهرا كلما يوميا بمعدل 8 ساعات في اليوم لكي ياخذ راتبه في نهايه الشهر

هذا النموذج يوحي لنا انه ليس بالضروره ان نحصل على المقابل في ثاني يوم من العمل ولكن يمكنك العمل لمدته كبيره لتحصل على ربحك بعد الفتره المناسبه لذلك ولكن بالنظر لهذا المبدأ فان الموظف التقليدي يكون على يقين انه سوف يتلقى راتبه مادام يواظب على عمله اما في التسويق الالكتروني فان الامر ليس مضمون

استطيع ان اؤكد لكم انه مضمون بنسبه 100% مادمت تعمل بخطه واضحه وبنموذج عمل مجرب ومثبت نجاحه وبالطبع اي مشروع جديد يحتوي على جزء من المخاطره ولكن من اهم مميزات التسويق الالكتروني انه ليس لديك الكثير لتخاطر به لاسيما وقتك الثمين

ولكن مع كل الاحوال فانه لا بد قبل ان تبدا ان تضع تصور كامل لعملك وان تعرف انه هو فعلا الحل الانسب لك حتى لا تقف تائها في منتصف الطريق ولكي تأخذ خطوات ثابتة وقويه على الطريق بمنتهى الثقه واليقين انك سوف تحصل على عائدك في الوقت المناسب لذلك

ان التسويق الالكتروني ليس مجالا للربح السريع كما يتصور للبعض او كما يرسم لك البعض الاخر من صور عن الربح الفوري والسريع ولكن بالنظر لحقيقه الامر فانه يمكنك فعلا ان تحقق ربح سريع جدا في التسويق الالكتروني ولكن بعد اكتسابك الخبره الكافيه لذلك وبعد ان تمتلك ادوات لذلك ايضا

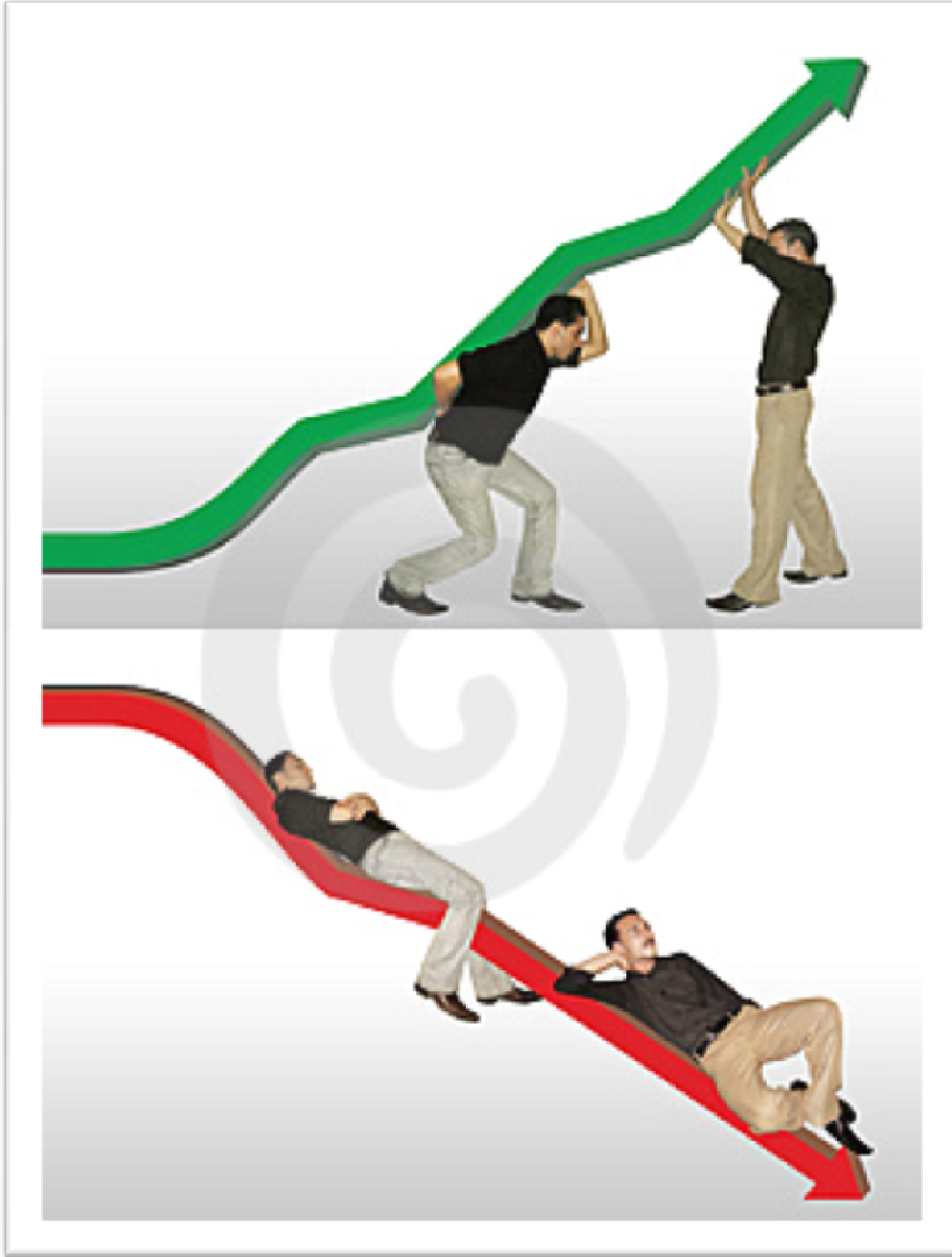
فعلى سبيل المثال يمكنك ان تقضي شهورا طويله تبني قائمتك البريديه وبعد ان تمتلك قائمه كبيره يمكنك في يوم وليله ان تراسلهم بعرض بيع لمنتج ما فيشتري بعضهم وتحقق ربحك في يوم واحد ولكن كما ترون فان الامر تطلب عمل وجهد كثيرين قبل ذلك

يوجد الكثير الان مما يعدون بانهم سوف يعلمونك طرق الربح السريع والذي قد تظهر للوهله الاولى انها ناجحه (وفي الغالب تكون ناجحه وحقيقه فعلا) ولكن لتنفيذها بالطريقه الصحيحه لابد ان تمتلك قدر معين من الخبره والكفاءه والتي لن يمكنك تحقيقها ايضا الا بعد فتره من الزمن

ولهذا فانا ارى انك لابد ان تركز في البدايه على تنميه مهاراتك وان تتعلم الاساليب المختلفه وتأكد ان خبرتك الحقيقه هي خلاصه ما تعرفه من معلومات عن كل المجالات و في كل الاتجاهات ولذلك فلا تبخل بالمعرفه على نفسك

لابد ان تسير في الطريق بهدوء و ان تخطو خطوات محسوبه والتسويق الالكتروني يوفر لك هذا لانه يمكنك العمل على التسويق الالكتروني ساعه او ساعتين فقط يوميا حتى تحصل على الخبره الكافيه لكي تستطيع الانتقال للعمل على الكامل على الانترنت من خلال التسويق الالكتروني

عوامل النجاح والفشل في التسويق الالكتروني



الكثير من الناس يشتركون يوميا في شبكات التسويق الالكتروني ويعلم اصحاب هذه الشبكات انه سوف يخرج 90% من هؤلاء الناس بدون عمليه بيع واحده وانهم يخمنون انه حوالي 50% من هؤلاء الناس يحاولون يوميا ان يقوموا بالبيع ولكنهم يفشلون لانهم

لا يعرفون الطريق الصحيح وان ال50% الاخرين يستسلمون منذ البدايه ويفقدون الامل

بالطبع هذه الارقام ليست علميه ولكنها ارقام تقديرية يوافق عليها الكثير من كبار هذه اللعبة انه هناك نسبة كبيره جدا ممن يبدأون في العمل على الانترنت يفشلون بعد مده قصيره ويتوقفون عن الاستمرار في المحاولة ويض الكثير تصورا لهذه الاسباب ولاذي يمكن تلخيصها في الاتي:

- الاستهتار بالعمل اللازم اداؤه يوميا لكي تحقق النجاح المرغوب
- عدم ادراك انه يوجد كميه من التجربه والخطا يجب ان يمر بها الجميع ليكتسب الخبره الكافيه وقبل ان يصل الى النجاح المرغوب
- الكثير من المسوقين لا يعرفو من اين يبدأون ولا يقدررون مدى اهميه ان يتعلم الفرد شيئا جديدا كل يوم
- البعض لا يعرف كيف ينظم وقته او ان يستفيد منه الاستفاده القصوى فقد يضيع البعض ساعات طويله على بعض الاشياء الغير ضروريه او التي لا تحتاج كل هذا الوقت
- تعلم خبرات ومهارات جديده يخيف البعض ولذلك فانهم يستسلمون بسرعه

ان هدفي هو الا تكون من هؤلاء ال90% من الذين يدخلون المجال وان ارقى بك لتتغلب على كل هذه العقبات بمنتهى السهوله فانه يمكنك ببساطه ان تتغلب عليها بمجرد ان تعرف الطريقه

ان الامر لا يتطلب كورس مكثف في التنميه البشريه عن كيفية تنظيم وقتك او التفكير الايجابي او غيره من هذه الاشياء

ولكني سوف ادلك على بعض الخطوات البسيطة التي يمكنك ان تنظم بها طريقه تفكيرك من اجل اداء افضل في هذا المجال بالذات باذن الله

تحديات وفوائد العمل كمسوق الكتروني



سوف احاول الا اتحيز الى التسويق الالكتروني في هذا الجزء من الكتاب وان اضع نفسي في موضع الحكم وان اذكر مميزات وتحديات العمل كمسوق الكتروني وماهي التحديات التي سوق تقابلك في التسويق الالكتروني وماهي الفوائد التي ربما لن تجدها في نوع من الاعمال الاخرى

ابدا بالتحديات والمخاطر التي يمكن ان تقابلك - فان كل عمل مهما كان نوعه او طبيعته له تحدياته الخاصه وبعض المخاطر التي يجب ان يقابلها من يعمل في هذا المجال وفي مجال التسويق الالكتروني انا ارى ان هذه هي اكثر التحديات صعوبه التي يمكن ان تقابلك

اولا- معظم المسوقين الالكترونيين لا يربحون مع بدايه تطبيقهم فان الامر يتطلب من اسبوع الى عده اشهر حتى تقوم بعملية البيع الاولى وربما ياخذ الامر وقتا اطول من ذلك الى ان تستطيع ان تحقق ربح ثابت يمكنك الاعتماد عليه في حياتك

ثانيا- سوف يكون عليك ان تعطي العمل في البدايه وقتا اطول مما يحتاجه في الظروف العاديه حتى تمتلك عملا قويا تستطيع الاعتماد عليه

ثالثا- سوف يكون عليك تنظيم وقتك بشكل كبير وان تحاول بقدر الامكان ان تكون عملي وان تعطي وقتك قيمه حقيقه عن طريق كفاءه العمل حيث انه في البدايه يكون معظم العمل في وقت فراغك اثناء عمالك على شئ اخر وهذ يتطلب مجهود اضافي

رابعا- العمل كمسوق الكتروني ليس عملا مجانيا فانه سوف يكون عليك استثمار بعض المال اما لتتعلم في البدايه او لتحصل على موقعك وعلى اشتراك في الخدمات الضروريه التي تحتاجها لبدء العمل الحقيقي بالطريقه الصحيحه

خامسا- سوف يكون عليك دوما ان تتعلم اشياء جديده وان تنفذ ما تتعلمه باستمرار

وعلى النقيض فان الحقائق التي سأقولها الان هي ايضا ضمن واقع عالم التسويق الالكتروني فان هذا العالم يتمتع بالكثير من الفوائد والمميزات التي تجعل كل هذه التحديات مجرد مراحل يمكن التغلب عليها بسهولة وتخطيها بدون مشاكل

اولا- يمكن ان يكون التسويق الالكتروني مربح جدا اذا اتبعت بعض الاستراتيجيات المجربه والموثوق والتي يمكن ان تحقق لك عائد مادي رائع يمكنك ان تعتمد عليه اعتماد كلي

ثانيا- يمكنك العمل من منزلك وانت رئيس نفسك في هذا العمل

ثالثا- التسويق الالكتروني ابعد ما يكون عن الملل والرتابه فانه عمل مشوق وممتع ملي بالاحداث الجديده والتجارب المثيره

رابعا- التسويق الالكتروني مجال مفتوح بشكل كبير جدا فانه يمكنك العمل على اي مجال مهما كان وانه يوجد الاف اسواق الالكترونييه التي يمكنك العمل عليها من خلال التسويق الالكتروني والتي يربح منها الالاف فعليا في هذه اللحظه فانه مهما كانت وظيفتك او خبرتك الاساسيه فانه يمكنك ان توظفها في مجال التسويق الالكتروني

خامسا- انت الذي تحدد وقت عمالك ومدته فانت هو من يحدد كيف يمر يومك وانت لست تحت رحمة احد او ضمن برنامجه اليومي

سادسا- لا يوجد وقت محدد لعمل موقعك فان موقعك يعمل لك على مدار ال24 ساعه ويدخل موقعك زوار وعملاء على مدار ال24 ساعه بالكامل وهذا ما يصعب تحقيقه بمفردك في اي عمل اخر

سابعا- يمكنك ان تعمل من اي مكان يتواجد فيه كمبيوتر واتصال انترنت فان عملك لا قيود له وبذلك فيمكنك ان تعمل وانت في رحله حول العالم على سبيل المثال وبهذا فانت حر تفعل ما تريد وقت ما تريد وعملك لا يعوقك في شئ

ان ما ذكرته من مميزات وتحديات هي حقيقه العمل على الانترنت في مجال التسويق الالكتروني ولك حريه الاختيار فقد ترى بعض التحديات ليس تحديات من الاساس لانه يمكنك التغلب عليها بسهولة وقد ترى انك لا تحتاج لاحد المميزات ولكني اوضح لكم الصوره قدر الامكان وعليك ان تحدد طريقك

حقيقه العمل وحيدا مع التسويق الالكتروني



اذا كان التسويق الالكتروني قرارك واختيارك للعمل على الانترنت فانه يجب عليك ان تعلم انك سوف تقضي معظم وقت عملك وحيدا امام الكمبيوتر وهذه حقيقه لابد ان تتقبلها وان تتعلم كيف تتعامل معها

ربنا تكون هذه النقطه عيبا خطيرا عن بعض الناس اذا كانوا من النوع الذي يحتاج الى مشاركته في العمل او الى تواصل مباشر مع فريق العمل حتى لا يملون او يفترون بسرعه وربما تكون ميزه قويه عند البعض الاخر الذي يحتاج الى الهدوء والتركيز ليعطي افضل ما عنده

ففي النهايه سوف يختلف الراي على هذه الحقيقه على حسب اختلاف شخصيه كل واحد كما انه للعمل على الانترنت من هذه الناحيه بالذات فوائد اعتقد انه لا يمكن لاحد ان يختلف عليها ومن اهمها

اولا - انه يمكنك ان تعمل وانت ترتدي اكثر ثيابك راحه وحريره ولا تحتاج الى التأنق او ارتداء ملابس موحداه او رسميه

ثانيا - انت وحدك الذي يمكنك تحديد مواعيد عملك واوقات راحتك

ثالثا - لن تجبر ان تتعامل مع ساعات الزحام والتي يكون العمل فيها على اشده

رابعا - لن تحتاج الى الانصياع لسياسات اي شركه او مؤسسه فانت من تضع سياسه عملك وانت المتحكم الوحيد في قراراتك واتجاهاتك

تعتبر هذه هي اهم الاشياء التي يمتاز بها العمل وحيدا بالمنزل من خلال التسويق الالكتروني او اي نوع من انواع العمل على الانترنت

ولكن هل تقتصر فرصه العمل على الانترنت لمن يتقبل هذه الظروف فقط ام انه يوجد فرصه لمن يحتاجون الى شركاء في العمل -- فاذا كنت من هؤلاء الذين يحتاجون لمناقشه افكارهم بين فريق عمل منظم او يكرهون العمل وخدم فترات طويله او يحتاجون الى التفاعل مع فريق عمل ليحفزهم على العمل

فان العمل مع الانترنت يوفر لك هذه الفرصه بل وبشكل اكبر من العمل الميداني وبشكل بسيط ويتم هذا ببساطه من خلال المنتديات المتعلقه بالتسويق الالكتروني والعمل من خلال الانترنت او من خلال موقع دجلاوي المتخصص في توفير فرق عمل جماعيه على المشاريع الالكترونييه

فانه يمكن ان تجد اصدقاء ورفقاء عمل يشاركونك نفس افكارك واهتماماتك ويمكنك مناقشه الافكار والاقتراحات معهم بمنتهى الحريره

ولكن قد تكون المنتديات مكان غير ايجابي لبعض الاشخاص لان قصص الفشل للاسف تكون اكثر من قصص النجاح في بعض المنتديات وقد يؤدي هذا الى الاحباط وقله العزيمه

ولهذا فانه من خلال موقع دجلاوي احاول ان اقدم لكم مجتم ربحي متكامل يتم ادارته على اعلى مستوى فانه ليس مكانا فقط لتلقي المعلومات الخاصه بالتسويق الالكتروني ولكنه مكان لمناقشه الافكار ومشاركتك في تطوير مشاريعك والعمل عليها بل والاتصال الجماعي بين الاعضاء والتفاعل بينهم وتكوين صداقات

ويتوفر في الموقع كل الادوات اللازمه ليس فقط لعمليه التواصل ولكن لتنظيم العمل الجماعي على المشاريع ايضا وبهذا فاني احاول ان اضع حلول عمليه وفعاله لكل مشكله من المشاكل التي يمكن ان تقابلك

تحفيز الذات والاعتماد على النفس



في عالم العمل الميداني اعتدت على تلقي الاوامر والتعليمات من رؤساءك فهم يدفعون لك راتب لتلبي طلباتهم وتنفذ اوامرهم وانت من المفترض ان تكون متوافر لتأديه هذا الدور في وقت محدد حوالي ثمانية ساعات في اليوم وخمسه ايام في الاسبوع

ولكن العمل على الانترنت مختلف تماما فانه يعتمد في الاساس عليك انت لتأخذ القرارات و عليك انت ايضا لتعطي الاوامر لنفسك وان تقوم بتطبيق وتنفيذ القرارات التي أخذتها

وهذه مسؤوليه ليست سهله عند البعض

فانه على الانترنت لن تجد من يقول لك متى تبدأ بالعمل ومتى تتوقف وقد يتصور للبعض ان الحرية الممنوحة له من قبل طبيعته عمله على الانترنت قد تجعله حر بنسبه 100% ولكن هذا المفهوم خاطئ - انك لن تجني المال من الهواء - لابد ان تؤدي عملك بانتظام وبمعدل ثابت ايضا

ولكن الفرق هنا انك انت من يحدد هذا النظام على حسب ظروفك الشخصيه ومتطلبات حياتك عوضا عن ان يحدده لك صاحب العمل او الشركه التي تعمل بها ولذلك فانك تحتاج ان تخطط جيدا وتضع برنامج عمل مناسب لك وتأكد ان تعمل على مشاريعك على الانترنت كل يوم ولو نصف ساعه من وقتك حتى لا تفقد ارتباطك بها

وينطبق نفس المفهوم عندما يتعلق الامر بتنظيم الوقت لانه في العمل الميداني يوجد من يحدد لك ما هو اخر موعد للانتهاء من عملك كما انه يدفعك ايضا للانتهاء من مقدار معين من العمل في مقدار معين من الوقت

ولكن في العمل على الانترنت فسوف تكون مسؤول مسؤوليه كامله عن الوقت الذي تأخذه المهام التي تقوم بها فقد تأخذ منك اسبوع وقد تأخذ منك ساعه او ساعتين ولن تجد من يحدد لك موعد الانتهاء

كما انه في بدايه الامر عاده ما يكون العمل على الانترنت في وقت الفراغ بجانب عمل ميداني اخر او بجانب الدراسه ولذلك فانه يجب عليك تنظيم وقتك بشكر كبير وتطوير قدراتك على اداء مهمات اكبر في اقل وقت ممكن

كما ان تنظيم الوقت سوف يساعدك على تنظيم حياتك بشكل عام وليس فقط في عالم العمل على الانترنت وهو يتطلب تطوير العديد من المهارات التي سوف اتحدث عنهم بالتفصيل لاحقا

معا في موقع دجلوي سوف نحاول ان نعمل بشكل جماعي لنساعد بعض على التطوير من انفسنا ومهاراتنا وحتى لا يتوه اي منا في الطريق ويفقد حماسه للعمل على الانترنت ولذلك احاول دائما ان اغطي كل النقاط والتحديات التي سوف تقابلكم قبل الدخول الى تقنيات واساليب الربح

واتمنى ان تتفهمو هذه التحديات التي اناقشها معكم وان تتعاملو معها بشكل ايجابي

تنظيم وقتك للعمل على الانترنت



ان تنظيم الوقت بشكل عام سوف يزيد من قيمه وقتك بشكل كبير فسوف تستطيع ان تقوم بمهام كثيره في وقت اقل وانا واثق انه لو تعقبنا ساعات يومنا العادي لوجدت الكثير من الوقت يضيع في اشياء تافهه قد يكون لا اراده لنا فيها وقد نكون نحن السبب في ضياع هذا الوقت بعفويه او بكامل اردتنا الحره

لن اطيل عليكم في شرح اهميه تنظيم الوقت فانا اعتقد انكم جميعا لامستم اهميته وشعرت بالاحتياج اليه من قبل ولذلك سوف اختصر الامر على المهارات الضروريه التي تحتاجها لتنظيم وقتك وزياده كفاءته وقيمته وهي كالاتي

اولا- تحديد اهدافك - فانه يجب عليك ان تحدد هدفك من وقتك بشكل مفصل ويتم هذا على ثلاث مستويات اهداف على المدى القصير واهداف على المدى المتوسط واهداف على المدى الطويل ويختلف قياس هذا الوقت من شخص لآخر فقد يكون القصير عند البعض اي على مدار يوم واحد ويمكن لشخص اخر ان يكون على اسبوع ولذلك فانت من يحدد الوقت اللازم لتحقيق هذه الاهداف

ثانيا - تحديد الاولويات والمهام العاجله ووضع ميعاد معين لك لتنتهي من هذه المهام

ثالثا - القيام بالاعمال الصحيحه في الوقت الصحيح فربما تحتاج مهمه معينه الى اعلى درجات التركيز منك فلا تجعلها في وقت متأخر من الليل على سبيل المثال ولذلك فان التوفيق بين متطلبات العمل وقدرات على مدار ساعات اليوم مهم جدا

رابعا - وضع المهام المتشابهه مع بعضها وعدم تكرار نفس الامر مرتين -- ان بعض المهام قد تطلب منا بعض التكرار والتجربه والخطا ولذلك فان وضعهم معا في مجموعات والقيام بهم معا يؤدي الى تناقص هذه التجارب وزياده قيمه وقتك

خامسا - استغلال اوقات نشاطك القصوى -- عندما تكون في قمه نشاطك او قمه تركيزك يمكنك ان تقوم بمهام اكثر في وقت اقل ولذلك يجب عليك ان تعرف ما هي هذه الاوقات بالنسبه لك وان تستغلها استغلال جيد لان وقتك هو استثمارك في هذا العمل ولذلك احرص على ان تعطي له الوقت ذو الافضل كفاءه

سادسا - ان تكون منظم بشكل عام فانه ببساطه عدم فقدان الاشياء لن يضيع وقتنا في البحث عنها

سابعا - يمكنك ان تعطي قيمه اكبر لوقتك عندما تكفل بعض المهام الخفيفه لاشخاص اخرين وان تعطي وقتك لمهام اكثر صعوبه لا يستطيع احد اخر ان يقوم بها ان الحديث عن تنظيم الوقت يمكن ان يأخذ وقتا طويلا ويمكن ان يقال فيه الكثير والكثير من النصائح والاشياء الضروريه

ولكني ذكرت لكم بعض الاشياء المهمه ولنا بقيه في مقالات المدونه الرسميه لموقع دجلوي باذن الله

طبيعته العمل في التسويق الالكتروني



قد يختلط الامر على البعض في طبيعته العمل كمسوق الالكتروني ولا اخفي عليكم سرا ان طبيعته العمل قد تختلف العديد من الاختلافات على حسب الاستراتيجيه التي تتبعها وسوف اقوم من خلال هذه المقاله بطرح السيناريوهات المختلفه التي يمكن ان تقابلك في العمل كمسوق الالكتروني

ان التسويق بصفه عامه يتعلق مباشره بالبيع ولكن المسوق الالكتروني لا يبيع منتجات في حد ذاتها ولكنه يقوم بربط المشتريين باصحاب المنتجات وتكون مسؤوليه البيع على صاحب المنتج نفسه وعلى الرغم من ان دورهم غير مباشر بعملية البيع الا انه دور مهم جدا لا يستغني عنه اي صاحب منتج

ان المسوق للالكتروني يجب ان يمتلك الخبره الكافيه لتأهيل المشتريين او العملاء في مرحله ما قبل الشراء للقيام بعملية الشراء من خلال المواقع التي يقوم بانشائها والمعلومات التي يقوم بنشرها في هذه المواقع وهذا هو فن لا تتوقع ان تتقنه بدون مرجعيه علميه فانه يجب عليك ان تتعلمه لتصبح مسوق الكتروني ناجح

ولكي تصبح مسوق الكتروني ناجح فانه يجب ان تطور لديك الحس التجاري وان تحسب الماكسب والخساره من اي خطوه تخطوها وان تنظر نظره مبعديه لكل خطوه وان تفكر في مواردك التي تستثمرها في هذا العمل وما هي النتائج التي تعود عليك منه لاتقلق اذا كنت لا تستطيع ان تتفهم الامر كاملا في هذه المرحله ولكني سوف احاول ان اشرح لك ببساطه ابعاد اي عمل تجاري

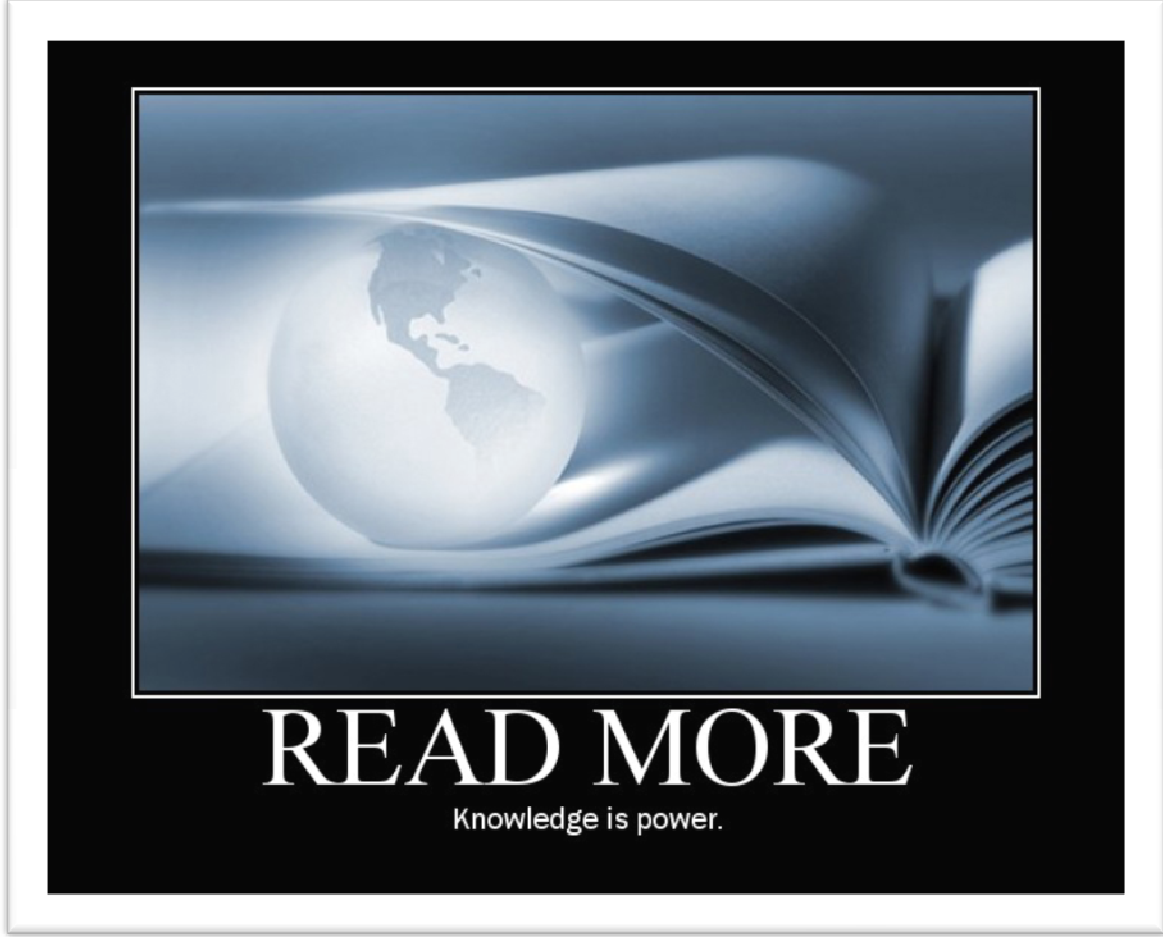
لا تستطيع اعتبار اي عمل تجاري ناجح الا اذا تمت عمليه بيع في الاساس - ليس عليك ان تصبح نموذج رجل المبيعات العادي المتعارف عليه ولكن يجب ان تكون على راحه مع مبدا البيع في حد ذاته

حتى لو قررت ان تعمل مع شركه جوجل ادسنس فانه كلما زاد تأهيلك للزائر لمحتوى الاعلان كلما كانت سعر الضغطه اعلى ولهذا فانه يصبح دورنا الاساسي كمسوقين الكترونيين في مرحله ما قبل البيع وكيف تجعل العميل جاهز تماما لان يشتري المنتج الذي سوف تعرضه له

ادواتنا لعمل هذا هي المقالات والصفحات التي نكتبها وننشرها على الانترنت ولذلك فان الامر يتعلق كثيرا بكيفيه اختيار الكلمات وترتيب سرد مميزات المنتج والكثير من العوامل التي تجعل العميل على استعداد كامل ان يشتري وهو في منتهى الثقه انه افضل اختيار له

كما ان فهم احتياجات العميل وطريقه تفكيره شئ ضروري في عملنا فكلما توافر هذا كلما كان من السهل اقناعه بالمنتج الذي تبيعه وتوفير اقصى استفاده ممكنه منه

استعد دائما لتعلم المزيد في مجال التسويق الالكتروني



كما ذكرت من قبل انه يمكن ان يظهر التسويق الالكتروني سهل وبسيط ولكن في حقيقه الامر انه يوجد الكثير من المسوقين الالكترونيين يتنافسون على نفس العميل الذي تستهدفه انت ولذلك فانه المسوق الالكتروني ذو الكفاءه الاعلى هو الذي سوف يفوز بعملية البيع من هذا العميل

مهارة التسويق الالكتروني هي خليط من العديد من المهارات المختلفه مثل القدره على الاقناع وعلم التسويق العادي وبعض المهارات التكنولوجيه ومهارات فنيه وعلميه اخرى ولذلك فانه عليك دوما ان تتذكر انه

لا بد ان يكون لك منحنى تعليمي ثابت يمكنك ان تتحكم في المعدل الزمني لهذا المنحنى ولكنك لا بد ان تتعلم دوما اشياء جديده عن كيفية عمل الاشياء بطريقه صحيحه وقانونيه وبكفاءه عاليه

سوف تحتاج ان تتعلم قليلا عن تكنولوجيا المواقع وكيفية بنائها لن تحتاج الى ان تكون محترف في البرمجيه او التصميم ولكن يجب ان تكون على درايه كامله باحد اساليب بناء المواقع بحيث يمكنك ان تعتمد كليا على نفسك في بناء المواقع التسويقيه الخاصه بك وسوف نتطرق الى هذا بالتفصيل لاحقا باذن الله (ولكنه ليس شرطا ان تقوم بهذا بنفسك)

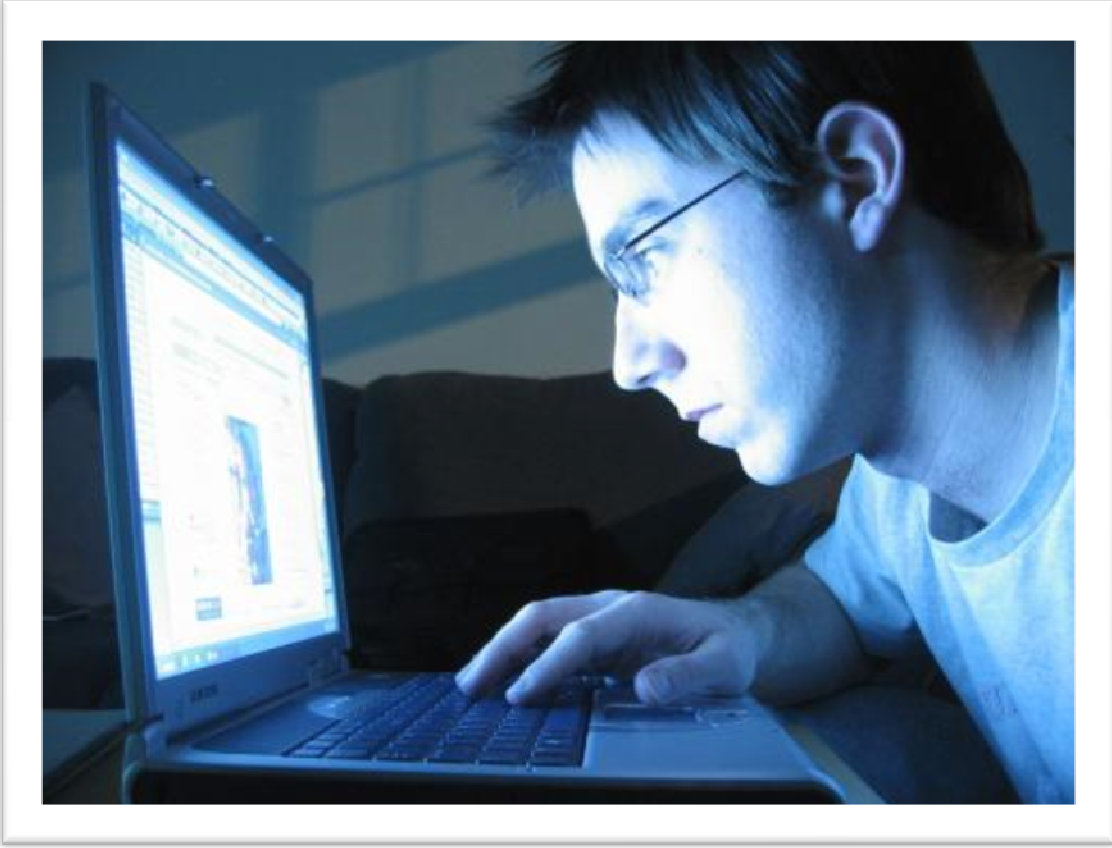
لكي تكون في الصداره دوما يجب عليك ان تستغل وقتك جيدا فليس معنى انك تستطيع ان تفعل كل شئ في الحمله التسويقيه انه عليك ان تقوم بكل هذه المهام فانه يمكنك ان تستعين بفريق عمل متخصص بحيث يكون كل فرد فيه مسؤول عن مهمه معينه وبهذا يتم تعظيم وقتك بشكل اكبر واستغلاله في اشياء اكثر اهميه

وعلى الرغم من ذلك فانه عليك كرئيس لهذا الفريق ان تكون على درايه كامله بكل التفاصيل التي تتم من اعضاء الفريق لكي تستطيع ان تقوم بتقييم هذه الاعمال وتوجيهها والاشراف عليها

ولهذا فانه عليك تزويد ثقافتك في المجال باستمرار والاطلاع على احدث الاساليب التي تستجد يوميا في هذا المجال لكي تستطيع ان تواكب المسوقين الاخرين وتظل على قدر المنافسه معهم

اما اذا كنت تريد ان تقتصر عملك على جزء معين من الحمله التسويقيه والاستعانه بافراد اخرين فانه عليك ان تتأكد انك تستعين باناس ذات ثقه كبيره هذا المجال وانهم سوف يقدمون لك العمل باعلى كفاءه ممكنه لكي تضمن نجاح الحملات التسويقيه الخاصه بك

تعرف على ادواتك الاساسيه في التسويق الالكتروني



من المهم ان تسيطر على ادواتك الرئيسيه سيطره كامله في اي عمل تقوم به حتى تقوم به على اكمل وجه ولكن ماذا تعتقدون هي ادواتنا الرئيسيه في هذا العمل على الانترنت ان الاجابه بسيطه جدا فان اول اداه هي جهاز الكمبيوتر نفسه ولذلك فانه يجب عليك ان تتقن استخدام جهازك وتتعرف على المهام الرئيسيه التي تستطيع ان تقوم بها عليه قبل ان تبدأ عمل يعتمد كلياً على استخدام هذا الجهاز

واذا كان هناك قاعده واحده لاتتغير عندما يتعلق الامر باجهزه الكمبيوتر فهي " انها تتغير دوماً " ولذلك فانه عليك ان تتابع دوماً التغيرات والتحديثات الجديده لتكون دائماً في الرياده لانه التغير دائماً ما يكون نحو الافضل ليسهل عليك القيام بالمهام المطلوبه هل تفرع عند حدوث اي مشكله في جهازك ؟ فقد يكون الامر عند البعض كارثه كبرى عندما يحدث اي خلل او عطل في جهازك ولهذا لا بد ان تفهم جهازك وان تكون على درايه باجزاؤه والبرامج التي تستخدمها فيه

لا اقصد ان تكون خبير بكل محتوياته الداخليه والبرامج المتقدمه والتخصصيه ولكني اقصد الادوات الاساسيه والاجزاء الهامه فلا بد ان تتأكد انك على درايه كامله بكل ازرار لوحه المفاتيح واستخدامها على سبيل المثال فانها اداه سوف تستخدمها طول الوقت وفي كل المهام

ويوجد الكثير من المصادر التي يمكن ان تتعلم منها هذه المهارات الاساسيه وبمنتهى السهوله فانها شئ لا بد الا يعوقك مطلقا او حتى يقلقك فانها مهارات بسيطه يتقنها الاطفال بمنتهى السهوله ولا اظن انها سوف تكون صعبه او معقده بالنسبه لشخص قرر ان يعمل من خلال الانترنت

اما الاداه الرئيسيه الثانيه فهي الانترنت ويجب عليك كمسوق الكتروني الا تملك اي مشاكل في مبدا التعامل مع اخر تطورات وتحديثات الانترنت الحاليه حيث ان الانترنت يزداد ضخامه وتطور يوم بعد يوم ونحن كمسوقين الكترونيين نبحث دوما عن اخر الخدمات والادوات التي تسهل الامور والمهام

ولذلك فانه عليك دوما ان تعرف ما هي اخر هذه التحديثات وكيفيه التعامل معها سوف لن يكون ضروريا ان تتعامل مع كل التكنولوجيات الحديثه ولكنه يجب عليك ان تكون على درايه بها لتسهيل العمل لك فعلى سبيل المثال سوف يكون عليك ان تعلم كيف تعمل محركات البحث وماهي المدونات وكيفيه التعامل معها ولماذا هي افضل حل هذه الايام

بالاضافه الى تحسين مهارتك في التفاعل والتواصل بينك وبين الناس من خلال الانترنت فقد ظهرت في الاونه الاخيره الكثير من الادوات التي تساعد على هذا التواصل من خلال مواقع الويب 2 التي ساعدت على انتشار وظهور طرق جديده تماما للتسويق ولهذا فيجب ان تتقن طرق التواصل المختلفه والجديده على الانترنت واهمها مثلا الفيس بوك وتويتر والمنديات وشبكات المدونات المختلفه

هل تتسمر امام تعلم اداه او خدمه جديده على الانترنت ؟ اطمئن فانك لست وحدك يوجد الكثير في نفسك مكانك ويوجد الكثير ايضا لمساعدتك ولكن الاساسي والذي نريد ان نتفق عليه هو الا تقف عند نقطه معينه فانه يمكن لابطس الادوات الجديده ان تجعل من عملك اكثر انتاجيه و اكثر كفاءه

كل ما عليك هو ان تحاول فانك ان لم تحاول لن تصل ابدا وانك ان حاولت فانا اعدك ان تصل لانه يوجد مئات المواقع والمنتديات التي تدعمك وتوفر لك كل ما تحتاج ان تعرفه لتتقدم وتستمر في طريقك

التفكير والكتابه والابداع والتطبيق



هذه هي بعض المهارات الرئيسيه التي تحتاجها لتنجح كمسوق الالكتروني وهي مهارات يمكنك ان تتعلمها او تطورها بسهولة قد تبدو بديهيه عند البعض وقد يراها البعض من وجهه نظر انها موهبه عند البعض فقط ولكن تاكد انه يمكنك تعلم جميع المهارات بالتدريب و المحاولة الجاده

التفكير :

سوف تستمع كثيرا الى حقائق ومعلومات عن التسويق الالكتروني ولكن هذه المعلومات وحدها او بمجرد وجودها لن تنقلك كثيرا في التسويق الالكتروني فانه يجب عليك ان تفكر فيها وان تراها من وجهه نظرك الخاصه لتضعها ضمن نطاق التطبيق

ان تذكر المعلومات وحدها ليست كافيه ان تجعلك ناجح ولكن التفكير فيها هو المفتاح الحقيقي للنجاح

الكتابه :

في عالمنا على الانترنت يعتبر البريد الالكتروني هو افضل وسليه للتواصل ولذلك فانه يجب عليك ان تتقن كتابه الرسائل وان تتقن اللغه بشكل عام فانه معظم تواصلك مع اي شخص سوف يعمل معك سوف يكون عن طريق الكتابه فانت لاتريد ان تضيع وقتك الثمين في مكالمات تليفونيه طويله

بالاضافه الى انه مهما كان نوع الموقع الذي تعمل عليه فانه لامفر انه سوف يتضمن جزء كتابي اما اذا كان موقعك يعتمد على محتوى كتابي فانه سوف يتضمن الكثير من الكتابه ولذلك فيجب عليك الاهتمام باسلوبك وكيف تجعله يؤثر في القراء كما انه يمكنك ان تستعين بمحترف ليقوم بالكتابه لك ولكن هذا سوف يكلفك كثيرا

الابداع :

اكثر المسوقين الالكترونيين نجاحا هو الذين يقوم بحل مشاكله بابداع فان البيع في الاساس يتعلق بملئ فراغ الحاجه واليكم بعض الحقائق الهامه التي يجب ان تكون على درايه بها :

اولا- العملاء لا يشترون لانك تبيع لهم ولكنهم يشترون لانهم يحتاجون هذا المنتج وانه سوف يحل مشكله ما لديهم

ثانيا- يقوم العملاء بالتفضيل بين المنتجات او بين المسوقين وبعضهم من خلال الابداع في الاعلان عن المنتج

ثالثا- ان العميل لا يشتري الا اذا اقتنع تماما ان المنتج الذي تقدمه له هو الحل الافضل وبافضل سعر ايضا

ان الابداع بين المسوقين هو السر الحقيقي الذي يمكن ان يفرق المسوقين عن بعضهم في بيع نفس المنتج او منتجات متشابهه

التطبيق :

ان الافكار الجيده هي الخطوه الاولى فقط للنجاح فانه يوجد الكثير من الاشخاص الذين يملكون افكار جيده ولكن الفرق هو ان الناجحين منهم هم من حاولو وطبقو افكارهم فانه يوجد الكثير من الناس يستمتعون بتعلم المزيد عن العمل ويحلمون فقط باداء عملهم بشكل افضل ولكن لا يطبقون ما يتعلمونه ابا فاماذا تتوقع ان تكون النتيجة ؟

ان ايجاد افكار جيده ووضعها ضمن نطاق التطبيق هو امر فيه مخاطره بعض الشئ
فانه من الممكن ان تقوم باخطاء بل انه من الممكن ان نفشل من الاساس

ولكن من لا يفشل هو من لا يحاول على الاطلاق

ولذلك فانه يجب ان تعلم انه يجب ان تطبق وتظل تطبق وتستمر حتى لو ارتكبت بعض
الاجزاء فانه يجب عليك ان تقوم بتصحيح طريقك والاستمرار على فكرتك اذا كنت
واثق من جدواها وبهذا المبدأ تاكد انك على الطريق الصحيح لان تكون مسوق
الالكتروني ناجح

ملخص :

اذا كنت قد سمعت اشياء جيده عن التسويق الالكتروني فاعلم انك سمعت معلومات صحيحه لان التسويق الالكتروني فعلا من افضل وانجح الاساليب التي يمكنك ان تبدا بها عملك على الانترنت فانه يساعدك على بناء عملك الخاص بمنتهى السهوله عن طريق ربط العملاء بالشركات المختلفه

انه شئ ممتع ويسمح لك ان تمتلك قدر كبير جدا من الحريه في حياتك وعلى الرغم من ذلك قد تكون هذه الحريه ليست مناسبه لبعض الناس

بعض النقاط الهامه :

- لا تترك عملك العادي الان
- افهم وادرس ادواتك جيدا التي سوف تستخدمها
- ابني فريق عملك من المصممين والكتاب وغيرهم ممن تراهم مناسبين لفريقك الخاص او على الاقل ضع خطه مبدايه لهذا الفريق
- دعم قدراتك ومهارات على الابداع وتعلم كيف تفكر وتكتب وان تطبق ما تتعلمه ولا تنسى ان تقوم بهذا في نطاق عملك كمسوق الكتروني

الخطوات العمليه :

حدد ما هي قدراتك في الوقت الحالي

حدد ما هي الاشياء التي تحتاج ان تتعلمها

ضع خطه لتتعلم المهارات التي تحتاجها

ضح خطه لتتعلم التسويق الالكتروني نفسه (الاستراتيجيات - الافكار - الاساليب - الادوات - الخدمات ... الخ)

محمد الدجله