

بسم الله الرحمن الرحيم

# مصافحة النجاح

أساليب ذكية للوصول بهدفك من الإعلان



يقدمها

أبو بكر

مهتم بمجال الأعلان في الأنترنت

تهانينا لك أنت الآن تمتلك نسخة من كتاب : مصافحة النجاح

## الإهداء

إلى أعضاء منتديات نوافذ عربية arabs-win.com  
فقد منحوني الكثير من الأفكار والتشجيع والدعم المعنوي  
فلو لا الله ثم هم ..لم تحدو هذا العمل بين أيديكم

والى كل المتصفحين العرب بلا استثناء  
سواء كانوا ملاك مواقع، مطورين او متصفحين عاديين

كما أحب أن اشكر أخي وحببي بن فتحي على تصميم غلاف الكتاب

## مقدمة

قال ( ونستون تشرشل ) .. { إن تأليف الكتب يمر بخمس مراحل . ففي المرحلة الأولى ، يكون بمثابة شي جديد أو لعبة ولكن بوصولة الى المرحلة الخامسة ، يتحول الى طاغية يهيمن على حياتك ، لكن وبمجرد أن تتكيف مع هذا الطاغية تجد نفسك تسفك دمه وتطرحة إلى الجمهور . }

الكتاب عبارة عن سلسلة مقالات في الإعلان وإدارة المواقع سبق لي وان نشرت بعض منها في عدة مواقع وارتأيت ان أجمعها في كتاب الكتروني . لتكون وجبة دسمة لكل مهتم بمجال الإعلان في الانترنت هي مجرد تجربة أطرح فيها أفكار وأساليب جديدة للإعلان حسب رؤيتي و فلسفتي الخاصة ستجدني أحيان اسخر من بعض طرق الإعلان الحالية ، وأوضح الأساليب والخدع الاعلانية احيان اخرى

احاول الربط كثير بين المحل الافتراضي والمحل الحقيقي .وكيف تعلن عن كلامها ! . اعني بالمحل الافتراضي هو موقعك على صفحات الانترنت

ستجدني أحيان القي عليك الأسئلة  
وأحيان أخرى أجعلك تدخل مع نفسك في حوار

عندما أتحدث عن الزبائن ، الموظفين ، العملاء ، الشركة ، المحلات المجاورة بالظبط أنا اعني بالتتابع . الزائر المستمر ، المشرفين ، الزوار ، الموقع ، المواقع المنافسة

العمل التجاري في الحياة العامه لا يختلف كثير عن الحياة الافتراضية أيضا الأساليب الاعلانية هي تقريبا بنفس الأفكار ..لكن تحتاج منك لتجربة او ربما معرفة بالأساليب والأنظمة ..وهذا ما سأحاول أن أقدمه لكم . لكي تقود حملتك الاعلانية وانت مطمئن عليك أن تقرى وتتعلم . هيا بنا .

# الفصل الأول

مقدمه في تعريف الإعلان والتسويق بشكل عام

## مقدمه في تعريف الإعلان والتسويق بشكل عام

الإعلان (بالإنجليزية: **Advertising**) ، هو أحد الأنشطة الإعلامية التي لا غنى عنها للأنشطة الاقتصادية من صناعة وتجارة و خدمات وغيرها من الأنشطة الاقتصادية وكذلك بالنسبة للمؤسسات والمنظمات الخيرية الغير ربحية والتي بدون الاعلان عن مجهوداتها فلن تحصل على الدعم المجتمعي والتمويل المادي اللازم لاستمرارها في عملها وأدائها لرسالتها.

والاعلان فن يتطور تطوراً ذاتياً بالتطور التقني الذي نصل إليه ، فمع التطور الكبير الذي أحدثته الحواسب الآلية في عالمنا اليوم ، انعكس ذلك بدوره على عالم الدعاية و الاعلان فأصبح تصميم الاعلانات واخراجها به من التطور والجاذبيه الشيء الكثير.

وليست صناعة الاعلانات من الفنون المستحدثة وإنما هي قديمة قدم التاريخ، فقد بدأ الاعلان على أشكال تطورت بمرور القرون حتى أصبح فن الاعلان كما نعرفه الآن.

### بعض الأشكال التاريخية للإعلان

المنادي الذي كان يوفده الحكام من ملوك وأمراء والذي كان يتجول في الاسواق يجمع الناس حوله بقرع الطبول ليلبغهم برسالته الدلال في الأسواق والذي كان يجتهد قدر استطاعته في جذب الناس لبضاعته ويخبرهم بمزاياها ويخفي عيوبها ويقوم بتجميلها قدر المستطاع حتى يزايد الناس عليها

### أنواع الإعلانات

- \* الاعلانات على الحافلات العامة الإعلانات المطبوعة، وهي الأقدم على الاطلاق بين فنون الإعلان وهي إعلانات الصحف والمجلات والدوريات والمنشورات والملصقات
- \* الاعلان الغير مباشر ومنها الكتيبات والمطويات التي ترسل بالبريد لأشخاص بعينهم
- \* الاعلانات الخارجية، إعلانات الشوارع والمعارض والاعلانات على جوانب الحافلات العامة
- \* الإعلانات المسموعة وهي الاعلانات الاذاعية التي تبث على موجات الأثير الإذاعي
- \* الاعلانات المسموعة / المرئية وهي إعلانات التلفزيون وهي الاكثر انتشاراً الآن وكذلك اعلانات دور السينما.
- \* الإعلانات على شبكة الإنترنت ، وقد زادت أهميتها بازدياد أهمية شبكة المعلومات العالمية كوسيط إعلامي هائل وتطورت اعلانتها حتى وصلت إلى المستوى المتقدم الذي نراه اليوم.
- \* الإعلانات على شاشة الهاتف الجوال بعد ازدياد عدد مستخدميه حول العالم فأصبح وسيلة إعلامية هامة.

## أطراف العملية الاعلانية

رجل الإعلانات في الشوارع هناك طرفان أساسيان في العملية الإعلانية: وكالات وشركات الإعلان : وهي المنتج للإعلانات على اختلاف أنواعها وسائل الإعلام : وأبرزها الصحف والمجلات وقنوات التلفزيون والإذاعة ليست هذه أطرافاً العملية الإعلانية بل هي وسائط لها

### وكالات الإعلان

هي الشركات المسؤولة عن القيام بالأنشطة الإعلانية نيابة عن الشركات والمؤسسات في وسائل الإعلام المختلفة من طباعة و نشر وإذاعة وتلفاز وانترنت

### ما الذي تقوم به تحديداً ؟

تصميم الإعلانات الخاصة بالشركات والمؤسسات من الشعارات والعلامات المميزة والتغليف التي يخرج بها المنتج للجمهور وتعديل شكله إن لزم الأمر في بعض الأحيان تصميم شكل وكثافة واتجاه الحملات الإعلانية الموجهة \* حجز وشراء المساحات الإعلانية في الجرائد والمجلات والتلفاز ووسائل الإعلام الأخرى لصالح الشركات لقاء نسبة من سعر المساحة الأصلي تصل إلى ١٤% ، وهذه النسبة هي فرق البيع أو الخصم الذي تحصل عليه الوكالة من ثمن المساحة الإعلانية الأصلي تقوم وكالات الإعلان بشراء بعض المساحات في الجرائد مقدماً وتكون صاحبة امتيازها للتصرف بها كيف تشاء بعيداً عن تصرف الجريدة أو المجلة تصميم وتنظيم المناسبات الخاصة بالشركات من معارض الخ تقديم الخدمات الاستشارية فيما يتعلق باتجاه وحجم النشاط الإعلاني لمؤسسة ما من أجل تقديم الخدمات الاستشارية ، ينبغي القيام بالكثير من الأبحاث التسويقية التي تجس نبض السوق ومدى احتياجه لخدمات ومنتجات الشركة إصدار النشرات والأخبار الصحفية في الصحف والمجلات عن المنتجات والشركات

### مجال عمل وكالات الإعلان

النشاط الإعلاني في وسائل الإعلان المختلفة  
العلاقات العامة  
الخدمات الاستشارية والاعلامية

### هدف الحملات الإعلانية

تهدف الحملات الإعلانية إلى التعريف بالمنتجات والخدمات الجديدة أو القائمة بالفعل تعزيز صورة الشركات والمؤسسات في أذهان المجتمع زيادة المبيعات هو الهدف النهائي

### متى تلجأ الشركات لوكالات الإعلان ؟

- تلجأ الشركات لوكالات الإعلان في الحالات التالية :  
دخول سوق جديد يلزمه الكثير من التمهيد والإعلان  
تقديم منتج جديد  
إعطاء دفعة لتنشيط منتج موجود بالفعل في السوق  
عند دخول منافسين جدد في السوق من نفس المجال  
عند زيادة حجم الأنفاق الإعلاني في سوق ما

من يقوم الإعلان  
وكالات الإعلان المستقلة  
أقسام الإعلان بالشركات الكبرى  
أقسام العلاقات العامة بالشركات والمؤسسات  
الجرائد والمجلات ودور النشر  
المكاتب المتخصصة في الإعلان

### إعلانات الشوارع

إعلان عن موتيل في السويد يقدم الإقامة لليلة واحدة - لاحظ استخدام الرموز بدلاً من الكلمات هناك وكالات وشركات إعلان متخصصة تقوم بتأجير مساحات الشوارع  
لكالات الإعلان والشركات الأخرى ، على حسب المدة والمساحة وتميز المكان  
وإمكانية المشاهدة الجماهيرية الواسعة له من اتجاهات  
وزوايا الطريق المختلفة وتكون لديها فرق متخصصة لمسح الشوارع والمناطق واختيار  
الأماكن المميزة .  
بعد ذلك تأتي مرحلة السعي للحصول على امتياز هذه المنطقة ، لتأجيرها للشركات

### من يقوم بالابحاث التسويقية ؟

وكالات وشركات متخصصة في تقديم خدمات البحث التسويقي  
أقسام الأبحاث بوكالات الدعاية والإعلان

### من يعمل في وكالات الإعلان ؟

مسئولو التخطيط الاستراتيجي والأبحاث التسويقية  
مصممو الإعلانات  
كتاب النصوص الاعلانية وكتاب الأغاني  
المخرجون الفنيون  
مسؤولو الطباعة  
المخرجون  
المصورون

مسئولو خدمة العملاء **Client Servicing** : ويقوم كل واحد منهم برعاية مصالح شركة  
معيّنة وإدارة شؤونها الإعلانية وعملهم يقتضي التنسيق بين جهود كل هؤلاء من أجل  
إخراج العمل في الوقت وطبقاً للميزانية المحددة من قبل العميل .

الموديلات أو الممثلين الذين يظهرون في الإعلانات المطبوعة أو المتلفزة وهم يعملون  
بالقطعة وليس لهم وظيفة ثابتة بالوكالة- وقد يكونون من المشاهير الذين يتم  
الاستعانة بهم لقاء أجر كبير ، يفوق مشاركتهم في عمل فني .

المنسقون الإعلانيون الذين يكونون على اتصال دائم بوسائل الإعلام للتنسيق حول  
نشر وعرض الاعلانات  
المحاسبون الذين يصدرون الفواتير الخاصة بكل خدمة من الخدمات ويتابعون حساباتها  
مع مسؤولي خدمة العملاء  
موظفو المتابعة والتنسيق الإعلامي ، ومهمتهم متابعة الإعلانات في الجرائد ووسائل  
الإعلام ، لصالح قسم المحاسبة وقسم الأبحاث التسويقية بالوكالة  
مسؤولو العلاقات العامة والمندوبين الذين يقومون بتخليص وأنهاء الإجراءات الرسمية  
ومنها تصاريح النشر .. إلخ

## كيف تخرج الأفكار الإعلانية ؟

لا تخرج الأفكار الإعلانية بسهولة كما يراها المستهلك ، وإنما خلفها عمل كثير ، وتبدأ بمسؤولي التخطيط الاستراتيجي والدراسات التسويقية الذين يقيمون السوق وإمكانيات العمل ، مروراً بالمخرجين الفنيين وكتاب النصوص الذين يضعون أفكاراً للإعلان ، وعندها يبدأ عمل المصممين ، للتصميم وفق الأفكار المتفق عليها لسير وطريقة الإعلان التي تم الاتفاق عليها \* وعند انتهاء التصميم ، يتم العرض على العميل ( الشركة أو المؤسسة ) لأخذ الموافقة عليها أو إجراء التعديلات أو حتى البحث عن أفكار أخرى إن لم تروق لهم ، فميزانية الإعلان بالشركات تكون كبيرة وموزعة على مدار العام ، ولا بد من صرفها على الوجه المناسب.

## كيف تقاس الإعلانات في وسائل الإعلام ؟

- تقاس الإعلانات المطبوعة بالسنتيمتر مضروباً في عدد الأعمدة - وتتراوح بين اللون الأبيض والأسود وحتى الكاملة اللون -  
ومكان الصفحة وموضع الإعلان له أهمية في تحديد ثمن السعر ، كلما كان المكان أفضل ، كلما زاد السعر \*

- تقاس إعلانات التلفزيون والراديو بالدقيقة - ٣٠ ثانية / ٦٠ ثانية - وكذلك كلما كان وقت العرض أفضل ، حيث يتوقع أن تزيد نسبة المشاهدة الجماهيرية ، كلما زاد السعر

## على أي شيء تعتمد الوكالات في استمراريتها ؟

تعتمد الوكالات في استمراريتها على عدد العملاء الكبار ( الشركات الكبرى ) التي يتولون عقود إعلاناتها السنوية ، وكل وكالة تحتاج لعميل كبير ( بميزانية إعلانية كبيرة ) ليدر بذلك الدخل على الوكالة لتغطي تكاليف تشغيلها الكبيرة ، حيث تحصل الوكالة الاعلانية على نسبة تتراوح من ١٥ الى ٢٥ بالمائة من اجور الاعلان التي تنشره في وسائل الاعلان لصالح الشركات المعلنة لان وسائل الاعلان مثل الصحف والمجلات والتلفزيون تعطي الوكالات الاعلانية اسعار اقل من الاسعار التي تعطيها للمعلن بشكل مباشر \* من المتعارف عليه أن مستحقات الدعاية والاعلان تدفع بعد ٣ أشهر \*

## مع من تتعامل وكالات الإعلان ؟

الصحف والمجلات والدوريات المطبوعة  
الراديو والتلفزيون  
متعهدو تنظيم الحفلات والمناسبات  
وكالات الأبحاث التسويقية  
شركات التوزيع  
متعهدو توريد الوجوه الجديدة  
وكالات المساحات الإعلانية  
شركات التوظيف المتخصصة



## الحملات الاعلانية Advertising campaigns

هي سلسلة من الاعلانات المختلفة أو اعلان واحد في واحدة أو أكثر من وسائل الاعلام ، يجمعها هدف واحد وتستهدف جمهوراً محدداً وتقوم على امتداد فترة زمنية قد تطول أو تقصر على حسب هدف الشركة من هذه الحملة ، وغالباً تستخدم التكرار والخطاب الاعلاني المكثف لتحقيق هدف الشركة من هذه الحملة والذي قد يكون طرح منتج جديد أو تعزيز صورة أو مبيعات منتج قديم أو للعمل على تغيير أو تدعيم صورة الشركة والمنتج في أذهان الجمهور المستهدف من اعلانها.

الحملات الإعلانية قد تكون في :

- ١- الجرائد والمجلات والمطويات التي توزع مع الجرائد ..إلخ
- ٢- التلفزيون والراديو
- ٣- على مواقع الانترنت أو الهواتف النقالة
- ٤- الاعلان الخارجي ( لوحات الشوارع وعلى الحافلات العامة..إلخ)

## كتابة الإعلانات

كتابة الإعلانات، أو كتابة النصوص الإعلانية أو الكاتبة للصورة أو تحرير الإعلانات وتسمى بالإنكليزية كوبي رايتينغ (**Copywriting**)، ويقصد منها تأليف كلمات بهدف الترويج لشخص أو شركة أو منتج أو رأي أو فكرة. وقد تستخدم تلك الكلمات أو المادة المكتوبة كنص مستقل، أو كإعلان في بيث من خلال المذيع أو التلفزيون، أو ينشر عبر مختلف المنتجات الدعائية المطبوعة أو المصورة أو المكتوبة.

الهدف الرئيسي من كتابة هذا النص الترويجي هو إقناع المستمع أو القارئ أو المشاهد بشراء منتج ما أو الاشتراك في خدمة ما أو اتباع وجهة نظر معينة، أو العكس، دفعه للإحجام عن فكرة أو سلوك أو اعتقاد معين.

تشمل كتابة الإعلانات مختلف أركان الإعلان، من بنية النص، إلى العنوان، إلى الشعار أو النداء، إضافة إلى رسائل البريد المباشرة **Direct Mailers**، أو أغنية الإعلان **Radio Spots** أو **Radio Jingles**، ونصوص الإعلانات على الإنترنت التي تشكل الوسط الجديد سريع النمو في عالم الدعاية والإعلان إضافة إلى الراديو والتلفزيون والجرائد، وباقي المواد المكتوبة في وسائل الإعلان المختلفة. يمكن لكاتب الإعلانات أن يقدم الكلمات والأفكار للإعلانات المطبوعة أو الأدلة أو الإعلانات المملقة **Posters** أو الدعايات أو النشرات **Brochures** أو البطاقات البريدية أو المواقع الالكترونية أو البريد الالكتروني أو الرسائل القصيرة أو باقي الوسائل الإعلانية.



يستخدم كُتاب الإعلانات في مواقع الانترنت أساليب في الكتابة وفي اختيار الكلمات تحقق لهم أفضل المراتب في محركات البحث. ويشار إلى ذلك عادة بأنه المحتوى الكتابي، والذي يقتضي اختيار كلمات استراتيجية وتكرار كلمات وعبارات مفتاحية على صفحات المواقع. ومع تزايد ذكاء محركات البحث يوماً بعد يوم تتغير الشريحة المستهدفة من وراء كتابة الإعلانات على الإنترنت. لقد بات من واجب كاتب الإعلانات في المواقع الإلكترونية أن يجذب بكلماته محركات البحث ويحظى لديها بمرتبة متقدمة ناهيك عن أن يأسر زوار الموقع من بني البشر.

### كاتب الإعلانات

يعمل بعض كتاب الإعلانات كمستقلين **Free lancers** لصالح مجموعة من الشركات أو الجهات. وقد يعملون كموظفين في وكالات دعاية وإعلان أكبر، أو شركات العلاقات العامة، أو الأقسام الإعلانية في الشركات الكبرى، أو التلفزيونات أو الإذاعات أو الجرائد أو المجلات وغالبا ماتكون هذا الشركات والمؤسسات لها اهداف ربحيه.

يعمل كاتب الإعلان عادة كعضو في فريق العمل الإعلاني، وفي وكالات الدعاية والإعلان يعمل جنباً إلى جنب مع المخرج الفني (**Art director**). يتحمل كاتب الإعلانات مسؤولية كاملة عن المحتوى الصوتي أو المكتوب للإعلان، في حين يتحمل المخرج الفني مسؤولية كاملة عن شكل ومظهر الإعلان. وكلاهما مسؤول عن ابتكار أفكار ملفتة وجديدة وفعالة في مجال الترويج.

يتشابه عمل كاتب الإعلان أحياناً مع الكتاب التقني، حتى أن أحدهما قد يغير عمله ليصبح الآخر. على أي حال فالكتابة التقنية مخصصة لإخبار القارئ أكثر من إقناعه. فكاتب الإعلان سيؤلف إعلاناً لبيعك سيارة، في حين سيعمل الكاتب التقني على كتابة دليل استخدام **User Manual** حتى تتعلم كيف تستخدمها.

في بعض الشركات العربية يستخدم أعضاء الفريق الكلمة الإنكليزية (**كوبي رايتير/copywriter**) للإشارة إلى كاتب الإعلانات. وقد يلاحظ البعض التشابه اللفظي للكلمة بالإنكليزية مع كلمة أخرى كثيراً ما تختلط معها وهي كلمة (**كوبي رايت/copyright**) لحفظ حقوق النشر. وهما مجالان لا علاقة لهما ببعض.

كثيرون من مبتكري الإعلانات يكونون كتاب إعلانات قبل أن يتحول إلى مبتكرين، وأخرون يتقاعدون بعد مدة طويلة من الكفاح في المجال الابتكاري ليرتاحوا في مجال كتابة الإعلانات وينجحوا في ذلك نجاحاً باهراً.

### كتابة الإعلانات في العالم العربي

لا توجد دراسة أكاديمية نظامية لتخريج كتاب الإعلانات أو مؤلفي النصوص، فهم في العادة من مؤلفي الأغاني أو الهواة أو المترجمين وأحياناً الصحفيين الذين اندمجوا في سلك الدعاية والإعلان. وهناك الكثير من كتاب الإعلانات الناجحين بسبب ازدهار النشاط الإعلاني في العالم العربي وفي منطقة الخليج العربي التي يشترط لكتاب الإعلانات العربية فيها إتقانه للإنكليزية، وتصبح مهمته أحياناً ترجمة الإعلان بدل تأليفه، وترجمة التقارير الصحافية بدل كتابتها، وهو يعمل جنباً إلى جنب مع كتاب الإعلانات باللغة الإنكليزية، وكذلك فيما يخص الرسائل البريدية ونصوص المواقع الالكترونية.

تقع على عاتق كاتب الإعلانات العربي مسؤولية لغوية، لكنه لا ينجح عادة في تأديتها من وجهة نظر البعض، وذلك لأسباب عدة. حيث تدخل بشكل دائم مفردات أجنبية إلى اللغة العربية عن طريق الإعلانات بسبب ميل الكثير من هؤلاء إلى استخدامهم المفردة الإنكليزية نفسها وعدم البحث الجاد في استنباط مصطلح عربي، وهو ما قد يساهم في إضعاف اللغة العربية.

### أشهر كتاب الإعلانات

ديفيد أوجيلفي - David Ogilvy ( مبتكر حملات دوف وفولكس واجن).  
ليو بورنت - Leo Burnett ( مبتكر شخصية خيال مارلبورو).

المصدر : من ويكيبيديا، الموسوعة الحرة  
{ بتصرف }

## الفصل الثاني

تعرف أكثر على الإعلان بواسطة Google

تعرف أكثر على الإعلان بواسطة Google



بسرعة سنخوض في عدة خدمات إعلانية يقدمها جوجل ، ويمكنك الاستفادة منها .  
سواء في موقعك ..أو حملتك الإعلانية



الكل يعتبر محرك البحث جوجل صاحب الريادة في الأفكار الإعلانية فهو الذي قدم لنا  
خدمة الإعلان مع نتائج البحث  
وهي من أنجع وسائل الدعاية على الانترنت حسب رؤيتي ، لذلك عندما نتحدث عن  
الاعلان والانترنت ..سيكون جوجل رابط كبير بينهم  
سنتعرف هنا بملحة سريعة على بعض خدماته الإعلانية ..وسأوردكم بالروابط لكي  
تكمّلوا التسجيل بها والتعرف عليها بشكل أكبر .

إن Google محرك بحث أوتوماتيكي بالكامل يستخدم برامج روبوت تُعرف بـ "العناكب"  
(spiders) للزحف على الويب والعثور على مواقع لتضمينها في فهرس Google. ونظراً  
لأن هذه العملية لا يتدخل فيها محررون آدميون؛ فليس ضرورياً تقديم موقعك إلى  
Google لكي يتم تضمينه في فهرسه والحقيقة أن أغلبية المواقع المدونة ليست  
مقدمة يدوياً للتضمين.

يمكنك الاستزاده حول هذا الموضوع وتسجيل موقعك من هنا  
<http://www.google.com/intl/ar/webmasters>

## للمعلنين: Google AdWords

يتيح لك هذا البرنامج إيصال رسالتك إلى مستخدمي الإنترنت حين يبحثون عن معلومات تتعلق بما تقدمه من منتجات وخدمات، كما يحيل الزبائن المحتملين بشكل مباشر إلى المنتج أو الخدمة التي تعرضها. ومع التسعير على أساس التكلفة للنقرة من AdWords، يسهل عليك التحكم في التكاليف بحيث لا تدفع إلا عندما ينقر الناس على إعلانك.

### مثال على AdWords



كل تفاصيل هذه الخدمة هنا  
<http://adwords.google.com>

## لناشري مواقع الويب: Google AdSense

جوجل أدسنس هو أحد الخدمات الإعلانية لمحرك البحث الشهير جوجل والتي أطلقها في ربيع عام ٢٠٠٣، وفيها يسمح لأصحاب المواقع الصغيرة بعرض إعلاناته على مواقعهم مقابل حصة من قيمة الإعلان التي يدفعها المعلن لجوجل. العمل مع جوجل أدسنس لا يتطلب أي مهارات خاصة، أو مواهب نادرة، كل ما تحتاجه هو جهاز كمبيوتر شخصي في منزلك ووقت كاف يومياً للعمل ورغبة في التعلم. الإشتراك في جوجل أدسنس

لا حدود لما يمكن أن تحققه من أرباح ومكاسب من خلال العمل مع جوجل أدسنس. والأمر لا يتطلب - كما ذكرت سابقاً - أية مهارات خاصة في البرمجة أو في تطوير المواقع، يكفي وجود رغبة صادقة في التعلم، بالإضافة لتخصيص وقت كاف يومياً (من ٥-١٠ ساعات يومياً) ستخفض بمرور الوقت ولن تحتاج لأكثر من ساعة أو ساعتين كل يوم لمتابعة عمل

البرنامج مجاني، وهو يجمع بين إعلانات "الدفع بالنقرة" و"الدفع بالظهور"، مما يعني أنه يدفع لك المال مقابل النقرات المشروعة على الإعلانات في موقعك وكذلك على ظهورها في صفحات المحتوى لديك. فها جرب البرنامج! وإذا كنت موافقاً على سياسات البرنامج، فاملاً طلب الإشتراك واختر إما AdSense لصفحات المحتوى أو

AdSense للبحث أو كليهما. فالطلب الواحد يتيح الموافقة على كلا نوعي AdSense، وأنت تقرر في مسألة استعمال هذين المنتجين على صفحات موقعك.

يمكنك تحقيق مكتسبات إضافية من موقعك على الويب بينما توفر تجربة قيمة للزائرين على الإنترنت. يقوم برنامج Google AdSense<sup>TM</sup> آلياً بتقديم إعلانات نصية وصورية مستهدفة بدقة إلى موقعك، و محتواه— وتكون الإعلانات إلى درجة كبيرة مستهدفة بحيث يجدها القراء مفيدة حقاً. وعند إضافة ميزة بحث ويب Google إلى موقعك، يقوم برنامج AdSense بتقديم إعلانات مستهدفة إلى صفحات نتائج البحث الخاصة بك أيضاً. وبواسطة برنامج AdSense تحقق مكتسبات إضافية بأقل مجهود—ودون أية تكلفة إضافية.

مثال على قوغل أدسنس



يسمح AdSense للبحث لناشري مواقع الويب بتقديم خدمة Google للبحث في الويب وفي الموقع لزوار موقعهم، وريح المال عن طريق عرض إعلانات Google في صفحات نتائج البحث.

يمكنك الاشتراك في الخدمة وتجربتها من هنا  
<https://www.google.com/adsense>

### ما معنى PageRank أو PR ؟

ترتيب الصفحات أو ما يعرف بـ "PageRank" هي نوع من خوارزميات [تحليل الروابط](#) التي تقيم و تنسب أوزان مرقمة إلى كل عنصر في مجموعة [وصلات الويب](#) الموجودة في الوثيقة أو الملف - كما هو موجود في صفحات الويب - وهي وسيلة لتقييم و قياس أهمية هذه الروابط لبعضها البعض. صمم هذا الخوارزم عن طريق مؤسسي شركة [جوجل](#) حينما كانوا طلبة في [جامعة ستانفورد](#).

يعتبر البيج رانك احد العوامل التي تثر فى اهميه موقعك لدى جوجل وهو عامل من عوامل عده تؤثر على عدد زوارك من جوجل.

درجه تقييم البيج رانك العظمى هي ١٠ ومواقع قليله جدا هي التي بيج رانكها عشره وللعلم هناك صفحات عديده فى جوجل لم تصل بعد الى ١٠ وهذا ان دل يدل على نزاهه ومصداقيه جوجل فى التعامل العادل مع كل المواقع حتى مع نفسها.

وتاتى اهميه البيج رانك مع جوجل حيث ان جوجل ينظر الى المواقع التي رانكها على على انها مهمه لديه ومن هنا تاتى اهميه وضع لينكات موقعك فى مواقع ذات بيج رانك على و متقدم.

اقتباس من موقع Wikipedia لمقالة تتحدث عن البيج رانك  
يوجد بها الكثير من النقاط أستفد منها

كل قيمة أعلى في الـ PageRank يكون الوصول لها أصعب من سابقتها فالوصول إلى PR6 أصعب بأربع مرات من الوصول إلى PR5  
اضافتك لصفحات جديدة لموقعك قد يقلل من قيمة صفحات أخرى ولكن هذا التقليل لا يعطى قيمة للصفحة الجديدة  
الروابط الداخلية الفعالة في موقعك مهمة  
يجب أن تكون صفحات موقعك مترابطة لتسهل على عنكبوت الأرشفة أرشفة جميع الصفحات  
من الممكن أن يطرد موقعك من قوقل اذا قمت ببعض العمليات غير المسموح بها مثل النصوص المخفية أو إيهام محرك البحث بعرض محتويات مخصصة له فقط (cloaking) أو أي عملية تخالف أنظمة قوقل  
جوجل لا يحب الصفحات الممتلئة بالروابط الخارجية خصوصا تلك التي يوجد بها أكثر من ١٠٠ رابط  
إذا كان هناك أكثر من رابط في نفس الصفحة يؤديون إلى صفحة واحدة فستعتبر هذه الروابط كلها كرابط واحد  
الروابط ذات النصوص الجيدة والمرتبطة بمحتوى موقعك ستضمن لك الظهور في نتائج البحث المناسبة



ربما تخسر بعض من قيمة الـ PageRank لموقعك اذا فقدت بعض الروابط المهمة التي تؤدي إلى موقعك أو اذا نقصت قيمة الـ PageRank للصفحات المحتوية على هذه الروابط

الـ PageRank واحد من عوامل عديدة تستخدمها جوجل للتعرف على ترابط وأهمية الصفحات

الـ meta-tag لا تؤثر على قيمة الـ PageRank لكن قد يستخدمها قوغل لتوصيف موقعك في نتائج البحث وستكون نافعة اذا كانت صفحات موقعك مليئة بالجغرافيكس الـ PageRank لا يتم حسابه للموقع كاملاً بل يتم لكل صفحة على حدة اذا كانت هناك صفحة سيئة ذات الـ PageRank منخفض بها روابط تشير إلى صفحة أخرى فان هذه الصفحة لا تتأثر بها ، لن يعاقبك جوجل لأن هناك صفحات سيئة تربط بك.

اذا قمت باضافة "nofollow" إلى عنصر الـ rel في الرابط فلن يدخل هذا الرابط في حساب الـ PageRank

اذا كان هناك رابط من صفحة إلى نفسها فانه لا يؤثر في قيمة الـ PageRank الـ PageRank يعتمد على الروابط القادمة للصفحة ولكن ليس عليها فقط بل يعتمد على جودتها وترابطها

اذا كان لديك صفحة ولنقل أن قيمة الـ PageRank لها ٧ ولم يكن في هذه الصفحة سوى رابط واحد فسيستفيد هذا الرابط بشكل كبير أما ان كان في هذه الصفحة ١٠ روابط فسيتم توزيع قيمة الـ PageRank بينهم من الممكن أن يطرد موقعك من قوغل اذا كان يضع روابط لمواقع مطرودة لذلك تأكد دائما من المواقع التي تريد اضافتها لموقعك صداقة محركات البحث وبالأخص قوغل صاحب الشعبية الأكبر بين مستخدمي الانترنت حول العالم. محرك البحث جوجل يعتبر الرابط من صفحة أ إلى الصفحة ب على أنه تصويت لصالح ب

اضافة موقعك في دليل DMOZ لايعطيك أي أفضلية في حساب الـ PageRank ماتحصل عليه من دليل DMOZ هو نفس مايمكن أن تحصل عليه من أي صفحة أخرى لها نفس القيمة لكن ميزة DMOZ هو أن بياناته تستخدم في الكثير من المواقع

محتويات الصفحة لا يتم أخذها بالاعتبار عند حساب الـ PageRank gov وغيرها من النطاقات الحكومية ليس لها أي ميزة خاصة في حساب الـ PageRank ويرجع ارتفاع قيمتها غالبا لأن الروابط المؤدية اليها كثيرة والروابط الخارجة منها لمواقع أخرى قليلة

ارتفاع قيمة الـ PageRank لايعني ارتفاع عرض موقعك في نتائج البحث]]zh:PageRank]

## برنامج خبراء الاعلانات Google Advertising Professionals

ان برنامج "خبراء الإعلانات Google Advertising Professionals" مصمم للخبراء الذين يديرون حاليا او يريدون ادارة عدة حسابات زبائن في AdWords ، و بإمكان البرنامج مساعدتك لتصبح مديرا اعلانيا ناجحا - مجانا!

ستجد هنا كل المعلومات التي تساعدك

<http://adwords.google.com/select/ProfessionalWelcome?sourceid=awo&subid=us-et-gaprowbmstr>

## الفصل الثالث

### مقالات

## الحصول على المال من خلال محتوى الموقع

{ مقال مترجم }

الحصول على المال من خلال محتوى الموقع  
إذا كنت مديراً لموقع يتلقى قدر بسيط من البيانات المنقولة منه وإليه، فأنت بلا شك تحلم بكسب ثروة لا حصر لها وهذا يعتمد على تدفق هذه البيانات بدون استغلال. والسؤال المهم هو: "كيف يمكنني تكوين ثروة من خلالها؟" سوف تساعدك هذه المقالة على إجابة هذا السؤال فقد اكتشفنا العديد من الطرق الأكثر شيوعاً وربحاً، وهي مستخدمة حالياً لتحويل عروض الصفحة إلى دولارات:

- إعلانات البانرات التقليدية.
- إعلانات الدفع مقابل النقر .
- عائد الاشتراك.
- برامج المشاركة Affiliation .
- الروابط النصية.

### إعلان البانرات التقليدية:

إن أحد أول و أكثر نماذج البيانات المنقولة من وإلى موقع تقديم العروض السائدة هي البانرات عبر مواقع الانترنت. وتتوفر الإعلانات الآن بأشكال وأحجام مختلفة. إذ تقوم (Interactive Advertising Bureau) بالواقع بوضع ١٦ وحدة إعلانية معيارية في تعليماتها. ليس من الصعب إيجاد موقع يستخدم بانرات: فـ (CNN) تعرض شعار قياسه ٧٢٨ × ٩٠ في أعلى الصفحة، وتستخدم (eBay) شعاراً قياسه ٤٦٨ × ٦٠ يوضع في أعلى صفحات النتائج، وتعرض (AOL) إعلانات مختلفة الأحجام في جميع أنحاء الموقع.

### ميكانيكية و نموذج عمل البانرات:

يعتبر نموذج العمل الأساسي للبانرات بسيط إذ يقوم صاحب الموقع ببيع عدد محدد من مرات ظهور الصفحة لصاحب الإعلان. وهناك نموذجين لدفع إعلانات البانرات التقليدية: نموذج الدفع مقابل عدد محدد من مرات الظهور، ونموذج الأجر المتفق عليه والذي يتقاضى بصرف النظر عن عدد الزوار الفعلي الذين شاهدوا الإعلان. إن النموذج الأكثر شيوعاً في هذا المجال هو الدفع لكل ألف ظهور للإعلان ، و الذي يعرف أيضا في سوق الإعلانات عبر الإنترنت بـ CPM. وتتنوع الأسعار بحسب الهدف، والحجم، ومدة التعهد، وقوى السوق. يمكن أن يتراوح الـ(CPM) النموذجي بين ٠,٢٥ إلى ٥,٠٠ دولار لكل ألف من عدد مرات الظهور. وبناء على أن مشتري الإعلان الذي يتمنى أن يشتري ١٠٠,٠٠٠ عرض مقابل ٥ دولار سيوقع (CPM) العقد مقابل ٥,٠٠٠ دولار. تعتبر العروض المطلوبة ذات قيمة أكبر لصاحب الإعلان. هذا ليس مقياساً دقيقاً دائماً ، فمثلاً إذا جذب موقعك المهتمين بالسيارات الذين تجذبهم العروض التجريبية لوكالة بيع السيارات المحلية والعالمية، فبإمكانك أن تسيطر على معدل لائحة الإعلانات غير المطلوبة عشر مرات. (يبلغ CPMS)) النموذجي للائحة المطلوبة ما بين ١٠ إلى ١٠٠ دولار لكل ألف من العروض !.

من الشائع أيضاً للموقع تقاضي أجر متفق عليه للإعلان المنبثق. ومن الممكن أن تكون الأجر عالية بعض الشيء بحسب المكان والبيانات المعروضة. فعلى سبيل المثال

المكان الثابت في الصفحة الرئيسية للموقع بنسبة ١٠٠ % من الجمهور المستهدف سيكون مرغوباً جداً.

إن ميزة إعلان البانرات موقعك هي أنها قد تجعلك قادر على الحصول على النقود ببساطة على أساس عدد مرات ظهور الصفحة وبذلك تعرض جميع قوائمك المتوفرة.

إن أحد المساوئ الرئيسية لعرض البانرات في الموقع هي على الأرجح تبني مسئوليات الصيانة لشخص آخر ، والمسئولية تجاه عرض البانر حتى إذا كان تصميمها سيء أو كان موقع صاحب الإعلان لا ينقلها بشكل جيد.

ولكسب مال حقيقي من إعلانات البانرات فلا بد أن تملك بشكل أساسي فكرة واضحة عن عدد الزوار المميزين للموقع وعدد مرات عرض الصفحات لديك. وبعدها يكون لك أساس بحيث تستطيع إنشاء توقعات واقعية لقدر المبلغ الذي قد تكسبه. ومن ثم تقرر أين ستعرض البانرات الإعلانية في الموقع. اقترح أن تجرب عرض الإعلانات في كل من أسفل وأعلى الصفحات. وبمجرد أن تقرر أماكن الإعلان لا بد أن تتركب نظام الإعلان لعرض البانرات وتستمر في تعقب عروض الصفحات والنقر من خلالها. واقترح أيضاً تطوير البانرات المتعددة التي "تعرض" مكان الإعلان وقد يكتب في البانر مثلاً "شاهد إعلانك هنا.....اتصل بنا للإعلان" ويوصلك بصفحة تكاليف إعلانك.

عليك القيام بالبيع بمجرد تركيب نظام الإعلان! وهذه عقبة للكثيرين سنتطرق لها لاحقاً في هذه المقالة.

### إعلانات الدفع لكل نقرة:

مع ظهور برنامج (Google's AdWords and AdSense) انتشر نظام الدفع لكل نقرة بسرعة. يقدم هذا النوع من الإعلانات مجموعة مغرية سهلة الاستخدام والدفع مقابل كل نقرة بصرف النظر عن ما إذا كان الزار أفاد المعلن بتلك الزيارة أم لا!. لا عجب أن هذه الوحدة شائعة جداً لأمثال (Slashdot) والذي يظهر روابط سوق (الدفع مقابل النقر) في الجانب الأيمن من تصنيفات وقوائم الموقع الرئيسية، و(Go.com) التي تستخدم إعلانات البحث الخاصة بـ (Yahoo) لدعم فعالية بحثها. وهما عبارة عن موقعين فقط وسط العديد من المواقع الأخرى.

### ميكانيكية ونموذج العمل:

كما هو معروف من العنوان فإن إعلانات الدفع لكل نقرة هي وحدات إعلانية تدفع في كل وقت يقوم الزائر بالنقر فيه . تسمى هذه الإعلانات في بعض الأحيان بالإعلان "السياقي" سيقوم ممول الإعلان الغالب بتنظيم مواضع الإعلانات الخاصة ليتأكد من أنها مرتبطة بموضوع صفحة الويب ومن رؤية المتصفح لها.

يحدد في الغالب المال المدفوع لكل نقرة من خلال قيمة هذه النقرة كمجموعة من قبل صاحب الإعلان. وهذه طريقة لطيفة لقول أنك لا تعرف حقاً ماذا ستكسب من أي نقرة معطاة حتى تتفقد التقرير النهائي.

لا تهمل تفقد البديل الآخر لبرنامج (Google AdSense) . وبما أن خدمة (Google) ثابتة وكبيرة فإن العديد من الخدمات البسيطة تشارك فعلياً في الكثير من إيراداتك.

تعتبر (bidvertiser.com) على سبيل المثال أحد البدائل التي تدفع قيمة بدائية (١٠ دولار) مقارنة بـ (Google) . وكذلك إذا كنت متخصص في إدارة المواقع المرتبطة بنقل البيانات أو استضافتها فإن الخدمة الجديدة في (Webmaster 911) تعرض إيراد أعلى مقارنة بعروض (Google) الحالية.

### إيرادات الاشتراك:

قد يكون أي موقع يقوم بإعادة تحديث المحتوى بشكل مستمر مرشح جيد لنموذج عائد الاشتراك. وتوضع مواقع الأخبار في هذا التصنيف وتقوم صحيفة (wall Street) و (CNN) بعرض بعض نماذج خدمة الاشتراك لمحتوى الإنترنت الخاصة بها.

### ميكانيكية ونموذج العمل:

تنتقل خدمة إسناد الاشتراك من عالم الاتصال إلى عالم عدم الاتصال. وتستخدم أكثر نماذج الاشتراكات شيوعاً للجرائد أو المجلات. يدفع المستفيد من خدمة المعلومات أو الأخبار بشكل تقليدي أجور خدمة التكرار شهرياً أو أسبوعياً (أجور الاشتراك) ليتمكن وصول تام لمحتوى الناشر. وقد يعمل هذا التطبيق العملي لهذا النموذج عبر الإنترنت كالآتي:

يعرض الناشر تغطية إعلامية إضافية أو محتوى خاص يتوفر فقط للمشتركين. وفي هذا النموذج فإن المحتوى غالباً في منطقة محمية بكلمة مرور خاصة في الموقع. وقد يصل المشترك الجديد للمحتوى من خلال ملأ النموذج عبر الإنترنت بما في ذلك (غالباً) معلومات بطاقة الاعتماد لأهداف الفوترة. وبمجرد ترخيص بطاقة الاعتماد فإن المشترك يرسل إليه كلمة مرور خاصة وأمنة تسمح بالوصول لمحتوى الاشتراك فقط. تبلغ أجور الاشتراكات في الأصل ١٠ دولار لكل شهر. فـ (CNN) على سبيل المثال تتقاضى ١٢,٩٩ دولار لكل شهر لـ (NewsPass) الخاصة بها والتي تسمح بالوصول لمحتوى شرائط الفيديو الخاصة في الموقع. تتقاضى صحيفة (The Wall Street) في الوقت الحالي ٦,٩٥ في الشهر مقابل الوصول لمحتوى الإنترنت.

إن نماذج الاشتراك التي لا تستند على قواعد معينة هي ببساطة لتقاضي أجر زيادة مثل الوصول إلى خدمات أعلى مستوى. وهذا النموذج شائع في المنتديات حيث تفرض أجور إضافية ضرائب مقابل الوصول لمنتديات معينة.

### برامج المشاركة Affiliation

إن برامج الإلحاق موجودة منذ بداية وجود الإنترنت. لقد كان (Amazon.com) أول متبني قادر على إقناع العديد من مدراء المواقع لعرض كتب مناسبة للبيع في الموقع لمشاركة الأرباح. وتملك (Amazon) اليوم برنامج مشاركة مكثف. وقد تطورت برامج المشاركة إلى حد كبير حيث يوجد الآن العديد من الخيارات للحصول على المال من خلال البيانات المنقولة من وإلى الموقع.

### ميكانيكية و نموذج العمل

تعمل برامج المشاركة بشكل أساسي كالآتي: يعرض مالك الموقع A بضائع التاجر صاحب الموقع B للبيع في موقعه (موقع A). عندما ينقر الزائر من خلال رابط المشاركة يتولد رمز مرتبط بالزيارة عادة يخزن هذا الرمز في (Cookie) ونتيجة لقيام الزائر بأخذ الفعل المناسب (الزيارة، التصفح، الشراء) يتم تسجيل كل العمليات التي قام بها الزائر ومشاركة الربح مع الموقع الذي أرسل هذا الزائر، أمازون مثلاً تتيح لك أن تعرض كتبها للبيع في موقعك عن طريق رابط خاص يوضح فعلياً أن أي زائر ينقر على هذا الرابط يكون بالتأكيد أتى من موقعك الشخصي، وعند إتمام الزائر الذي أتى من موقعك لعملية الشراء فإن نسبة من المبلغ الذي تقاضته أمازون سينزل في حسابك!

تتفاخر شركة (Linkshare) بأنها ابتكرت أكبر شركة تشارك في أي مزود (أكثر من ١٠ مليون شريك)، بالإضافة إلى أنها أصبحت أول مزود شبكة مشاركة لتحقيق الربح المتواصل. وتضع شركة (Linkshare) أيضاً حق أن تكون رائدة في سوق الإلحاق عبر الإنترنت. توصف شبكة (Linkshare) كأكثر شركة دفع لتنفيذ شبكة تسويق عمليات المشاركة في الانترنت.

وضحت هيدي ميسي، رئيسة شركة (Linkshare) والمتحدثة باسمها هذه الخدمة بقولها:

إذا كنت تبحث عن شريك ذائع الصيت فإن (LikeShare) هي شبكة المشاركة الأفضل للانضمام إليها. إيجاد برامج لـ ٥٠٠ شركة وغيرها من الشركات القيادية مثل (American Express, Avon, Dell, Office Depot, Apple Store, 1-800-Flowers) وأكثر فقط في (Linkshare). نحن لا نستخدم (cookies) لاقتفاء الأثر ولهذا ليس عليك أن تقلق بخصوص الحجب أو (cookies) الغير صالحة. وبامتلاكنا طلب (SynergyAnalytics) فإن شركة (Linkshare) تمتلك معلومات قيمة وتقارير غير متوفرة في أي مكان آخر لمساعدتهم لقياس علاقاتهم. سنواصل كإدارة في تمهيد الطريقة في كل من الخدمات وتقنية لرعاية العلاقات المربحة عبر الانترنت.

### الروابط النصية:

يظهر التنافس الشديد في هذا العصر حول تشغيل محركات البحث، في التسوق عبر الانترنت، وسباق الظهور الأول في نتائج محرك البحث، و السوق النشط يظهر في شراء وبيع الروابط النصية.

إن جمالية الروابط النصية من منظور أصحاب المواقع (أو البائعين) هي في ضرورة ذهاب الرابط إلى صفحة الويب الجاري تفعيلها مباشرة وذلك من أجل تعزيز ترتيب الموقع في نتائج محركات البحث، يجب أن يذهب الرابط لصفحة الويب مباشرة. ونتيجة لذلك فإن هذه الروابط لا تقوم بالاستقصاء بذات الطريقة التي يقوم عليها الإعلان التقليدي. ببساطة فإن كمية بيانات الآتية عن طريق الرابط ليست بتلك الأهمية، أو ما إذا كانت حقاً ملاحظة من خلال زوار الموقع. وهذا يعني أنه بإمكانك وضع الرابط في مكان بعيد في أسفل الصفحة واستخدام خط صغير. يمكن أن يكون هذا الرابط غير بارزاً لزوار موقعك الاعتيادية. و بقدر ما يتوافق موقعك مع احتياجات المشترين فإنهم سوف يواصلون الدفع للرابط. و بالطبع كالتشابه في (TopXML) و (phpbb) الذي تظهره المواقع فإن الروابط النصية يمكن دمجها إلى تصميم الموقع لتزويده بمميزات الإعلان المرموق.

و لهذا ما هو القياس الذي يبحث عنه المشترين أو كم بمقدورهم أن يدفعوا؟ تستطيع الإطلاع على السوق النشطة للروابط النصية في المواقع مثل:  
<http://www.linkadage.com/Auction/XcAuctionPro.asp>

و الفائدة الأخرى لبيع الرابط النصي هو أنه ليس عليك حقا الاحتفاظ "بالإعلان" إطلاقاً. طالما أن الرابط نشط في الصفحة فقد قمت بدورك. وهذا أقل جهد وموارد مقارنة ببناء نظام الإعلان في موقعك، و الإعلانات الدورية والاستمرار في تحديثها.

### كلمة عن المبيعات

لنواجه ذلك: حتى أكثر البضائع جاذبيه لن تتحرك من مخازنها إلا إذا أخرجها أحدهم من هناك و باعها. وهذا الشخص قد يكون أنت لو كنت مقاولاً. الكثير من الأشخاص ينظرون



لبيع بازدياء ، لا بد أن تتجه لذلك لتكون ناجحاً في ترجمة عروض صفحاتك إلى المال. و إذا لم تتمكن من القيام بذلك بنفسك فقم بعد ذلك بالترتيب مع شخص ما بمقدوره بيع إعلاناتك.

جين لاندي، مديرة مبيعات في (Globe and Mail) ، في صحيفة كندا العالمية تعرض يومياً قراء من الساحل للساحل بجنسيات متعددة، و تقرير عملي و عالمي، و تحليلات و شروح. لدى (Globe and Mail) ما يقارب ١٠٠٠،٠٠٠ قارئ كل يوم و أكثر من ذلك في إجازات الأسبوع نسختهم المباشرة في (globeandmail.com) تجذب فوق ٢،٥ مليون زائر خلال الشهر.

تعرض جين النقاط الآتية لمديري المواقع:

١. اعرف جمهور موقعك، و نظم استطلاع للرأي، و اجمع المعلومات عند تسجيل زوارك في النشرات الدورية، و ملفات (pdf's) ، و التسجيل. . قد تعتقد أنك تعرف منهم زوارك و لكنك تحتاج إلى إثبات ذلك للناس خاصة عند ما تقول (HP) أنهم يريدون أن يشتروا منك أكثر من ١٠ ملايين من مرات الظهور مقابل ٥٠٠ و ٥٠٠ دولار في الشهر. إن معظم ما يريدوه حتماً أكثر من ما تعتقد أنه قادم لموقعك.

٢. اعرف منافسيك، و اكتشف كم يتقاضون مقابل مساحة الإعلان، و ما أحجام وحدة الإعلان التي يعرضونها، و ما الذي يريده أصحاب الإعلان. و قد تراقب منافسيك كما يجب لتحديد اللوائح. و إذا عدت كل ٢ إلى ٤ أسابيع و رأيت أصحاب إعلانات جدد في كل وقت فهذا قد يعني أن الموقع يمتلك مندوب مبيعات جسر، أو أنه لا يمكن إعادة النتائج لأصحاب الإعلان لهذا العملاء ملعون.

٣. افهم اللغة و مميزات و فوائد الإعلان من خلال الإنترنت كوسط إعلاني. ما هو (CPM) ؟ و ما هو الدفع مقابل النقرات ؟ و ماذا يقيس (CPA)؟ قبل شهور قليلة مضت قابلنا أشخاص لوظيفة البيع من خلال الإنترنت و مرشحين لم يستطيعوا الإجابة على هذه الأسئلة. افض وقت قليل في مشاهدة التلفاز و وقت أطول في قراءة (Clickz.com) ، و (eMarketer.com) ، و (MarketingFind.com) ، و التوقف عند (adglossary.com). إن المعرفة الصناعية و البحث يستطيعان حقاً مساعدتك لتحريك لائحتك و بيع الإعلانات عبر الإنترنت.

٤. كن مبدعاً.. إن الإعلانات عبر الإنترنت مملية، و معروفة مسبقاً، و مآلها الفشل إذا كان ما ستيبعه مقياسه ٦٠ × ٤٦٨ شعار في أعلى صفحة الويب. يميل الزوار لتجاهل أكثر النماذج شيوعاً أو الأساسية لإعلانات الإنترنت إذا لم تضع بعض الأفكار في طلباتهم و أماكنهم. أنت بحاجة للتفكير برعاية محتوى عرضك الذي في موقعك. لتستهدف إعلاناتك المناطق الجغرافية، حسب طلب، حسب اليوم، حسب الأسبوع، الخ. فكر بإستراتيجية و اعرض حلول إعلانية إستراتيجية. إذا كان لديك قسم في موقعك خاص بتصميم الويب فلما لا تفكر بطريقة إبداعية.

٥. كن جسور في مبيعاتك لكن باحتراف و تذكر أن الإعلان عبر الإنترنت ليس بجديد و لكن ليس تافه، و لا يجب أن يمنح مجاناً، أو يكون أساسي الظهور. لا تكن مجبراً للإصياح لرغبات بعض المعلنين المتعجرفين .

## نجاح الإعلان.. لغة هكذا أفهمها !..

يخطي البعض عندما ، يعتبر الوصول للنجاح مهمه شاقه ، ومليئة بالمخاطر !  
شخصيا اعتبر طريق النجاح ، عبارة عن عمل ممتع مبني على عدة خطوات ، ويكون  
تنفيذه أكثر متعه  
عندما يتوفر لديك كمية من الحماس ، والرغبة ، والطموح ..لتحقيق النجاح الذي تطمح  
له .

سأحدثكم هنا عن النجاح في الموقع الإلكتروني ؟  
أو بمعنى اخر كيف تجعل من موقعك ... موقع نجاح يجتذب الزوار ، ويتفاعل معه الأعضاء  
الكل يعتبر الخوض في هذا الموضوع .. من الأمور التي تصيبك احيان بدوار البحر ..لأنك  
في الأخير  
ستخرج ، بمعادلة معروفة ..وهي أن شهرة الموقع مربوطة بتكثيف الحملات الاعلانية  
وأنا أوافقك الرأي في هذا ..لكن بكل تأكيد ..الأعلان وحده لايصنع النجاح ولأستمرارية  
فيه  
نعم الإعلان سيوصلك الى شريحة أكبر من الزوار ، لكن كيف تجعل هؤلاء الزوار أعضاء  
دائمين  
او حتى تضمن زيارتهم باستمرار .؟

أعتقد أنكم الآن .. عرفتم الهدف الأساس من الموضوع ..  
نعم الأجابة على السؤال السابق ، المنتهي بعلامة أستفهام ..هي من تحير الكثير من  
ملاك المواقع !  
الكثير من ملاك المواقع ، لديهم خطة إعلانية ، وحملات مكثفة للأعلان ، وأهداف كبيرة  
من الإعلان  
لكنهم في المقابل يتدمرون باستمرار من عدم الجدوى من الاعلانات !  
أين الخلل هنا ..هل هو في نوعية الإعلان ، صيغته ، محتواه ، هدفه ، تاريخه ، مكان  
الأعلان .  
أم الخلل في ، المتلقي نفسه هل هو ، لم يهتم ، يبحث عن الأفضل ، يشعر بالحيله  
في الإعلان ، لم يصدق الإعلان !

إذا لايهم الإعلان ..  
أو دعوني أقولها بصيغة أخرى ..قبل الإعلان كن صادق في المضمون .  
دائما الإعلان الكاذب .. مهما كان حجم تأثيره ، وانتشاره ، وفترة بقاءه ..فهو يؤثر سلبا  
على الجهة المعلنه

بستمرار عندما أتجول في المواقع العربية . اجد ( تكديس للغباء الاعلاني ) ..سأشرح  
لكم ما أعنيه هنا  
عندما تجد بنر اعلاني مكتوب فيه ..الموقع الذي حير ..... ( في الفراغ ضع اي  
شخصية مشهوره ) ..!  
هنا ، وهنا بالظبط أنت تكذب على المتلقي بهدف إيهامه أن الموقع فعلا حير ..هذا  
اللاعب أو ذاك الفنان .  
وعندما يضغط الزائر على البنر لكي يتجه لموقعك سيجد موقع عادي جدا ، او منتدى  
كسائر المنتديات !!!

أنظرو الى السذاجه في فكرة الإعلان .. وهذا ما عنيته بتكديس الغباء الاعلاني

لأن الكثير سيقلد هذه الفكرة ، ليس لأنها ناجحة ، بل لأنها منتشرة .. والأنتشار هنا لايعكس النجاح والدليل أنتشار الفايرس .. ليس دليل على نجاحه .. بل دليل على قلة الوعي بخطرة أو عدم وجود او ضعف الدرع الأمني والمثال ينطبق على فكرة الإعلان الضحله ..لأنه لا يوجد وعي بأهيممة الإعلان لدى كثير من ملاك المواقع هم فقط ، يركزون على الإعلان في موقع كبير يحضى بعدد هائل من الزيارات ، ويكون البئر أكثر جاذبية ويحمل عبارات كالعبارات السابقة ، أو لاتقل عنها سذاجه !.

أعطني حلا مقنع يخرجني من هذه المعمه !  
أجزم أنك عزيزي القارى ، أنك رددت هذه العبارة أو مثل لها .عندما كنت تقرى كلامي السابق .

الحل ليس بذلك السحري ..لكن يملك صفة الذكاء والصدق بمعنى كن ذكي ، وصادق ، واكثر تميز ..وسيحقق إعلانك هدفه المنشود .. بل ربما تجد من يقاتل معك لأنجاح موقعك ..لأنه وجد فيك صفة الصدق ..! النفس البشرية تحب من يصدق معها ، ويضعها امام الهدف مباشرة ..تكره أسلوب المراوغه والمبالغه والتهويل .  
ياعزيزي ..عندما تريد ن تعلن عن موقعك ..كن صادق في خطابك ، وأبحث عن عبارات مدروسة بذكاء وتذكر أنك ( عربي ) ولغتك تحمل من الكلمات والصفات الرنانه الشبي الكثير ، وصف كلماتك بذكاء

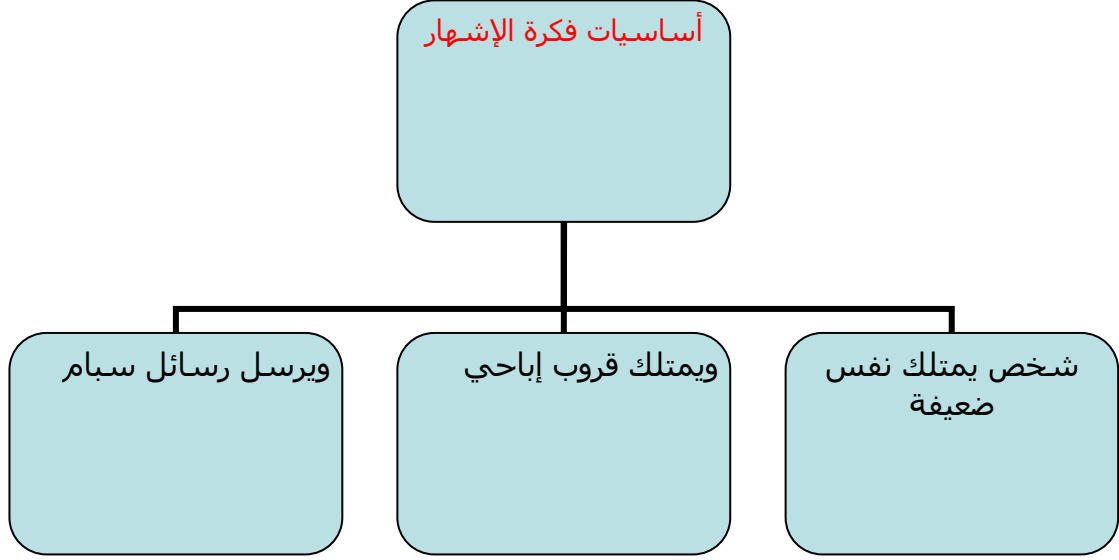
سأخوض بالتفصيل في الأسلوب الأعلاني ..  
مثلا عندما تعلن عن منتدى عادي جدا غير متخصص في شي معين ..منتدى عام أستخدم عبارات مثل ..  
هنا أسره واحدة .. والهدف كبير جدا !.  
دع الملل جانبا .. وأستمع معنا !.  
ترفيه بري ، وثقافة عالية ، وطموح أكبر !.

وعندما يكون منتدك متخصص ، وهو الأفضل في الإعلان ..أستخدم عبارات صادقه وأبتعد عن الاتي  
أكبر شبكة برامج ، اكبر موقع عربي ، أضخم مكتبة جوال .

خاطب الزائر بلغة يفهمها ويحبها ، كلمة بلغته ..تحدث معه كأن الكلام موجه له وحده فقط .  
هنا ..الآف البرامج في أنتظارك .  
مكتبة جوال .تحدث باستمرار لك أنت .  
مكتبة من البرامج ..إمتلكها وساهم فيها الآن .

عندما تصل لهذه المرحله ، وتحترف هذا العمل ، وتتنقن هذه الحرفه أعتقد أنك سوف تعرف أنها طريقك نحو النجاح ..فأنت هنا تبني نجاحك بفكرة بسيطة جدا  
لكنها صادقه .. ولها تأثير أكثر .

## الأشهار الصفقة الفاشلة



ما يسمى بـ الأشهار .. قراءة خاصة .. خبايا وأسرار !  
الأشهار .. الصفقة الخاسرة

نظر لتطور وتوسع وانتشار ما يسمى بالأشهار داخل المواقع العربية كتبت هذا المقال . لكي أشرح فيه وجهة نظري بناء على تجارب عديدة مع أصحاب هذا النوع من النشاط . وكل ما يصدر فيه من تعريفات وحقائق وخبايا يتحمل مسؤوليتها الكاتب .

### ماهو الأشهار

الأشهار هو تعهد وضمان من الطرف المعلن لاصحاب الاعلان بجلب عدد من الاعضاء خلال فترة معينه وبمبلغ معين ؟

### كيف تتم عملية الأشهار ؟

تتم بعد وسائل وكلها غير شرعية وتناقض العمل النظامي تماما .  
اما عن طريق قروبات إباحية .  
أو عن طريق رسائل سبام على ملايين من الايميلات .  
أو عن طريق استخدام وسائل إعلان مثيره كأرفاق أخبار وصور خلاقية للدعوه للأشتراك  
أو عن طريق استخدام برامج ( سرقة الإيميلات ) ثم تجميعها وأرسالها بواسطة برامج الأرسال .

### المستهدفون من حملات الأشهار ؟

كل المنتديات الناشئة والتي تبحث عن عدد أعضاء بدون تعب ، او التي تحمل عقول إدارية غبية  
وأیضا كل من لا يفقه في إدارة المواقع ، وبالأمكان أن نقول كل أصحاب المواقع الذين لا يفقهون شي في التطوير ،

### من يقود حملات الأشهار ؟

مجموعه من رعا ع الأئرئر . لائلكون اءنل ءرءاء الوعل بوسائل الأعلان وأءوائرهم ئءكون من [ قروب أباحل + برنامء أرسلال + برنامء بءء عن الاملللال ]

قبل أن ئعءء الصفة مع اءء ءعاة الأشهار .. اسأل نفسك هءا السؤل بما أنه يسئطلع أن يضم ن لل ٣٠ او ٥٠ او ٨٠ الف عؤو .. لماذا هو لالفلء منئءل ءاص به ..!

سلءابوك بكل بساطة ..أنه عفر مئفرع لإءارة منئءل .!

اسأل نفسك سؤل آءر ..كلفل يضم ن سءءلل كل هؤلاء الأعاء ، فل فترة زمنلة معلنه ؟

سلءابوك .. بأن لءله العبرة فل ءالء ، وأنه لملك قروب نشط ءءا ءءا .!

اسأل نفسك سؤل آءر .. هل سلكون عئءل ٥٠ الف عؤو فل فترة قصلره ، وكلهم نشلطللن ؟

سلءلللك .. بكل سءاءه كلهم مئفاعللن لكن اذا وءءو من أعاءلك ئفاعل .!

لوءء كلئر من الءءل والنصب وعءء الصفةاء وئءول الالف الرللال .. والنائء هو مزلء من عءء الصفةاء الفاشله .

بناء على ءءربة الكلئر من هءا النشال ..أقول لك أنه مءرء صفةة فاشلة لائءاول أن ئءوض فله .. وءرب أن ئبنل وئءقق عائء مءزل من البناء وئءكر أن سرعة البناء هنا { ءلب العاء } سئكون وبال علك وربما هل بءالة النهاة .

## مصافحة النجاح

{ تمت كتابة المقال ...بمناسبة مرور سبع سنوات على إنشاء مجموعه كولز إيميل البريدية }

في البداية أبارك لإدارة القروب بمناسبة مرور سبع أعوام على العطاء .  
الاحتفال لا بد أن تتم ، أضائته بسبع شمعات ..كل شمعه تحمل قصة سنة  
لوحدتها .

مابعد السبع سنوات . أعتقد هو الامر الذي لا بد أن يتم التخطيط له  
إدارة المواقع الالكترونية اذا تمت بشكل تخطي ، عشوائي .. ويندرج تحت نظام  
الفرعات  
سيكون النتاج ..توقف باستمرار ، ومشاكل ، ولخبطة للأوراق والأعمال .

من الجميل والرائع جدا .. أن نقول أهدافنا في عام ٢٠٠٨ هي التالية

١-

٢-

٣-

...الخ

عندما تبقى أهدافك أحلامك في راسك ..ستكون مجرد أحلام وردية . أحلام يقضه  
سوف تزول بعد فتره  
ولن تحقق منها اي شي .  
لكن اذا دونت أهدافك ..ستصبح أعمال يجب القيام بها وأحترامها. واذا رسمت الطريق  
لها ستكون أكثر  
متعته وأكثر سهوله في الوصول لها .

لنفرض أهداف غير مفهومه للقروب . مثلا .

١- اكبر قروب عربي

٢- أشهر قروب عربي

٣- ٤٠ الف عضو في سنه

كلها أهداف مبهمه .. شخصيا أعتبرها غيبه أو تدرج تحت قائمة الاهداف الغير واضحه  
الصوره والمعالم .  
ستتعب كثير .. وأنت تحاول تحقيقها ، بل ربما لن تحققها ..  
اذا ماذا تعمل .

أكتب أهداف واضحه والفكره ولمضمون . أهداف تعتقد أنك ستصل لها ، تؤمن بها . مثلا

١- الزيادة في تنوع محتوى رسائل القروب ، ليشمل كل الاهتمامات ، برامج ، أدب ،

سياحة وسفر ، شعر ..الخ .

٢- اجتذاب أقلام ودماء جديده للقروب .

٣- تنبيه اعضاء القروب بأهيمه ذكر المصدر ، للوصول بالقروب الى المصداقيه .

٤- رفع عدد أعضاء القروب ، بالمزيد من التعاون مع المنتديات ، والقروبات الاخرى .

هنا عندما تقرى اي هدف من الاهداف السابقه .تستطيع أن ترسم لها رؤية ، ثم  
تحدد الطريق ، والمدة الزمنية . وبعدها ستصل لما تخطط له .

سأخذ الهدف الثالث .. كمثال . وأرسم له خطة عمل .. تنبيه اعضاء القروب بأهيمه  
ذكر المصدر ، للوصول بالقروب الى المصداقيه .

بستمرار نقرى أخبار على القروب ، أو قصائد ، أو مقالات ..ولكن تكون بدون ذكر المصدر  
الكاتب الاصلي يكون مغيب تماما  
من هذه الزاوية أستطيع أنا أن أنشر خبر في القروب . خبر مفبرك ..عن اي شخصية  
أو سلعه أو قناة ..الخ  
مثلا ..سأكتب أن السلعه الفلانيه تحتوي على مادة مسرطنه .. لذلك أتمنى من  
الجميع أنه ياخذ الحذر ويقاطع هذه السلعه . أنتهى .

سيصل الخبر بكل تاكيد الى جميع المشتركين في القروب .. ويكون الخبر كاذب ، وربما  
ينتشر ويتم تكذيبه لاحقا .  
هنا سيخزن العقل الباطن لكل مشترك في القروب الرؤية التالية . ( القروب يقوم  
بنشر أكاذيب ، ولايحمل اي مصداقيه )  
والمثال ينطبق .. على المقالات ، النصائح الغذائية ، الدعوات للأشتراك في اي نشاط  
.... حتى وأن كانت كلها صحيحه .  
دائما عندما يكون الخبر ، المقال ، بمصدر موثوق ..يكون أكثر تصديقا ..ويشعر المتلقي  
بالثقه في الجئه الناقله للخبر .  
الى هنا أنتهى شرح المثال .

الي حبيت أوصل له ..هو التالي  
يوجد في السنه ١٢ شهر . لاتدعوها تمضي هكذا .بدون اي مكاسب ..أصنع لنفسك  
تحدي ..خلال هذه السنه  
انا هنا أتحدث عن سياسيه عمل لقروب ..والمثال ينطبق على الشخص في كل امور  
حياته

١- سياستك الماليه  
هل تعلمت رسم ميزانيه لمدة سنه ..وتنظر مكاسبك ، وخسائرک في السنه

٢- علاقتك مع ربك .  
هل تعلمت كيف ترسم ..خطة عبادة لمدة سنه .

٣- مهارات خاصه  
مثل القراءه ، الدورات المختلفه .

كل أمور حياتك . محتاجه للنظام .. لكي تنطلق بكل سرعه للنجاح .  
الامر يحتاج لخطوات رئيسه  
١-تحديد الهدف

٢- كتابة الحلم الذي يروداك ، وتريد تحقيقه .وجلعه هدف مكتوب

٣- رسم خطة العمل ، الزمنية ، والتنظيمية .

٤- العمل بصدق وفق خطتك الي رسمتها .

٥- أنتظار النتائج .



## البناء بالأدارة .. نوافذ عربية كمثال ؟

لن نتحدث عن لغات برمجة المواقع ، او طرق تصميم المواقع  
لن أتطرق لأمن المواقع .كيف تدير موقعك بنجاح بمعنى ، كيف تكون مدير لموقعك .!  
اعتقد لا يوجد موقع التكروني عربي أو مرجع يتحدث عن ( فن إدارة المواقع )..!  
ولابد من توفير مقالات ومواضيع تتحدث في هذا الجانب المهم ..

لأن كثرة المواقع العربية الان . أنتج لنا مدراء موقع يملكون عقول مريضه  
يساهمون في قتل متعة التصفح أحيان ، وينشرون العبث احيان اخرى ..!!

لنقولها .. كل عام وانتي بخير نوافذ عربية ..  
هاهي تكمل عامها الأول على الشبكة العنكبوتية .. وتخطو بخطوات ثابتة الى الامام ..  
وتعمل تحت منهجية .. البناء من أجل الأستمرار

سأسمي ماوصلت له نوافذ ب خطوات متقدمه ، لن أقول نجاح لأسباب سأذكرها في  
نهاية المقال .  
نعم هي خطوات متقدمه نحو الامام ، أعتقد من الرائع أن توثق خطواتك ، والاكثر روعه  
هو أن تكتب خطة عمل ، وتستلذ بتنفيذها .. وهو ما فعلته في نوافذ عربية .. اذا  
لنحكي لكم قصتها ؟  
منذ أن كانت ( حبرا على ورق ) الى أصبحت كيان معروف له محبينه وزواره وأعضائه ..

في بناء نوافذ رسمت خطوط عريضة كانت عناوينها تحمل محفزات وقواعد تعمل عليها  
كفريق .

### -الأدارة بالحب-

من أجمل فنون الادارة .. فهي تجعل الكل كأسرة واحد تعمل سويا لنجاح الفكرة ،  
العمل ، المشروع .

### -التسويق للفكره-

تحدث دائما بأعجاب عن فكرتك ، سوقها بأسلوب ذكي يجعل من يسمعها، يحاول دائما  
معرفة كل جديد عنها ..!

### -الصعود للقمه-

لاتنظر دائما أسفل قديمك .. بستطاعتك أن تصعد مامت ترى .. الدرج .. وتستطيع  
السير .. الامر بسيط. لكن يحتاج لأراده ..!

### - الاستمرارية-

لاتقول الان وصلت لمبتغاي سأقف .. صدقني هذا الوقوف قد يقودك الى إنحدار قوي  
للأسفل

### - الأعلان

هو وسيلتك للانتشار ..يحتاج لباب كامل ، ولسلسلة مقالات ..لكن عزيزي قبل الاعلان فكر في مدى نجاحه من فشة ؟

### فكر في النجاح

هل تريد أن تبدأ مشروع ..اذا انس الفشل وركز على النجاح ، والنجاح فقط .

### - ابتدع افكارك الخاصة

وهبك الله عقل ، لاتقلد الغير . وتكون امعه يقلد بدون تفكير ..!

### - توقع الخطأ

الخطأ هو الابن الشرعي للعمل ، عندما اخطي سيكون خطأي مصدر قوتي وأندفاعي للامام

### - مقياس النجاح

وضعت لنوافذ عربية مقياس للنجاح . بمعنى ماهو المقياس الذي ستصلة نوافذ عربية خلال سنة لأقول عنها أنها نجحت ؟

### - جرب الكثير وحافظ على المفيد

جرب الكثير من الأفكار وحافظ على المفيد منها ، والذي يخدمك فقط .!

### - تحرر من التقليد

لاتكن أرشيف للمواقع الاخرى ، ولاتقلدها في أفكارها خططها أهدافها ، شروطها وقوانينها ، من الذي يدفعك لكل ذلك ..!

### خطوات الطفل [ قلتها سابقا وسأكررها ]

الطفل لايمشى في يوم وليلة .!  
سيمشي اليوم . ويسقط ويتعثر . سيحاول غدا  
لكنه سيتعثر ويسقط.. وسيكرر مابدهاه امس . ويحاول مرة خرى  
الى أن يمشي ويتعلم ، وينطلق في الحياة  
لابد ان تؤمن بهذه النظرية  
لابد ان تمشي بخطوات الطفل . لكي تصل لما تريده  
لاتستعجل النجاح . ستصل مادمت تبني بنظام وبأتقان .

### - كافي من يعملون معك

وهم أعطهم المزيد من الحريات والصلاحيات .. واجعلهم يديرون بكل حرية .

### - أستخدم تفويض السلطة

هل مازلت أنت من يقرر ويعين ويزيل ويغلي ويشطب وووو .. ! ... عفوا عزيزي ستتعب كثيرا  
اجعل الكل يشترك معك ( اعني هنا المشرفين ) امنحهم صلاحيات ..تمنحهم من التصرف دون الرجوع اليك ..

### - ألغاء البرغماتيه

وهي التعصب الشديد للرأي ..أسمع من الكل وأمزج آرائهم مع بعض وخذ الافضل .

### - أصنع الالترويزم داخل موقعك ؟

أي حب مساعدة الغير.. أزرعها بأي طريقة كانت .. اهم شي لاتهملها ..

همسة لابد منها .

ماقرأته هنا لايسمن ولايغني من جوع . وعديم الفائدة ، وليس له أي قيمة تذكر ..!  
هذا فقط عند من لايفقه في الامور الإدارية .. ويعتبر الإدارة موضوع هامشي ..!!

وعلى العكس تماما ماقرأته هو تجربته شخصية ، ويعتبر كلام قيم جدا .... هذا فقط عند  
من يتغني النجاح

## اغبي ١٠ تصرفات إدارية

في ذلك المكان .. يوجد غباوه .  
او لنقل .. هذا التصرف .. يدل على غباوه  
المهم .. أنه يوجد عامل مشترك بين كل هؤلاء . وهو ( الغباوه )

( ١ )

موقع .. يستخدم ( البهارات الجنسية ) للأعلان بطرق رخيصة غبية ..!

( ٢ )

موقع . يمارس .. التقليد والتبعية .. ولايستطيع . تكوين شخصية وهوية ..!

( ٣ )

معلن يستخدم ( القروبات ) .. وكل رسالة تحمل .. فضائح بنات ..!

( ٤ )

مصمم يسوق لستايل ( مسروق ) .. بعدما مسح ( كافة الحقوق ) ..!

( ٥ )

عندما يصدر نظام تشغيل ، مثقل بالثغرات البرمجية ... يسمى ( المعاق فيستا )  
فضيحة الالفية ..!

( ٦ )

عندما نذكر نظام ( ويندوز مليونيم ) ... وكيف رمت مايكروسوفت عملاتها في نظام بدون  
اي سيرفس ؟

( ٧ )

نظام لينكس ..... لا أمزح .. :

( ٨ )

نورتن انتي فايروس ... حمل ثقيل .. لكن درع أمين ... سأضمك للقائمة ياعزيزي .. مادامت  
تحرمني لذة التصفح ..!

( ٩ )

انترنت أكسبلوور ٧ ... جاء بعد مخاض طويل . وإذا به يحمل أفكار الرائع ( فايرفوكس )  
.. لماذا التقليد أم ماذا ..

( ١٠ )

حقوق الملكية الفكرية ... معقوله تصبح من العادات الغبية .. عذرا . هكذا أراها في  
المواقع العربية ..!

## :. الاعلان والجنس في الويب العربي .:

[ ] تنويه وأعتذار [ ]

في البداية أعتذر عن هذا العنوان الذي اخترته لمقالة اليوم ..  
ولكن لعلني أجد من يعذرنني عندما يقرى المقال كاملاً.  
وأنوه هنا أن الويب العربي الذي ذكرته أعني به المواقع العربية . وليس الصرح  
الشامخ الذي أكتبه فيه .  
-> تعم يوجد لدينا ( أغبياء ) يحورون الموضوع لشى في أنفسهم ... :

[ ] مدخل [ ]

بستمرار أمارس ( الضحك ) عندما أرى الغباء والسذاجه في كل موقع يحمل ( الهوية  
العربية )  
قليله هي من كونت لنفسها قاعدة جماهيريه كبير ، وفرضت احترامها على الجميع  
وكثيره هي من جعلتنا نخجل من قول أنها مواقع عربية ...!!  
سحقاً لتلك المواقع التي تدار بعقول الاطفال ..

: معادلة مستحيله الحل :

هل المتصفح العربي ( جنسي بحت ) ..لكي توجه له كل هاذه الاعلانات الجنسيه ؟  
هل المتصفح لدينا لا يبحث إلا عن فضحية ، فلم جنسي ، وهلمنا جرى من هذا  
العفن...  
لماذا كل الاعلانات التي تقدم تحمل عبارات أو صور مثيرة لبنات و غمزات عيون  
أو ممنوع الدخول و فوق ال١٨ و بنات فوق العشرين وادخل بسرعة ولحق وما تلحق  
أغتصاب فلانة و اعتداء على علانه و فلم جنسي للمثله و فضائح وغيرها .  
أين الخطأ هل هو في المتصفح نفسه ..أم في سياسيه الأعلان نفسها ؟  
شخصياً أرجع الموضوع لتركيبه الأنسان العربي + سياسه الاعلام العربي بشكل عام .  
الاعلام المرئي والي تمثله القنوات الفضائيه مازال يتحفنا بقنوات العري والغناء  
والفضائح  
ولاننسى أن الانترنت باعتبارها وسيله أعلام تعمل عليها بحرية وبدون قيود ، فهى تنقل  
صورة المتجمع .

من السابق تسنتج التالي

أسباب كثرة الاعلانات الجنسية

- متصفح عربي مصاب بالهوس من كثرة الاعلانات الجنسيه في الفضائيات
- مواقع عربية تدار بعقول اطفال ، أعني ليس لديهم ثقافة في فن الأداره
- أسلوب مبتذل في الاعلان، نتاج واقعي للثقافة الضحله في الاعلام .
- حملة تقاد من أصحاب القروبات ( ضعاف النفوس ) .

من يقود هاذه الحمله

الذي يثير حفظتي أكثر هو الافكار الأعلانيه في جميع المواقع العربية بلا أستثناء ؟  
أو بمعنى اخر طرق ( جلب الاعضاء ) .. لأنها الهدف الأساس من اي حملة أعلانية ؟  
وبكل أسف تجد أكثر أصحاب المواقع والمنتديات يلجئون الي الأعلان بواسطة القروبات  
وهي احد طرق الأعلان المريضه والتي تشوه سوق الأعلان لدينا بكل أسف

ويقود أكثر هاه المجموعات أغبياء لاهم لهم ألا ( الف عضو بكذا .. ) من يسمون  
نفسهم ( شركات أشهر )  
ولا أدري منين سمو نفسهم شركات .. لا بأس !!  
أعتقد لا يوجد أحد منا لم يستقبل رسائل بريديه من هاهه الشاكلة .  
التي تحمل عنوان مثيره وتجدها في الاخير ماهي ألا رابط لمنتمدى يدعوك للتسجيل !!  
وهاده هي قمة السذاجه والأستغباء والاستحمار . وهذا مثال صغير ويوجد الكثير من  
الأمثله .

دعوني اسألکم من يتحكم في سياسة الإعلان على الأنترنت ؟  
من يشرع القوانين ويعقاب المخالفين ؟  
لا يوجد احد .. وهنا الكارثة لأن ( الدرعى ترعى ) كما يقال في المثل الشعبي .  
طبعاً أنا لا أطالب بوجود جهة ترعى سوق الإعلان.. بل تركه حر أفضل  
لكن أنضروا ماذا خلفت لنا حرية النت .. ( في الإعلان فقط ) واهه ستجد غير الاعلان  
كورات اخرى .

أنا هنا تحدث عن جانب صغير من الإعلان في الانترنت وهو  
جانب الاعلان عن الموقع .لاني أراه متردي كثير لدينا  
ولأن سوق الاعلانات يوفرالعديد من الفرص المثيرة للمهتمين بالتسويق.  
وعلى سبيل المثال، تعتمد محركات البحث في دخلها على الإعلانات التجارية، ولهذا  
فهي بحاجة إلى شركاء ووكالات تسويق.  
وأغلب مواقعنا العربية تنسى هاهذا الجانب للأسف ، او تجهله .  
ومن المتوقع أن ينمو سوق الإعلانات التجارية باللغة العربية عبر الإنترنت  
من ٢٧,٥ مليون ريال سعودي في عام ٢٠٠٦م إلى ٥٦٢ مليون ريال عام ٢٠٠٨م.

أصلحو وضع الاعلان لدينا||  
بدأت نظرة الناس لشبكة (الإنترنت ) تتغير من النظرة الاستهلاكية إلى النظرة  
الاستثمارية.  
وتعد الإعلانات الإلكترونية من أهم مميزات تلك الشبكة العالمية، وهي تختص بما  
يلي: ؟  
- صغر حجمها وسهولة تصميمها وبالتالي قلة تكلفتها بالمقارنة بالوسائل الإعلانية  
الأخرى. ؟  
- إمكانية إدخال المؤثرات الحركية والصوتية على الإعلان مما يعطي جذاباً أكثر للزائر. ؟  
- توجيهها إلى جميع أنحاء العالم. ؟  
- القدرة على توجيه الإعلان لنوعية مستهدفة من زوار الموقع على الإنترنت كالأطباء  
ورجال الأعمال والمهندسين والطلاب والنساء العاملات وربات البيوت. ؟ -  
- وجود الإعلان بصفة متكررة ورائعة أمام أعين المستخدمين. ؟

## التخطيط للنجاح

يلزمك للتخطيط عدة مبادئ اساسية هي  
الواقعية  
الشمول  
التكامل  
التنسيق  
المشاركة  
التوقيت الزمني  
البعد المكاني  
توفير التمويل الازم

فالتخطيط يتميز بخاصيتان الأولى أنه يقودك من حيث أنت الآن إلى حيث تود أن تكون،  
والثانية انه يحدد الموارد المطلوبة لتحقيق الهدف من حيث التكلفة و الوقت

وأن أهم معوقات التخطيط للوقت هي :  
-عدم وضوح الأهداف  
- عدم وجود خطط يومية وأسبوعية وسنوية  
-عدم تحديد الأولويات  
-ترك الأعمال قبل إنهاؤها و الشروع في أعمال أخرى  
-لأهم هو عدم تحديد أزمنة واقعية للتنفيذ

قم بقراءة المبادئ الأساسية .. وأبحث عنها داخل موقعك  
وقم بالبحث عن المعوقات داخل موقعك .. وأزعها ، حلها ، أقض عليها .

الامر بسيط .. يحتاج لتفتيش فقط ..

فتش داخل موقعك عنها ..!

:: لكي تصمم بنر إعلاني يجذب الملايين ::

[ مدخل ]

جلس رجل أعمى على إحدى عتبات عمارة واضعا قبعته بين قدميه  
و بجانبه لوحة مكتوب عليها: " أنا أعمى أرجوكم ساعدوني ".  
فمر رجل إعلانات بالأعمى ووقف ليرى أن قبعته لا تحوي سوى قروش قليلة فوضع  
المزيد فيها.  
و دون أن يستأذن الأعمى أخذ لوحته و كتب عليها عبارة أخرى و أعادها مكانها ومضى  
في طريقه.  
لاحظ الأعمى أن قبعته قد امتلأت بالقروش و الأوراق النقدية ،  
فعرف أن شيئا قد تغير و أدرك أن ما سمعه من الكتابة هو ذلك التغيير فسأل أحد  
المارة عما هو مكتوب عليها  
فكانت الآتي: " نحن في فصل الربيع لكنني لا أستطيع رؤية جماله".

××

الكثير من البنرات الاعلانية . نشاهدها كل يوم أثناء تصفحنا .  
لكن يجذبنا القليل منها ، هذا القليل هو من يحمل أفكار ذكية ، اسلوب جذب ذكي  
كفكرة الاعمى وصاحب الاعلانات .. في مواقعنا العربية يوجد لدينا .. كوراث كثيره ..  
ومن أشدها هو الضحاله والرخص في الاعلان .  
أعني بالضحاله . بضحاله الفكره في غالبا تحوي على جمل مستهلكه محفوظه سئم  
الكل من ترديدها  
مثل : لسنا الوحيدين لكننا الأفضل ، لاندعي التميز ولكن نسعى للوصول اليه ، وهلما  
جرى .....  
والرخص ستجده في مخاطبة الغرائز ، رقص ، عري ، أفلام ... وسق على ذلك ..

المشكلة أن الجميع يهمل الكلام المكتوب في البنر ، ويركز على جماليته  
أو الصور الموجوده فيه .. كلا الامرين مهم .  
الكلام + التصميم  
وألهم من ذلك هو التوظيف السليم لظمان نجاح البنر .

××

هل أنتهت الافكار لدينا ، هل الجميع يستنسخ من الجميع  
طبعا لا .. كل مافي الامر عدة خطوات تطبقها لتصل لهدفك ..  
- أسأل نفسك ماهي منتجاتي لكي أعلن عنها .. او بمعنى اخر ماهو محتوى موقعي  
لكي أعلن عنه  
ماذا لدي . برامج ، افلام ، موبيلات ، ادب ، ترفيه .. الخ  
- بعد ذلك دون الافكار التي جمعتها عن موقعك ، واختر منها الافضل .  
- لاتستخدم كلمات . اكبر ، أشهر ، أضخم ، أفضل ، الجميع لايعيرها اهتمام .  
- تحرر من التقليد ، لاتحاول تقليد اي بنر اخر . واستنساخ فكرته .  
- خاطب العقل . وقدم له أغراءات ذكية .  
- خاطب عميلك . بعبارات موجهه له .. مثال ( لك انت ، ملكك ، تفضل ، )

مثال ..



كيف تعلن بغباء عن مكتبة برامج ؟  
أضخم مكتبة برامج عربية ، متخصصون في البرامج ، برامج في برامج  
جميع البرامج لدينا ،

هنا تستخدم عبارات حفظها الجميع .  
هنا تستخدم عبارات عامة ، لاثقصد الزائر بها .  
هنا تتحدث عن أكبر ، أضخم . واجزم ان الزائر سيصدم عندما لايجد ذلك .

كيف تستخدم وسائل ذكية للأعلان ؟  
أنظم معنا لتمتلك برامجك  
وفر عنا البحث ، وحمل من هنا  
مكتبه من البرامج متجدده لك أنت

هنا أنت تقوم بدعوة لطيفه للزائر  
هنا أنت تقوم بترسيخ هدفك بأعلانك

هنا تقدم دعوه صريحه ومفهومه

أعتذر عن عدم أظافة بنر توضيحي .. والكلام يغني عن التطبيق .

## الفصل الرابع

### تلميحات في الإدارة

## الكلمات المفتاحية Keywords

الكلمات المفتاحية هي من أهم الاستراتيجيات لتهيئة الموقع لمحركات البحث ببساطه هي الكلمات التي توصل الناس للمواقع في مجال تلك الكلمات

يجب أن تراعي في موقعك ان تكون الكلمات المفتاحية كلمات صحيحة ،مناسبه ،موزعة بانتظام ، واذا استطعت ان تجعل العديد من الروابط تشير الى موقعك مشيرة الى تلك الكلمات

### كيف تختار الكلمات المفتاحية

اسأل نفسك ماهو موقعي .ماذا يقدم من خدمات  
احصر خدمات موقعك في كلمات ..هذه الكلمات هي من ستدل الزوار لك

كود الكلمات المفتاحية يوضع في الهيدر وهو كالتالي  
<META NAME="Keywords" CONTENT="تضع هنا الكلمات المفتاحية">

## كيف تبني موقع الكتروني . يستمر في النجاح ؟

[ مدخل ]

الف مبروك .. الان تمتلك موقع على الشبكة العنكبوتية  
صدقني .. بعد فترة ستعرض موقعك للبيع، أو ستقوم بعتزال الحياة الافتراضيه  
( أعني ترك الانترنت ) .. لانك ستجد نفسك محاط بعبء كبير . وهو إدارة الموقع .

لكن لو فكرت قليلا ستجد ان هذا العبء مجرد وهم صنعه أنت لنفسك ..

××

الجميع هنا وهناك لا يكتث للأدارة ، وكل ما يطلبه هو موقع ببرمجة وتصميم  
ثم يبحث عن زيادة عدد أعضائه ، يهتم بعدد المواضيع وعدد المشاركات  
يعلن هنا وهناك ، يبحث عن الجديد من الافكار لتطوير موقعه ..  
كل هذا جيد، وهو الي صاير فعلا . لكن سيجد نقص كبير  
في الافكار ، والاساليب التي تعينه على الابداع وطرح كل جديد في موقعه .  
بل ربما يتوقف عن العمل ..لقلة خبرته في الإدارة

### هل لدينا مواقع ناجحة ؟

نعم يوجد لدينا مواقع عربية نقول عنها ناجحة .. ( عربيا فقط )  
لكن أصحاب هذه المواقع لم ينقلو لنا تجربتهم في الإدارة .. وهنا مربط الفرس .!  
أغلبنا يعلم القليل عن سر نجاحها وتميزها . قد تكون احد الاسباب أنها من المواقع  
الأولى غريبا اعني عند دخول الانترنت للعالم العربي ( نهاية التسعينات ميلادي )  
فلم يوجد المنافس ، أو قد تكون اعتمدت أساليب ( رخيصة ) في الإعلان والدعاية  
كاستخدام الجنس وغيرها ..  
أوربما تكون نجحت بمحتواها القيم وفكرتها الذكية وتعاملها الراقي مع زوارها وأعضائها  
( وهي قلة )  
وربما تكون نتاج احتكارها لخدمة أو سلعة معينة .  
أوربما تكون فكرة الموقع مستنسخة لموقع غربي . الفرضيات كثيرة . وكلها تحتمل  
الصواب والخطأ.

لكن السؤال هنا . ماهو دور الفكر الإداري في هذا النجاح ؟  
وبمعنى آخر . هل لحسن الإدارة دور في النجاح ؟  
وسؤال آخر، على ماذا بنينا نجاح مواقعهم ؟

كل هذه الأسئلة لها جواب واحد فقط .  
هو أن الأدراي الذكي هو من يقتنص الفرص، ويطور موقعه بأفكاره الخاصة  
يكون رائد في عملة ، يكون صاحب نظرة بعيدة المدى .  
وأنا هنا أقول لك كن شجاع مثلهم

اقري لمحات إدارية .. وستجد أفكار تعينك على النجاح . والأستمرار فيه .

### ١- قبل البداية

قبل بداية اي موقع . لاتفكر ولا تحاول أن تعصر مخك لأيجاد فكره ذكية !.  
او موقع يحمل فكرة جديده لم يسبقك لها اي احد . ( الكل يفكر هكذا ) وانا أول واحد  
فيهم .  
لكن من خلال تجربته سأقول لك. انك ستنتظر طويلاً . ثم تأتي بموقع مشابه للكل !.  
ولاتقلد افكار الغير وتنسخها . ميز نفسك

### ٢- شعار الموقع

في زحمة السيارات امامك تستطيع أن تميز شعار الالكزس عن شعار البي ام دبليو  
وحتى لو كانت سيارة الاودي أو الفولكسفاجن تمشي بسرعة عالية . تستطيع تمييزها  
لو شاهدت شعار قناة Mbc مثلا . مرسوم على جدار > وليس في التلفزيون  
ستعرف انه شعار تلك القناة . جرب أن تجمع عدة شعارات لعدد من الشركات العالمية  
في مختلف المجالات . وضعها امامك .. صدقني لن يخفتي منها شعار عن بصرك  
الكل سيجذبك نحوه . حتى لو كان امامك ١٠٠ شعار

هل مازال موقعك بلاشعار ؟  
اذا موقعك بلا هوية في الويب !.  
أنصحك بشعار يدل على محتوى موقعك . ومبسط في التصميم  
لكي يستطيع اعضائك وزوارك حفظه وتذكره .

### ٣- لاتبداء موقعك بمنتدى ؟

الكل بيتدي موقعه او فكرة موقعه بمنتدى ؟  
وهنا خطأ كبير

### ٤- خطوات الطفل

الطفل لايمشى في يوم وليلة !.  
سيمشي اليوم . ويسقط ويتعثر . سيحاول غدا  
لكنه سيتعثر ويسقط. وسيكرر مابداه امس . ويحاول مرة خرى  
الى أن يمشي ويتعلم ، وينطلق في الحياة

لابد ان تؤمن بهذه النظرية  
لابد ان تمشي بخطوات الطفل . لكي تصل لما تريده  
لاتستعجل النجاح . ستصل مادمت تبني بنظام وبأتقان .

### ٥- توقع الخطأ

الخطأ هو الابن الشرعي للعمل .. كما يقولون  
كلام جميل جدا جدا ..  
أنت ستخطي ، اما في تركيب هاك يجلب لك مشاكل .  
او في إعلان ستخسر من وراه مالك .  
أو في شركة استضافه تبتزك ، وخدماتها رديئة !!  
لكن أنت تعمل ومازلت تعمل .

٦- ماهو مقياس النجاح لديك ؟  
هل النجاح لديك هو أن يكون موقعك أشهر موقع عربي  
أم أن يكون عدد أعضائك وزوارك بالآلاف  
أم الاثنين معاً  
كلاهما لايعتبران مقياس صحيح للنجاح الحقيقي ؟  
عندك وصولك لأحدها أو كليهما فإنك بدئت أولى الخطوات  
في طريق النجاح الطويل .....

٧- ركز على عمل معين  
لاتحاول أن تعمل كل شي في وقت واحد !  
ستفقد التركيز حتماً  
بل قسم وقتك

٨- رايك اخر شي ، ورايك اعضائك أول شي  
بكل تأكيد ..هم المستهدفون من الموقع لذلك رأيهم هو الأول

٩- فن الإدارة  
تعلم هذا الفن .بالقراءة ، السؤال ، البحث عنه

١٠- توزيع المناصب  
وزعها بعناية وبعدل ، وبدون تحيز

١١- محاربة الشللية  
هي من تقضي على المواقع ..لذلك أبعدها عنك .

١٢- الافكار الذكية  
قبل أن نتحدث في الافكار الذكية . ماهي ؟  
الافكار الذكية هي .. افكار تقودك لنجاح مستمر او نجاح لفترة ، وتتبع عادة بالصدفة .

١٣- البحث عن شريك  
إذا لم يكن لديك الخيره الإدارية ، او تنقصك المادة ..الشريك هو جزء من الحل

١٤- أنشر موقعك  
بكل تأكيد محركات البحث وأدلة المواقع هي عامل جذب كبير للزوار  
بل هي العامل الأول في الجذب . لذلك لاتهملها .

١٥- تبادل المصالح  
لديك مهارات التصميم ..جرب أن تعرضها على موقع مقابل الأعلان لديه  
كأن تصمم له بانرات ، أو واجهه موقع ..الخ

١٦- تعلم من السقوط  
إذا فشلت مره ..لاتيأس .جرب مرة اخرى .وتعلم من سقوطك

١٧- جدد موقعك  
التحديث امر ضروري ..اجعله بشكل دوري

### ١٨- لاتستمع للفاشليين

يوجد الكثير منهم حولك بكل تأكيد ..لاتسمع لهم

### ١٩- لاتفرح بكثرة الاعضاء ، ولكن أفرح بتفاعلهم

نعم تفاعل ١٠ أعضاء .يعني عن تسجيل ١٠٠ عضو شامل

### ٢٠- الترقيه من الداخل .

لاتأتي بمراقب أو مشرف من الخارج .دائما اجعل الترقيه من داخل موقعك

### ٢١- لاتكثرث لكثرة المواقع،

كم هي عدد المواقع العربية ؟

كثيرررررره ومتعدده بعضها مواقع منوعه ، او مواقع برامج

او تصميم او نسائيه او طرب او ثقافيه ..والقائمه تطول

لاتحبط نفسك وتقول لن يكون لي موطء قدم ، بين كل هذه المواقع .!

بل على العكس ..اجعل تفكيرك الوصول للقمه

### ٢٢- احتفظ بالعضو الذي يكتب ،

نعم أحتفظ بالعضو الذي يكتب ، وأهمل العضو الذي ينسخ .!

إذا كنت تريد النجاح وتحمل رؤية بعيدة المدى ثق في كلامي .

### ٢٣- التخصص

لنفرض انك صاحب منتدى غير متخصص ، بمعنى اقسام منتدك عامه

اسأل نفسك . عن ماذا سيبحثون في موقعي ؟ من سيزور موقعي

ماذا لدي لكي اقدمه للأعضاء والزوار ؟

دائما ابحث عن تخصص مناسب ، وركز على هذا التخصص وحاول تطويره

مثلا برمجيات ، تصميم ، جوال ، ادب ، ثقافه ، ترفيه ..الخ

وحاول ان تبدع فيه وتطور . وستجد الكل سيأتي لك . لانك تملك شي

يستحق ان تسوق له

### ٢٤- قسم موقعك بذكاء .

جميل أن تركز في موقعك على تخصص معين ، وتحاول تطويره والتركيز عليه .

### ٢٥- جرب الكثير وحافظ على المفيد

الكثير من الأفكار ، لكن حافظ على المفيد منها

### ٢٦- بناء الرؤية

هل لديك رؤية ..اما كما يقال في المثال ( مع الخيل ياشقرا )

اجعل لنفسك رؤية ..اصنعها الآن .

### ٢٧- انتقد موقعك باستمرار

اطلب من أعضائك ، المشرفين ، الزوار ..أن يخبرونك

بأسوء ١٠ نقاط في موقعك ..جربها كل فتره

لكي تغيرها

### ٢٨- لاتتردد في الدعوه

كن دائما حريص على دعوة من تراه كفاء ، وتظن فيه خير

لانه سجلب لك أصدقاءه

### ٢٩- اعلن بذكاء

الاعلان امر مقدور عليه ..لكن بذكاء هنا الفرق  
اقرى المقالات جيدا . وستجد تفسير كلامي

### ٣٠- الرقابة

بدون رقابة ..سنتنتج الفوضى في كل مكان بموقعك

### ٣١- تحرر من التقليد

لا تكن أرشيف للمواقع الاخرى ، ولا تقلدها في أفكارها  
خططها أهدافها ، شروطها وقوانينها ، من الذي يدفعك لكل ذلك !..

### ٣٢- ابتدع افكارك الخاصة

مهما كانت مجنونه ، غير قابله للتطبيق حاليا ،  
طبقها ..ربما نجحت ..

### ٣٣- ابحث عن ولاء الزائر

اعني هنا الزائر المستمر ..يأتي اليوم ، وسيأتي غدا ..الخ  
ولكن كيف ..بسيطة ..التحديث المستمر + التصميم البسيط الأنيق .

### ٣٤- الكل سيدعمك

اذا كانت لديك نفس الرغبة في دعم الكل .

### ٣٥- شجع وساعد الكل ليساعدوك

المواقع الناشئة ، المواقع الكبيره ..سأهم في مساعدتها  
تقديم الخدمات لهم ..وستجد منهم مقابل طيب .

### ٣٦- جرب المجانية

هل كل خدماتك تتوجب التسجيل لكي يتم الحصول عليها !..  
هذا خطأ جرب المجانيه ..

### ٣٧- طبق افكار اعضائك

بالتأكيد هم يرون الموقع من زاوية لآتراها أنت .

### ٣٨- ابحث عن مستشارك الخاص

ستجد من اعضائك من يتحمس لفكرك ، يقدم أفكار خاصه  
لديه خبرات سابقة ..اجعل منه مستشار .

### ٣٩- كافئ من يعملون معك

قدم لهم الهدايا ، والعبارات التي تشعرهم بتقديرك لهم

### ٤٠- اجعل لموقعك ميزه

مهما كانت ، لابد أن تجعل له ميزه . جرب ان تكون ميزة موقعك البساطة  
أو المفاجئات المستمرة ، أو الخدمات التفاعليه

### ٤١ - تفويض السلطة

اعط المشرفين حريتهم في صنع واتخاذ القرار



## ٤٢- استخدم الرسائل

في الدعوة .. باستمرار أستخدم رسائل لكي تعرف عن موقعك

## ٤٣- أحدث التنافس بين أقسامك .

يوجد لشركة نوكيا للهواتف أكثر من ١٠ سلاسل للهواتف حتى الان كل سلسلة يصدر عنها عدة موديلات في السنة وهي لاتخاف من المنافسه .او من كساد السوق ..لقد جعلت المنافسه بين كل خطوط أنتاجها ..نوكيا تنافس نفسها فقط . جرب فكرتها في أقسامك .

## ٤٤- لاتغفل الترفيه

الترفيه مطلب الجميع .. يحدث هذا في أي عمل او اي مجتمع بشري

## ٤٥- اسم دومين ذو دلالة

يخطئ الكثير من أصحاب المواقع في حجز دومين مكون من أربع خانات ولكن لا يحمل أي دلالة ، ولا يمت لأسم الموقع أو محتواه بأي صلة . ومنها على سبيل المثال ... s11s أو d9d9 وسق على هذه الامثله ..

ويتحجج بأعذار واهية منها سهولة الحفظ . لنقل سهل الحفظ لو كان هو الوحيد الذي يحمل هذه الأربع خانات الان يوجد الكثير من المواقع الناشئة ، والتي تحمل دومينات على هذه الشاكلة هذا من ناحية . وأطف الى ذلك انه من الافضل والأجدي والمفروض إن يكون الدومين هو نطق لأسم الموقع بالانجليزيه فلو كان موقعك العربية او العرب سيكون الدومين Arabs مثلا

## لمحه قبل النهاية

لماذا قلت كيف تبني موقع الكتروني .. يستمر في النجاح ولم تقل موقع الكتروني ناجح ؟

دائما اجعل هدفك هو استمرارية النجاح

وليس الوصول له ثم الاكتفاء بما حققته من إنجازات

بل أسعى لاستمرارية نجاحك .

## الفكرة في الصورة



توقف دائما عند أي فكرة تخطر في بالك ، ودونها ..ربما تعود لها في يوم من الأيام وتطورها وتصبح



أعقد الصفقه لكن ..كن مفاوض ذكي قبل عقد أي صفقة ..!



دائما رحب بأي يد تمد لك.. أي صداقة جديده ، أي عرض يقدم لك .



هل مازلت هذه الصورة مرسومه في ذهنك ..  
هل مازلت ترديد الانطلاق بسرعة الصاروخ لكي يكون موقعك من أكبر المواقع العربية  
!..

على مهلك ياعزيزي .. تذكر أن البناء السريع ربما ينهار في يوم من الأيام ؟



هل مازلت تنام على جهازك !.

أيها الدب الكسول . ☺

نظم وقتك .. لتكون إدارة الموقع .عمل ممتع . وليس متعب .



دون أفكارك .. وبالذات الأفكار التي تأتيك قبل النوم

فهي دائما هدية على طبق من ذهب . ☺



لاتنسى أن تقدم هديه ، لمن يخدمك يدعمك يوجهك !.



أستخدم دائما المقص ، شجيرات الغباء التي تعشعش فوق رأسك  
محاولة أحباطك أو ثنيك عن هدفك ورؤيتك .



عندما يكون الغباء والأعلان الرخيص والفكر الضحل في جهة اليمين  
فضلا أنعطف الى جهة اليسار .



كم مره ذكرت أسم موقعك وتحدثت عنه في كل الأمكنه ؟  
عزيزي كن دائما متحدث لبق ، ومتحدث متحمس عن موقعك في كل مكان  
تحدث عن موقعك بشي من الذكاء الأعلاني ..الذي يجعل المتلقي ، القارى ،  
المشاهد .بصاب بالفضول  
لكي يعرف كل شي عن هذا الموقع الذي تتحدث عنه!.



اقرى قصص الناجحين ، يوجد الكثير من الكتب التي تتحدث عن الإدارة، قراءه هذا  
الكتب سيطور من  
شخصيتك الإدارية ..وستكسب المزيد من الأفكار  
عليك أن تعلم أن مشروعك على الويب ، لا يختلف كثير عن مشروعك في الحياة  
هنا وهناك ..ستواجه نفس الأفكار ، العقبات ، وربما الحيل أيضا ..



أستخدم رسائل الایمیل فی دعوہ مہذبہ لمن تری أنهم مبدعین ناجحین  
عرف الكل بموقعك .. وقدم لهم موقعك بشكل مغاير ، وبصورة حسنة  
أجعل من الرسالة دعوہ شخصية ، أكثر منها رسالة إعلان !..



هذا الطريق مخصص فقط لأصحاب الجياد  
طريقك ليس من هنا .. أنت تقود سيارة الفيراري !.

نعم قد يصادفك أحيان ان تری أنجراف لكثير من ملاك المواقع نحو تقليعه جديده في  
مواقعهم  
ربما تكون مكرره أو غير مجديه .. كن ذكي ولا تستخدم كل الأفكار المستهلكه  
هي فترة وستزول !..

أتركهم يمضون على جيادهم.. طريقهم ليس طريقك



بكل تأكيد لابد أن تضع علامة X حول كل إعلان يستخدم  
الجنس ، العزف على المعتقدات الدينيه ، استغناء المتلقي  
دائما تجنب الأعلان رخيص الفكرة

لن أطيل هنا .. لكن سأحكي لكم قصة ظريفة

أعدت أن أكتب مقالات ساخرة في نقد بعض التصرفات الي تحدث في المجتمع وفي احد المقالات كتبت مقال اسخر فيه من الاهتمام بالغناء وتهميش المبرمجين وربطت في الموضوع بين الغناء والبرمجه . ونشرت المقال في ٣ من أشهر القروبات والمواقع العربية ..الى هنا الكلام جميل

لكن صدمت بعد أسبوع من المقال عندما بحثت بإسم عنوان المقال وكان يحمل عنوان { بنس الراعي ...وبنس الرعية } وجدته تقريبا متكرر في كثير من المواقع . منهم من نسبه لنفسه ومنهم من كتب منقول ..قليل جدا من ذكر حقوق الكاتب الأصلي

بكل تأكيد هي حصلت مع الكثير منكم .وتحصل دائما ..  
لكني لم احزن كثير على ضياع حقوقي  
بقدر ما فكرت في الأمر بعقل تجاري تسويقي !!

هم أغبياء ينقلون دون ذكر المصدر ، بدون فهم للحقوق الفكرية  
لذلك من السهل اصطياد وقيادة ( جيش الغباوة ) ☺

بكل تأكيد وصلنتي كثير من المراسلات حول المقال  
ودارت بيني وبين الكثير من القراء عدة نقاشات  
وكان لزاما عليه أن أوضح كثير من النقاط .  
فكتبت مقال آخر..لكن هذه المره لم أخف من كثرة الناقلين  
بل بالعكس قد وضعت لهم { لغم إعلاني تسويقي }

في آخر المقال الثاني والذي يحمل عنوان مبرمجين في مقابل المغنين  
ختمت بعبارة جميلة وهي

شخصيا لدي في موقع نوافذ عربية الكثير من هاذه النماذج التي أشرف وأتفائل بها كثيرا...

هنا لم اكذب على المتلقي .  
نعم نوافذ عربية يوجد بها مبدعين في مجال علوم الحاسب الالي  
لم اقدم موقعي بصورة غبية ، كان التوظيف يصب في مجرى الكلام

اما الهدف فقد تحقق بفضل الله  
من خلال متابعتي للمواقع التي تقدم الإحصائيات تبين لي أن اكثر الكلمات التي  
اوصلت الزوار لموقعي هي :  
نوافذ عربية  
منتدى نوافذ عربية  
منتديات نوافذ عربية

الفكرة وصلت من الاعلان ..من قرى المقال سيجد في الختام الكاتب يتحدث عن نوافذ  
من هذه نوافذ ؟  
لابد أن يبحث حتى يصل لها ..

## نتيجة البحث في قول عن المقال الأول

النتائج من ١ إلى ١٠ من حوالي ٧٩٦ عن ينس الراعي .. وينس الفرعية ( الوقت المستغرق ٠,٠٦ )

## نتيجة البحث في قول عن المقال الثاني

النتائج من ١ إلى ١٠ من حوالي ٩,٨٦٠ عن مرمحين في مقابل المعتمين ؟ ( الوقت المستغرق ٠,٠٦ )

الغرض من المثال  
وهم الان يسوقون لك في كل منتدى ، موقع ، قروب .. الخ  
دائما أستثمر مواهبك ، وحقق المزيد من الأنتشار  
وفي الختام .. اقول لك يوجد الكثير من الغباوة أستثمرها ، وأبحث عنها

هل لديكم فضول لقراءة هذه المقالات .. اذا لنخرج قليلا عن صخب الاعلانات

كم عدد المغنين العرب . حسب آخر إحصائيه ؟

·  
·  
·

لايوجد إحصائية .....

الحمد لله أعتقد أنني لو قرأت الرقم سأصاب أنا وصديقي وبعض الغيورين بهستيريا لأنه كل مايسألني عن عددهم . أقول له تطمن أعلامنا بخير . مازال يقدر اهل العلم . لاتفكر كثير في المستقبل . لدينا رجال أعمال كل همهم البحث عن الموهبين واكتشافهم.

لاتشغل بالك لدينا فضائيات ( فضائيات ) تكرم المبدعين...  
ولدينا شباب وصبايا . يصوتون لكل شاذ ، حثالة ، قزم ، يبحث عن الشهرة بالغناء!  
وأبشر بحيل قادم ..كله غناء في غناء!..

قبل أيام كنت انا وهو وبعض الاخوه العرب في حوار الالكتروني وكنا نتحدث عن عدم وجود قنوات تهتم بمجال التقنيه او الاتصالات . ثم عكفنا بالحديث على القنوات الغنائية ومسابقاتها وانتشارها الفطيع.. كان الحوار راقي جدا ، ولم تدخل ( حساسية العرب ) في الحوار رغم ان المتحاورين كانوا يمثلون ، **السعودية ، مصر ، لبنان** ولن أبالغ إذا قلت أنهم مصدر دعم وانتشار الغناء في الوطن العربي!  
السعودية دعم من خلال القنوات الفضائية والإعلانات ، مصر من خلال الاستوديوهات وأيضا من خلال قمر النابيل سات باعتبار أغلب القنوات الغنائية مصدرها من هذا القمر ، لبنان هو واجهة تلميع الفنان..  
بمعنى لو كان ( نشازا ، قزماً ، وضيعاً ) في بلده ..فهو في برنامج أستاذ أكاديمي أو سوبر ستار سيصبح نجما لامعا متعرف به .والكل يصوت له ، بل ويدعي له من كل قبله .. أيضا من الممكن أضافة الإمارات باعتبارها دخلت على الخط وبقوه ومدينة دبي للأعلام توفر الأرضية الخصبة لهذه القنوات .

وخلصنا بالقول أن رجال الإعلام هم السبب . وأن مهنة الغناء أسهل مهنة للشباب العربي الوسيم الكسول  
شروط القبول لهذه المهنة ..ليست بتلك المستحيلة على أي شاب أو شابة لايهم أن تكون، مثقف او متعلم او تحمل شهادات عليا .  
لايهم نبرة الصوت ، أو حسب ونسب .  
كل التركيز سيكون منصب على ( جمال الوجه فقط! )  
ولو كان هنالك ميل ( للجنس الثالث ) ستكون هاذه دعامة وأظافة قوية لقبولك .  
تنعيم الصوت ، ولبس لباس الفتيات ، والتنعم بشكل عام . امر مطلوب .  
الاهتمام بالحلاقة ، وياخر القصات الغربية شي أساسي في المهنة .  
الانتماء سيكون لفنان غربي ، أو فنان عربي اخر غبي .  
إذا كنتي فتاة تخلي عن كل شي من اجل فنك ..نعم حتى شرفك!..

هذا مايقدمه أعلامنا على أساس أنه ( فن .... )

ومنطقنا مشتتة بحروب وأزمات سياسية واقتصادية.. والغفلة متستمره !!.

يوجد لدينا في المنطقه شعوب ، تقدمت علينا كثير في الخطوات والبناء شعوب دخلت في كل الصناعات .صنعت الجوالات ، واحتفلت قبل أشهر بأول سياره لها ( رينو )

حتى في الاعلام صنعوا أفلام تقدم صورة بلدهم بشكل أفضل، وأصبحت أفلامهم تحصد الجوائز العالمية وتحديدا من بداية التسعينات ونحن مازلنا ننتج حتى سيمنا غنائية وأفلام تافهه ...، أعلم أن الحكومة في إيران تدعم السينما لتوجهها السياسي ولا تخلوا بعض أفلامها من تمجيد "الثورة الإسلامية" و"منجزاتها"، أو تعرض بطولات الإيرانيين خلال الحرب العراقية-الإيرانية مثلا ولكن يضل لرجال الاعمال هناك صوت مسموع وبصمة قوية.

"رجال الأعمال الإيرانيون من أكثر رجال الأعمال إبداعاً في العالم، فهم يواجهون عقوبات منذ ٣٠ عاماً، ورغم ذلك قادرون على البقاء .." هذه العبارة التي قالها رجل أعمال غربي يعمل في إيران لروبرتز على خلفية قيام بعض البنوك الأجنبية بوقف تعاملاتها مع إيران تلخص إلى حد كبير كيف تخلص رأس المال من جنبه وتعامل في إيران مع الأمر بشجاعة .

فماذا يفعل ( الاغبياء ملاك الاعلام والاعمال ) لدينا الى أين يقودوننا رغم وجود كل هاده الصلاحيات الممنوحة لهم!..

نحن نقاد لمزيد من الجشع والطمع والكسب ( الحرام ) من الغناء والفسوق والمجون من خلف سيقان العاريات الكاسيات ... سحقا له من سوق وسحقا لها من بضاعه!....

لن أطيل في السياسية . ليس خوفا من احد ... أنما لأنني مهووس بالتقنيه . لابس .. أعتقد سيأتي اليوم الذي يكرم فيه المبرمجين العرب . ويقام لهم احتفالات جماهيريه

ومسابقات كبيره ، وسيحفظ أسمهم الصغير قبل الكبير ، وسيتفاخر كل شخص ( مبرمجة ) الخاص

ستكون صورهم في كل صفحات الجرايد ، سيقم المعجبين مئات من المواقع لهم. سيحصلون على أوسمة تكريم من الدولة ، وسيكون لهم شأن في صناعة نهضة الامة.

كل هذا **لن يحصل** ألا إذا حاربنا الغناء وعكس هذا **حاصل** لأننا رعينا الغناء

**وبئس الراعي .. وبئس الرعية!....**

أعلم أن الكثير من محبين ستار أو سوبر.. سيففونني بالتخلف أو الرجعية أو أنني من العصر الحجري .. لا يهم. لست متزمت ، عنجهي، اكره الحياه وأعتقد أن الغير يضع لي العقبات!. لكن تستفزني غباوة العرب ، وأطاعة الشباب المتعلم بتجاهله!. وأطاعة الشباب الكسول بتمبيعه وجعله أبله لايفقه ألا الغناء في المسارح !. ودائما أقولها لكل من اختلف معه .. **الغناء لايني امة!**.

**المقال القادم...** سأحكي لكم فيه قصة مبرمجين يهزون أنظمة ( ليس أنظمة سياسة ) .. بل أنظمة حاسوبية لكهنم محرومين من كلمة من أربع أحرف. شكرا



\*\*\*

لماذا ميرمجين ومغنين ... لماذا هذا الربط بينهم..  
هل نحتاج الى ١٠٠ فنان كل عام .. أم ١٠ ميرمجين ؟  
يسأل احدهم هل الغناء.. سحب البساط من تحت أقدام البرمجه!..  
يرد اخر : وما دخل علم البرمجه ، في فن الغناء ؟  
مهلا مهلا في ظل هذه الزحمة من الأسئلة  
أحتاج الى إحصائية. بالمبالغ التي صرفت على التالي  
1-قنوات الغناء.  
2-الرسائل المرسلة في ( تشات ) كل قناة.  
3-مسارح الغناء.  
4-تكاليف الاعلانات التي تغطي مسابقات سوبر وستار ..الخ  
5-تكاليف مهرجات الغناء في الوطن العربي.  
أبحثو لي في أي وسيلة إعلاميه .. أو مركز عربي يعنى بالإحصائيات..

⋮  
⋮

أيضا لاتوجد إحصائية <----> !!..بالمناسبة ماذا تعمل صحافتنا وأعلامنا العزيز!...

دائما أبحث عن الإحصائيات لأن لغة الأرقام لاتكذب أبدا  
ولو أخذنا ماتم صرفه على ( العفن ) السابق ذكره .. سينتج لنا رقم خيالي  
بل فكلني غير مسبوق أن صرف على احد المشاريع العملاقه في الوطن العربي!..  
تخيلو معي لو أن جزء من هذا المبلغ صرف على مسابقة صغيره جدى لاتتعدى حدود  
عاصمة عربية واحده , تكون معنية بمهارات الحاسب الآلي وعلومه.  
أعتقد أننا سنكنسب منها عقول ذكية نحتاج لها كثيرا .. وستسهم أيضا  
في جعل أعلام ، الجمهور ، رجال الاعمال ،  
وكل طبقات الشعب تعرف أهمية ودور الحاسب  
مثل ماتعرف هي الان .أسماء الفنانين ، كلمات الاغاني ، قنوات الاغاني

أعلم أن كل واحد منكم يقول في داخل نفسه  
لماذا تربط نجاح وشهرة ودعم المبرمجين في إقصاء كل وسائل دعم وأشهار الغناء ؟  
لماذا هذا الربط بين علم وفن ؟  
سأختصر الجواب في في السطرين التاليين..  
عندما يعطى الغناء وحده كل هذا الزخم الاعلامي .فانه ينتج امه بلهاء لاتنتج..تشغل  
باللهو عن العمل.  
في أمريكا مثلا يوجد اكبر المهرجانات والمغنين ومسارح الغناء وقنوات الجنس وما الى  
ذلك

لكن يوجد في المقابل جوجل ،ياهو ، منظمة الايكان ، مايكروسوفت ، أبل  
المسأله فقط توازن .. من يخلق لنا في المجتمع العربي هذا التوازن!..  
**من يخلق لنا أعلام مبرمجين في مقابل أعلام المغنين**

قال خالد بن عبد الرحمن : كنا في عسكر سليمان بن عبد الملك فسمع غناء من الليل ، فأرسل إليهم بكرة فجيء بهم فقال : إن الفرس لتسهل فتسوق له الريمكة ، وإن الفحل ليهدر فتضيع له الناقة ، وإن التيس لينب فتسترم له العنز وإن الرجل ليتغنى فتشتاق إليه المرأة ، ثم قال : اخصوهم ! فقال عمر بن عبد العزيز : هذا مثله ، ولا يحل ، فخلّى سبيلهم . رواه البيهقي في شعب الإيمان.

أعتقد فناني هذا الزمان الواجب فيهم شنقهم . ليس أخصائهم !.. دعونا من الاصوات النشاز والتشبه بالنساء والتغنج وماالى ذلك من أصناف الفجور المتعارف عليها

الان بدأو يحللون ويحرمون ويتناولون على الدين ... نسأل الله السلامة والثبات!.. ويتعامل معهم الاعلام كأن لديهم حصانه من النقد .. أو كأنهم رسل منزله

يصح الوضع كارثي جدا .. إذا كان كلام ( الحثالة ) هو المسموع والمعترف به!..  
لن أطبل في الحديث عن عالمهم القذر الملي بالفضائح والمعاصي..

سأحدثكم كما وعدتكم .. عن مبرمجين يهزون أنظمة حاسوبية.. لكنهم محرومين من عبارات الثناء والمديح محرومين من فلاشات المصورين , محرومين من قنوات متخصصة لهم محرومين من الاعلام وسبب حرمانهم هو تسلط أصحاب العفن على كل وسائل الاعلام

### من سيخدمنا في الحرب ؟

اخذوني على { قد عقلي } ..وتخيلو معي حرب رقمية قادمة أو إرهاب الكتروني الإرهاب الإلكتروني هو ببساطة استخدام التقنيات الرقمية لإخافة وإخضاع الآخرين . ويقول التعريف بأن الحرب الرقمية هي "الإجراءات التي يتم اتخاذها للتأثير بشكل سلبي على المعلومات ونظم المعلومات، وفي الوقت نفسه الدفاع عن هذه المعلومات والنظم التي تحتويها ". وهناك الكثير من الطرق التي يمكن من خلالها تنفيذ الهجمات الرقمية، منها الهجمات المباشرة من خلال التدمير الفيزيائي لأجهزة الخصم، أو نقاط الاتصالات الهامة ضمن شبكاته، وذلك باستخدام القوة العسكرية المباشرة. وهناك أيضا سرقة المعلومات من أجهزة الخصم مما يمكن الجهات الصديقة من اتخاذ قرارات أفضل في المعركة، إضافة إلى تخريب قواعد بيانات الخصم والتلاعب بها لجعل الخصم يخطئ في اتخاذ القرارات. وبالطبع هناك استخدام الفيروسات وأساليب رقمية مثل هجمات الحرمان من الخدمات لتركيع مواقع الخصم مما يؤدي إلى التقليل من مقدرة الخصم على الاتصال، وإبطاء قدرته على اتخاذ القرار.

هاذه فقط لمحة صغيرة عن مايمكن القيام به من خلال هذه الحرب. الحرب قادمة ..فلنبارك لأنفسنا بالمسارح والمهرجانات والمغنين والمطبلين والمطبلات ..!!

أيضا في المقابل كلنا قرأنا أو سمعنا عن.  
-هكرز سعوديون يخترقون موقع zone-h أشهر ارشيف للإختراقات على الانترنت  
-هكرز سعودي يخترق بورصة إسرائيل.  
-هكرز سعودي يخترق موقع صحيفة الجيلاندز بوستن الدانمركية.  
-هكرز سعودي يخترق موقع قناة الجزيرة القطرية.  
-هكرز سعودي يوقف أكبر موقع في العالم (ياهو) لمدة ٧ دقائق.  
-مجلة كمبيو أيجبت تلتقي مع هكرز سعودي يعرض فيه خدماته لصالح الإسلام  
والمسلمين  
-محاكمة هكر سعودي قام بتفجير مواقع إسرائيلية  
-هكرز سعودي يخترق حساباً بنكياً لمواطن في عنيزة ويختلس واحداً وثلاثين ألف ريال  
-هاكرز سعودي ينسف موقع برلماني يمني  
-تعرض موقع شركة (microsoft uk) لاختراق أدى إلى تبديل المحتوى ليظهر بدلا منه  
علم سعودي.

أنا هنا لا أشيد بهم ، أعرض لكم نماذج من السعودية تحديدا  
ويوجد الكثير منهم في مصر ، الكويت ، والأردن ، والمغرب. الخ  
نعم هم خارجون عن القانون ويستحقون العقاب  
لكن شخصا أقف لهم بكل احترام .. هم يهزون أنظمة حاسوبية نعم.  
هم داخل العالم السفلي يعبثون لوحدهم  
نعم يعبثون .. بكل تأكيد ... لكن ماذا لو وُصف هذا العبث لكي يصبح عمل  
منظم وفق منهجية علمية ترعاه الدولة او القطاع الخاص  
سيكون لدينا درع امني إلكتروني...

رغم كل ماسبق متفائل جدا بما أراه في المواقع العربية , وعتبي على بعضها  
كثير  
لدينا شباب مثقف متعلم ولدية من علوم الحاسب الكثير الكثير ، منهم من أنشأ  
مؤسسات ومعاهد لتدريب ورعاية غيرهم من الشباب .. ومنهم من دخل مجال المال  
والأعمال  
من خلال موقعه الخاص .. ومنهم من يعرب كل تقنيه جديده ويحاول تطويرها..  
شخصيا لدي في موقع نوافذ عربية الكثير من هاذة النماذج التي أتشرف وأتفاءل بها  
كثيرا...

عسى الله أن يصلح الحال..  
والى لقاء في مقال قادم .. وعلى دروب الخير نلتقي احبه..  
مع كل الود لكم

## الفصل الخامس

جداول

## جدول الإعلانات..حدد مسارك لشهر..لسنة !

عندما تفكر في الإعلان ..أبحث عن الموقع الذي يتميز بـ التالي

- ✓ موقع يحتوي على معدل زيارات مرتفع
- ✓ لا يستخدم أي وسائل غير شرعية في زيادة معدل الزيارات
- ✓ يحضى بسمعه طيبة ، وصدق

تقريبا هذه أهم ثلاث نقاط حسب وجهة نظري

## جدول الإعلان خلال شهر ..الهدف منه الوصول الى دخل ثابت مع الزمن

يتميز هذا الإعلان بـ

- تحقيق دخل ثابت خلال فترة قصيرة
- مخاطرة مرتفعه جدا جدا
- ستضطر لدفع مبلغ ، وتنتظر عائد الزيارات ، لكي تفرض أسعارك
- يحتاج منك ل ضمانات كبيرة
- ضمان معدل زيارات مرتفع لموقعك
- ضمان مواقع ستعلن عندك ، بعد تحقيق هذا المعدل

الشهر	الموقع المستهدف	تكلفة الإعلان	مدة الإعلان	حجم البانر	الجدوى من الإعلان
فبراير	دليل مواقع	١٥٠٠	٢٠ يوم	468 x 60	٣٠ الف زائر يومي
فبراير	مركز تحميل	١٠٠٠	٢٠ يوم	468 x 60	٢٠ الف زائر يومي
فبراير	موقع برامج	٥٠٠	٢٠ يوم	468 x 60	١٠ الاف زائر يومي

بكل تأكيد لابد أنك قمت بعمل جولة من البحث والتنقيب عن المواقع المستهدفه من إعلاناتك

خلال شهر يناير ..والان فقط تستعد لكي ترسلهم بأي طريقة كانت .

الان حدد اسعارك ..لنفرض التالي ..كفرضية بكثير من التعقل .  
في شهر فبراير دفعت مبلغ ٣٠٠٠ الاف كما هو مبين في الجدول ، تكلفة للإعلان في ٣ مواقع

تعتقد أنها تحضى بمعدل زيارات كثيف .. وترجو من وارى أغلانتك أن يحالفك الحظ بمعدل زيارات يرضي طموحك .

لنفرض أنك حصلت على معدل ٥ الاف زائر يومي ..وتريد تقسيم بانرات إعلانية  
لا تكن طماع ..وتخسر كل المعلنين ..ولاتكن رخيص لتفقد مالك ..حدد أسعارك كتالي  
- أولا قسم البانرات لديك بحجم 150\*60 وتكون ٨ بنرات  
- أجعل السعر هو ١٠٠ ريال لكل بنر إعلاني .  
- أنطلق الان بقلب واثق ..وقم بجمع زبائنك . { أستخدم نظام الحملات الإعلانية هنا }

هل أستلمت كامل المبلغ وهو ٨٠٠ ريال  
إذا صرفته ..وأردت البحث عن زبائن جدد ..ستكون قد خسرت اللعبة ..!

عليك الان البحث عن مواقع جديده تحضى بمعدل زيارات كثيف لكي تعلن لديها .  
ولو جلعت كامل المبلغ في إعلان ضخم في موقع كبير ،سيكون خيار موفق  
والهدف هنا ..هو لرفع معدل زيارات موقعك ..من ٥ الاف الى ٨ الاف زائر يومي

يحق لك الان أن ترفع أسعار الإعلان لديك ..أرتفع معدل الزيارات من ٥ الى ٨ الاف  
أرفع السعر ٥٠ ريال لكل بنر ..ليصبح ١٥٠ ريال  
ويكون العائد الشهري هو ١٢٠٠ ريال .

ب ال ١٢٠٠ أبحث عن موقع له زيارات كثيفه ..... الخ

وهكذا ..هل فهمت اللعبة  
هي تحتاج لقلب قوي ، ولكثير من الحرص  
اضمن لك بعد سنه من هذه المغامره ..تكوين دخل ثابت لموقعك

كل شهر ترفع سعر الإعلان لديك بمعدل ٥٠ ريال  
طبعاً مقروناً بارتفاع معدل زيارات موقعك.

وفق تخطيطك ورسمك للجدول  
إذا قلت أنك ستحقق دخل مقداره ٤٠٠٠ الاف شهريا خلال سنة  
سترد عليه بكل ثقه .. وتقول المبلغ صغير لايرضي طموحي ..أنا لدي خطة للوصول الى  
٦٠٠٠ الاف  
احسنت صنيعا ..اهنا اف لك أحراما .

اما بدون تخطيط ..ورسم جدول ، أستراتيجيه ..سيكون في الامر كثير من المتاعب .

أنا شخصا أسميت هذه الطريقة ضربت المعلم ..  
جربها.. 😊

بكل تأكيد تستطيع أن تكون اذكى من الطريقة ..وتغير في حجم البانرات ، طريقة  
الإعلان ..وهكذا .

جدول الإعلان خلال سنة جربة لكي تعرف مصروفاتك وتحدد خطتك  
من هذا الجدول ستخرج بالتالي

١- سيكون لديك مبلغ محدد لمصروفات الإعلان خلال سنة  
٢- تستطيع أن تبني خطط طويلة المدى

تعلم هنا أن تكتب الجدوى من الإعلان ..لماذا إعلان هنا . ولا إعلان هناك  
ضع أسبابك ..لكي تكون أهداف واضحة يجب انتزاعها

الشهر	الموقع المستهدف	تكلفة الإعلان	مدة الإعلان	الجدوى من الإعلان
١	مجموعه بريدية	١٠٠	٣٠ يوم	الوصول لكل أعضاء المجموعه
٢	مركز تحميل	١٥٠٠	٣٠ يوم	زيارات كبيرة جدا
٣	دليل مواقع	٣٠٠	٣٠ يوم	زيارات + تصنيف موقعي في مكانه
٤	منتدى كبير	١٠٠٠	٣٠ يوم	زيارات + سمعه طيبة
٥	موقع ضخم	٤٠٠	٣٠ يوم	لديه زيارات كبيرة
٦	منتدى برامج	٥٠٠	٣٠ يوم	نفس نشاط موقعي
٧	موقع تقني	٢٥٠	٣٠ يوم	يشابة نشاط موقعي
٨	موقع	١٥٠٠	٣٠ يوم	لدي وصلات كثيرة
٩	مدونة	٤٠٠	٣٠ يوم	شعبيته جارفة
١٠	مجموعه بريدية	٨٠٠	٣٠ يوم	الوصول لكل أعضاء المجموعه
١١	منتدى برامج	١٤٠٠	٣٠ يوم	نفس نشاط موقعي
١٢	منتدى تصميم	٢٥٠	٣٠ يوم	مقارب لنشاط موقعي

\* ملاحظه هذا الجدول مجرد مثال، لذلك الأسعار وحجم البانر هي مجرد فرضيات فقط  
\* بإمكانك تقليل النفقات والبحث عن إعلان أرخص..  
\* أيضا تستطيع أن تجعله لفترة ٦ أشهر .

بعد ٣ أشهر ..أبتد في عرض اسعار الإعلان لديك ..  
ثم أرفع القيمة كل ٣ أشهر ..مع الاستمرار في الجدول .

## جدول الزيارات الشهري

ستتعلم هنا أمور يجب أن تكون في حسابك قبل الإعلان ..

من أن اين أتو زوار موقعي . ؟  
ماهي الدول الأكثر زيارة لموقعي ؟  
بأي كلمات بحث الزوار . ليصلو لموقعي ؟

الجدول هذا ..تستطيع أن تحصل عليه بعد التسجيل في أي موقع يقوم بحساب إحصائيات المواقع

مثل احصائيات قوقل

<http://www.google.com/analytics/indexu.htm>

يعجبني هذا الموقع statcounter ..يقدم تحليل مفصل

[/http://www.statcounter.com](http://www.statcounter.com)

عريبا ستجد رتب

<http://www.ratteb.com>

وغيرهم الكثير جدا  
بعد التسجيل ستحصل على لوحة تحكم مجانيه ..وتعطى خيارات كثيره ..وبقى عليك  
الامر لتفكر كيف تستثمر  
معدل الزيارات ، في تحقيق عائد مجزي .

دعني اسألك ..لو علمت أن أكثر خمس دول يأتيك منها زوار يوميا هي كتالي

١- السعودية = ١٠٠٠ زائر

٢- مصر = ٥٠٠ زائر

٣- المغرب = ٢٠٠ زائر

٤- بريطانيا = ١٠٠ زائر

٥- أمريكا = ٥٠ زائر

أعتقد من الأفضل هنا التركيز على الزائر السعودي . وتقديم خدمات يهتم بها هذا الزائر  
من الجميل أن تقدم خدمات مجانيه تهتم الزائر السعودي بالذات .  
مثل مؤشر للأسهم السعودية ، درجات الحرارة في مختلف المدن السعودية ..الخ

المثال ينطبق على الأكثرية .فلو كانت الأكثرية تأتي من مصر  
من الجميل أن ترسل رسالة عبر بريد الموقع..لكل المشتركين لكي تهنئهم  
بمناسبة حصول منتخب مصر على كأس افريقيا ..مثلا .

ايضا ..لو وجدت أن أكثر الزوار أتو باستخدام محرك البحث قوقل .  
او باستخدام دليل معين ، أو عن طريق رابط لموقعي في موقع آخر  
أحاول دائما أن اطور الفكره . وأعطيتها المزيد من الاحتمالات ..والتفكير فيها من جانب  
آخر



## تحدي ؟

بعد أن أتميت قراءة الكتاب كاملا .. لنفرض التالي .

- لنفرض أنك اشتريت موقع يحتوي على التالي
- ١- تم أختراقه عدة مرات .. لذلك هو هدف سهل ..وبه الكثير من الثغرات !!
- ٢- قاعدة البيانات الخاصة به ..منتشرة وبشكل كبير في كل المواقع تقريبا .
- ٣- الاستايل الخاص بموقعك ، يوجد على موقع آخر ( منافس ) ..يعني تم بيعه من تحت الطاولة .
- ٤- شركة الاستضافة ، تقدم لك خدمة رديئة جدا جدا
- ٥- لا يوجد دعم فني للموقع
- ٦- لديك ١٠٠ زائر يومي فقط .
- ٧- فكرة الموقع مستهلكة ، وسبق أن تم طرحها .
- ٨- ليس لديك من يقدم لك أفكار ، حلول ، يد المساعدة .
- ٩- بعد أن طرحته للبيع بخسارة ٥٠% لم تجد من يشتريه !.
- ١٠- تفكر في الأنتحار .. > امزح هههه

المطلوب منك هو تحقيق عائد مادي خلال سنة ..في ظل هذه الظروف الصعبة .. كيف ستبدا ..هل لديك حل للمشكلة ؟

لمن يعيش التحدي .ستكون تجربة مليئة بالمغامرات ..

قيادة الشركات الفاشلة المديونه ، المتدهوره ماليا الى النجاح ، و منافسة الكبار .. هو من يصنع منك إداري محنك .

سأترك لك التفكير ... رغم أنني أجزم أن موقعك الحالي الذي تديره يعاني فقط من واحده او اثنتين من المشاكل السابقه .. وأنت تعتقد أنك تعاني من { أم الكوارث } .. لذلك لاتعمل وتقف حائر !! أعتقد الآن وصلت الفكرة .

## ختاما

أردت أن يكون الكتاب على شكل مقالات ، وحوارات ليسهل قراءته وفهمه ، ويكون الذ في القراءة والفهم .  
والان بعد ماقرءت كل هذه الافكار  
قل لي هل لديك الحماس الان ، هل لمعت في راسك فكرة جنونية  
هل قادتك كل هذا الكلام لتصور جديد لموقعك  
اجزم أنك قادر على التغيير ، وقادر على الصعود للقمة  
اذا أنطلق الان بأفكارك .

# بِسْمِ اللَّهِ

## حقوق النشر

الكتاب مجاني يمنع بيعه أو استغلاله بأي شكل تجاري .  
© حقوق النشر محفوظة لكل مسلم .

افضل تصفح للكتاب بزوم ١٠٠

أسعد باستقبال ملاحظاتكم ،تعليقاتكم حول الكتاب على بريد  
[arabs055@gmail.com](mailto:arabs055@gmail.com)

محبكم أبو عياد العتيبي  
المشرف العام على نوافذ عربية  
<http://www.arabs-win.com/vb>

يضل هذا العمل مثله مثل أي عمل بشري، يحتمل الصواب والخطأ، وجلّ من لا يخطئ.  
فسامحونا على أي خطأ تجدونه



الصفحات : ٦٣  
الكلمات : ١٤,٩٤٦  
الاحرف : ٦٧,١٧٨  
الأسطر : ٢,٩٢٢

تم بحمد لله تعالى بتاريخ  
الوقت : ١٢:٤٤ ظهرا  
الأحد غرة ربيع الأول ١٤٢٩هـ - ٩ مارس ٢٠٠٨م