



اسرار بيع المنتجات الرقمية

الدليل الشامل لتضاعف أرباحك
من بيع المنتجات الرقمية
و بيع الكتب الكترونية

هل تتخيل أن تمتلك مشروعًا يجلب لك
دخل سلبي و أرباح بمجرد الضغط على زر ؟

هل تبحث عن وسيلة
لزيادة دخلك الشهري و السنوي
بشكل مستمر
دون الحاجة لإدارة مخزون
أو التعامل مع الشحن و المشاكل الاخرى ؟

إذا جوابك نعم فإن عالم المنتجات الرقمية

هو المجال الذي يمكن أن يغير حياتك.

في هذا الدليل الشامل سوف تكتشف :

● **مميزات المنتجات الرقمية**

● **أمثلة عن المنتجات الرقمية**

● **أفضل منتج رقمي يمكنك بيعه بدون خبرة**

● **أسهل طريقة لعمل كتاب إلكتروني**

● **أفضل موقع لبيع منتجاتك الرقمية**

● **أسرار التسويق لمنتجاتك الرقمية**

مميزات المنتجات الرقمية



1- تكلفة إنتاج منخفضة

عادةً ما تكون تكاليف إنتاج المنتجات الرقمية منخفضة نسبياً مقارنة بالسلع المادية، حيث لا تتطلب المواد الخام أو التصنيع
يمكن ان تنفذها بنفسك أو ان توظف شخص أو عدد من الاشخاص لعملها (لو تريد عمل شيء احترافي) .

2- ارباح صافية عالية

نظرًا للتكاليف المنخفضة، يمكن أن تكون نسبة الأرباح الصافية للبائعين عالية جدًا وتصل الى 100٪ أرباح .

3- سهولة الشراء من العملاء

يمكن تسليم المنتجات الرقمية للعملاء عبر الإنترنت مباشرة، دون الحاجة إلى تخزينها أو شحنها

4- سهولة التحديث

يمكن تحديث وتعديل المنتجات الرقمية بسهولة لتلبية احتياجات العملاء المتغيرة، وهذا يسمح بالابتكار المستمر والتماشي مع السوق .

5- تحميل فوري

بمجرد الدفع، يمكن للعميل الحصول على المنتج الرقمي على الفور، دون الحاجة إلى الانتظار لشحنه أو تسليمه.

6- الاستهداف المستهدف

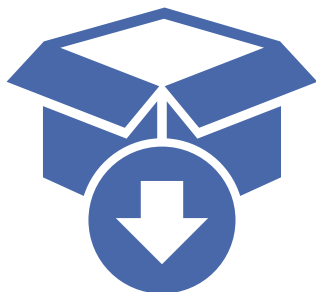
يمكن توجيه المنتجات الرقمية بشكل دقيق لشريحة معينة من السوق، مما يسهل تحديد الجمهور المستهدف وزيادة فعالية الحملات التسويقية.

7- بيع غير محدود

يمكن بيع المنتجات الرقمية مرارًا وتكرارًا دون الحاجة إلى إنتاج جديد ، ممكن بيع منتج رقمي ألف مرة أو مليون مرة بنفس تكلفة الانشاء ، مما سوف يزيد الارباح بشكل هائل

هذه بعض الميزات الرئيسية للمنتجات الرقمية والتي تجعلها مربحة في السوق و في التجارة الالكترونية و التي تجعل المنتجات الرقمية جذابة للمبيعات والشراء على حد سواء.

أمثلة عن المنتجات الرقمية



الان سوف اقدم لك أمثلة عن المنتجات الرقمية

والتي يمكنك بيعها لو لديك خبرة **ولو ليس لديك خبرة**
سوف اخبرك لاحقاً بخطة بديلة ...

لنبدأ الان في الأمثلة عن المنتجات الرقمية :

1. تصاميم جرافيك قابلة للتعديل :

- قوالب بطاقات عمل
- تصاميم شعارات للشركات
- قوالب لوحات إعلانية
- تصاميم لوجوهات للمواقع والتطبيقات

2. برمجة مواقع أو تطبيقات جوال :

- قوالب تصميم مواقع مثل على الورد بريس
- سكربتات مواقع و تطبيقات جوال
- اضافات وغيرها من البرمجيات الكبيرة و الصغيرة

3. فيديوهات وقوالب فيديوهات :

- قوالب لمقاطع فيديو تعليمية
- مواد تسويقية متحركة
- فيديوهات إعلانية

4. قوالب Excel, Word, Canva, Photoshop :

- قوالب للعروض التقديمية : بور بوينت
- قوالب **إكسل** و وورد
- قوالب جوجل شيت و مستندات جوجل
- قوالب تصاميم قابلة للتعديل بمختلف الانواع

5. كتب الكترونية، كورسات تعليمية وغيرها :

- كورسات تعليمية في أي مجال تريده
- ملفات PDF للكتب الإلكترونية في مختلف المجالات

انتبه : بعض الاشخاص يبيعون اشتراكات على الانترنت مثل اشتراك نيتفلكس أو غيره

هذه كلها غير قانونية , ويمكن يحصل ملاحقة قانونية من قبل الشركة الرئيسية, ومشاكل كبيرة

من فضلك انتبه لهذه الشغللات على الانترنت , وانا هنا لاساعدك في بناء اسم لك لنجاحك فيه وللمستقبل

ما عندك خبرة في عمل منتج رقمي ؟
لا تقلق سوف اعلمك كيف في الصفحات القادمة

قد يبدو أمرًا مريبًا اذا لا تمتلك خبرة في عمل اي من
المنتجات الرقمية السابقة ! (لكن لا تقلق)

كيف يمكن لشخص بدون خبرة أو خلفية في مجال
الأعمال الرقمية أن ينشئ منتجًا رقميًا ويبيعه بنجاح.

لكن في الواقع، ليس هناك حاجة لأن تكون خبيرًا للبدء.

وانا هنا لكي اكون معك لكي تبدأ في بيع منتجك
الرقمي الاول بدون خبرة وبدون تجارب سابقة

يمكنك بدء رحلتك في مجال بيع المنتجات الرقمية ببساطة
من خلال إنشاء كتاب إلكتروني، مثل هذا الذي تقرأه الآن.

و خلال ٤ خطوات بسيطة :

- اختيار مجال الكتاب الالكتروني
- انشاء وتصميم الكتاب الالكتروني
- فتح متجر مجاني وتحميله للعلن
- التسويق لكتابك الالكتروني

لنبدأ في الخطوة الاولى !

في عصرنا الحالي، أصبحت المعلومة تمتلك قيمتها الخاصة.

وانا أؤمن ان كل واحد على الكرة الارضية يمتلك معلومة وخبرة في مجال معين - صغير او كبيرة -

وانت ايضاََ تملك معلومات وخبرة في شيء معين , ويمكنك تحويل المعلومات الى كتاب الكتروني و بيعها لاشخاص يحتاجون ان يعرفوا هذه المعلومات

ما يهم هو أن تكون المعلومات ذات قيمة للآخرين وتلبي احتياجاتهم وتطلعاتهم.

تذكر : ((يجب ان تعطي جودة , قيمة و افادة))

لذلك من الان وصاعداً سوف اعتبر هذه الكلمات هي شعارنا الدائم انا وانت في بيع المنتجات الرقمية

لا تنتظر حتى تصبح خبيراً محترفاً في مجالك

ابدأ الآن بما تملكه من معرفة وخبرة واصنع منتجك الرقمي

وتعلم وقم بتحديث معلوماتك ومنتجك الرقمي في المستقبل القريب و البعيد .

ممكن ان تكتب كتاب الكتروني عن أفكارك , خبرتك , شغفك , اشياء ان تحبه , وتريد ان تشاركها مع اشخاص اخرين مقابل مبلغ مالي

انت لديك خبرة بشيء , كثير من الاشخاص لا يعلمونه فكر بشكل جيد , كرمال تعرف هذا الشيء !

سوف اعرض لك امثلة لتعرف ماذا اقصد بظبط :

- انت لديك شغف في الألعاب الإلكترونية وتقضي ساعات طويلة في لعبها. ممكن انه تقدم اسرار , نصائح واستراتيجيات للاعبين الاخرين بناءً على تجاربك الشخصية في لعبة معينة .
- انتي لديكي شغف كبير تجاه المكياج والجمال , ممكن تقدمي دليلاً شاملاً حول تقنيات المكياج وأسرار الجمال لنوع محدد تستعمليه ...
- ممكن يكون عندك شغف في طبخ شي محدد . ممكن تقدم كتاب يشرح وصفات مع صور و أسرارًا في عالم الطبخ و الطهي لهذا الشيء المحدد ...
- عندك شغف في تصفح الانترنت يومياً , ممكن ان تعمل كتاب الكتروني يجمع معلومات محددة من الانترنت

وهكذا ...

هذه مجرد أفكار , ممكن يكون شغفك بمجال ثاني ! اختر شغفك , وحول معلوماتك وأفكارك لمنتج رقمي مربح ممكن تبيعه وتطوره على مدى الوقت .



اسهل طريقة ل عمل كتاب الكتروني سوف تكون على كانفا

Canva.com

الكانفا هي منصة تصميم رقمية توفر أدوات مبتكرة وسهلة الاستخدام لإنشاء مختلف أنواع المواد التصميمية مثل العروض التقديمية والبوسترات والمنشورات على وسائل التواصل الاجتماعي وغيرها،

وتتيح أيضاً إنشاء كتب إلكترونية بشكل جذاب واحترافي.

لذلك سوف نستعمل الكانفا , لانها الاسهل وسوف تستطيع من خلالها عمل كتاب الكتروني مميز واحترافي

وانا صممت هذا الكتاب الالكتروني ايضاً على الكانفا

لذلك سوف ارشدك على خطوات البسيطة الان .

خطوات تصميم كتاب الكتروني على الكانفا

هذه خطوات نظرية لإنشاء وتصميم كتابك

1. **اختر قالب** مناسب لكتابك الإلكتروني. يمكنك اختيار قالب مسبق أو بدء تصميمك من الصفر.
2. **تخصيص القالب:** بعد اختيار القالب، قم بتخصيصه بحسب احتياجاتك ومتطلبات كتابك. يمكنك تغيير الألوان والخطوط والتخطيطات والعناصر الأخرى لتناسب مع أسلوب الكتاب ومحتواه.
3. **إضافة النصوص والجرافيك:** ابدأ بإضافة النصوص والجرافيك إلى الصفحات باستخدام أدوات النص والصور والرسومات المتاحة في الكانفا. قم بتنظيمها بشكل مناسب وجذاب على الصفحات.
4. **ترتيب الصفحات وتنظيم الهيكل العام:** بعد إضافة المحتوى، قم بترتيب الصفحات وتنظيم الهيكل العام للكتاب. تأكد من وجود تسلسل منطقي وترتيب متناسب للمواضيع.
5. **التدقيق والمراجعة:** قبل الانتقال إلى الخطوة التالية، قم بالتدقيق والمراجعة للتأكد من سلامة النصوص والصور والرسومات والتخطيطات. تأكد من عدم وجود أخطاء إملائية أو تنسيقية.
6. **تصدير الكتاب الإلكتروني:** بعد الانتهاء من تصميم الكتاب على الكانفا، قم بتصديره بتنسيق PDF .

الان اصبح كتابك جاهز للنشر !

احصل على متجر الكتروني مجاني

لتبدأ في بيع منتجاتك الرقمية عليه

لأنك تحتاج الى منصة و موقع يساعدك ويعطيك ميزات
للبدء في التجارة الالكترونية للمنتجات الرقمية وبيع
كتابك الالكتروني

لذلك انا هنا سوف اذكر لك
أفضل موقع عربي لبيع المنتجات الرقمية

وسوف تحصل على متجر مجاني للبدء مباشرة

- نت مود Netmoud.com

أفضل موقع عربي لبيع منتجاتك الرقمية بالعربية
والوصول إلى جمهورك المستهدف في العالم العربي
بواجهه سهلة الاستعمال وفريق مساعدة ودعم مميز
والاهم انه بإمكانك فتح متجر مجاني والبدء مباشرة .

ادخل الى نت مود





التسويق

التسويق هو العنصر الأساسي لضمان نجاح أي مشروع

وفي مثل انا بقوله :

**بدون تسويق ماحدا
رح يعرف منتجك الرقمي انه موجود**

سوف اخبرك انا هنا على بعض الطرق التي يمكنك ان
تبدأ بها في التسويق ل منتجك الرقمي

لكن قبل ان نبدأ في هذه الطريق سوف اخبرك

عن ثلاثة عناصر أساسية يجب أن تكون حاضرة لديك
لضمان نجاح عملية التسويق
وهي: الاستمرارية، والتزام، والانضباط .

سوف اشرح لك هذه الكلمات هنا :

الاستمرارية تعني الاستمرار في جهودك التسويقية بشكل منتظم ومنتظم، دون الاستسلام للتحديات التي قد تواجهك في الطريق.

الالتزام يعني التفاني في تحقيق أهدافك التسويقية، والاستمرار في العمل على تحسين استراتيجياتك وتطويرها بشكل دائم، سواء كنت تواجه نجاحًا أو تحديات.

أما الانضباط، فهو القدرة على تنظيم وقتك وجهودك التسويقية بشكل فعال، والالتزام بالخطط والجداول الزمنية التي وضعتها لنفسك.

باستخدام هذه العناصر الثلاثة معًا، ستكون قادرًا على تحقيق نجاح كبير في عملية التسويق لـ منتجك الرقمي وكتابك الإلكتروني وبناء جمهور واسع ومبيعات مستمرة على المدى الطويل.

لنبدأ الآن في طرق التسويق الفعلي للوصول الى اشخاص اكثر ليتعرفوا على منتجك الرقمي وبالتالي سوف تزداد المبيعات عندك وأرباحك
تذكر :

وصول لاشخاص اكثر = زيادة في المبيعات

التسويق يبدأ من منتجك الرقمي

بداية التسويق من عند منتجك الرقمي , والاهتمام به

يعني هناك اساسيات لكي يرغب العميل في شراءه

مثل

- تأكد من اضافة صور معبرة و احترافية
- تأكد من اضافة فئة مناسبة في متجرك
- تأكد من اضافة اسم وعنوان جذاب
- تأكد من كتابة وصف كافي للمنتج الرقمي

الوصف جداً ضروري لكي يعرف العميل المحتمل
ماذا سوف يشتري !

ممکن ان تضيف ايضاً نبذه عنك انت
ولو بامكانك عمل فيديو تعريفى , سوف يكون رائع جداً

واريد ان اتحدث معك الان في الصفحة التالية
بخصوص التسويق عبر السيو SEO

وهو تهيئة منتجك الرقمي للظهور في محركات البحث
مثل جوجل وغيره ... وهو مهم جداً في وقتنا الحالي

تفاصيل: العربية

العنوان

العنوان

وصف قصير (SEO)

وصف قصير (SEO)

كلمات البحث (ترك فاصلة بين الكلمات المفردة مثل : كتاب , كتابة الكتروني , نت مود)

كلمات البحث

الوصف

إضافة صورة

بما ان الكل عم يبحث عن جوجل بكل شي

لازم انت تجهز منتجك الرقمي يكون متوافق مع السيو
كرمال اي شخص يبحث عن منتجاتك الرقمية تظهر
منتجاتك الرقمية في نتائج البحث

لن يظهر مباشرة وبنفس اللحظة ولكن على مدى الوقت
سوف يكون له تأثير ايجابي على مبيعاتك و أرباحك

كرمال هيك اثناء اضافتك للمنتج الرقمي على نت مود
لازم تهتم تكتب العنوان و وصف المنتج الرقمي وكلمات
البحث بشكل صحيح

وهذه سوف تظهر في محركات البحث مثل جوجل , عند
بحث الاشخاص عن كلمات بحث موجوده في عنوان و وصف
المنتج الرقمي الخاص بك .

قسائم التخصيص (كوبون)

The screenshot shows the NETMOUD dashboard. At the top, there's a header with the user's name 'Mahmoud Abou' and a profile picture. Below the header, there's a sidebar with various menu items. The main content area displays a table of coupons. A red arrow points to the '+ Add New Coupon' button. Another red arrow points to the 'WELCOME24' coupon code in the table. A third red arrow points to the 'Coupons' menu item in the sidebar.

رمز الكوبون	نسبة الخصم	عدد الكوبونات	تاريخ الانتهاء	الحالة	تاريخ	خيارات
WELCOME24	5%	1000 (مستخدم)	2022 / 2029-11-17	نشطة	2023 / 2023-11-17	 

عدد الدخالات: 1

ميزة الكوبون أو قسائم التخفيض هي من اهم ميزات التجارة الالكترونية والتي سوف تعطي قيمة للمشتريين وتميزهم

قم بانشاء كوبون تخفيض من لوحة تحكم متجرك في نت مود

انشر الكوبون مع اشخاص خاصين أو عملاء قدماء أو انشره على وسائل التواصل الاجتماعي اثناء تسويقك الخاص

وأمنح الاشخاص هذه تخفيض بنسبة معينة لتشجعهم على شراء منتجك الرقمي .

التسويق على المجموعات



تعتبر هذه الاستراتيجية فعالة يستخدمها الكثير من الأشخاص للوصول إلى جمهور أوسع وتحقيق مبيعات بشكل متزايد .

مثل النشر و التسويق على كروبات (مجموعات)
الفيسبوك , لينكد ان , تلغرام , واتساب , وغيره من
المنصات

ومع ذلك، من الضروري اختيار الجروبات بعناية وتمييزها، وتجنب النشر بشكل عشوائي، نظرًا لوجود ملايين الجروبات المختلفة.

يمكنك النشر مباشرة في الجروبات المناسبة، أو يمكنك التواصل مع مشرفي المجموعة لضمان قبول منشوراتك وظهرها لأعضاء الجروب.

أعلان ع حساب أو صفحة !



ومن طرق التسويق المتداولة حالياً هو عمل إعلانات على صفحات أو حسابات كبيرة على وسائل التواصل الاجتماعي

مثل البحث عن حسابات إنستقرام , صفحة فيسبوك , حساب تيك توك , حساب سناپ شات وغيره ...

وطلب من الادمن عمل اعلان مدفوع مهتم ...

ولكن يجب التأكد من صحة المتابعين والتفاعل ووصول الاعلانات لهم وان المتابعين يشتركون في نفس اهتمامات جمهورك المستهدف في منتجاتك الرقمية

بالإعلان على هذه الحسابات ذو الجمهور الكبير , ستتمكن من جذب المزيد من الزوار لمنتجاتك الرقمية

مما سوف يؤدي إلى زيادة مبيعاتك و أرباحك ...

الاعلانات الممولة



وهي من اسهل الطرق لعمل اعلانات مدفوعة وتحديد الجمهور المستهدف حيث بإمكانك عمل اعلان ممول على اي منصة من منصات التواصل الاجتماعي أو جوجل ...

وعند انشاء اعلان ممول سوف تقوم بتحديد بالضبط جمهورك المستهدف مثل اعمارهم , مكان اقامتهم واي صفات اخرى لكي يصل اعلانك الى الاشخاص الصحيحة

كما توفر الإعلانات الممولة مرونة لتقييم أداء الحملات وقياس فعاليتها من خلال البيانات والتحليلات، مما يمكنك من اتخاذ الإجراءات اللازمة لتحسين النتائج وزيادة العائد على الاستثمار.

إذا لم يكن لديك خبرة فيها ، انصحك في توظيف شخص خبير لإدارة اعلاناتك الممولة ، لتحقيق نجاح فيها .

بعد اتباع خطوات التسويق التي تم ذكرتها

انت في خطواتك الاولى الصحيحة في التسويق لمنتجاتك
الرقمية و ستكون على دراية بأن مبيعاتك ستتحقق
بسهولة في أي وقت.

حتى أثناء نومك ستحصل على دخل سلبي وبدون تدخل
منك , وسوف يحصل عميلك على ما طلبه مباشرة

ومع ذلك، يجب عليك أن لا تهمل عملك بعد هذه النقطة

بل يجب عليك التركيز على تحسين جودة المنتج الرقمي
الخاص بك و استراتيجيات التسويق، وتقديم الدعم
لعملائك

فهذه هي العوامل التي ستساعدك على زيادة المبيعات
بشكل مستمر ومستدام.

أتمنى لك
التوفيق والنجاح
من كل قلبي

