إلكتروني في الجزائر لشخص مغمور أمر ممكن، لكنه يتطلب استراتيجية "بيع الثقة" قبل بيع الكتاب. ولا يثق بسهولة في المنتجات الرقمية المدفوعة مسبقاً. خطتي لك ستركز على تحويل "الغموض" إلى "مصداقية" و "تعطش" للكتاب. إليك خطة العمل خطوة بخطوة، من الألف إلى الياء: المرحلة الأولى: التجهيز (قبل الإطلاق) 1. حماية حقوقك: سجل كتابك قانونياً. يمكنك الحصول على "بطاقة المقاول الذاتي" التي تتيح لك بيع المنتجات الرقمية بشكل قانوني وتجنب مشاكل الحسابات البنكية. استخرج 3–5 صفحات قوية من كتابك (مثلاً: "روتين الصباح الذي يغير يومك") وضعها في ملف PDF منفصل. هذا الملف المجاني هو سلاحك الأول لجمع اهتمام الناس. 3. حدد السعر: سعر الكتاب الإلكتروني في الجزائر يجب أن يكون أقل من الورقي بنسبة 40% تقريباً. بما أن الكتاب 35 صفحة، فالهدف هو كسر حاجز "الدفع الأول". المرحلة الثانية: البنية التحتية للدفع (تجاوز عقبة "الدفع مسبقاً") · الدفع عبر البطاقة الذهبية/CIB: استخدم منصات محلية مثل Chargily Pay (متاحة للأفراد) أو SATIM (تحتاج سجلاً تجارياً). ضع رقم CCP أو RIP حسابك، · البديل الذكي (تطبيقات المراسلة): بما أن معظم عمليات البيع في الجزائر تتم عبر الرسائل الخاصة، فبعد الدفع، المرحلة الثالثة: التسويق العضوي (بناء المصداقية من الصفر) لا تصرف ديناراً واحداً على الإعلانات في البداية. استخدم هذه الاستراتيجية: اسم الصفحة يجب أن يكون "اسمك + كاتب/مؤلف". · انضم إلى المجموعات الجزائرية المتخصصة في "التطوير الذاتي" أو "ريادة الأعمال". بدلاً من ذلك، ثم انشر منشوراً بعنوان: "لاحظت أن كثيراً من الشباب الجزائري يعاني من التسويف. هذا الكتاب القصير (35 صفحة) قد يغير نظرتك". · المحتوى القصير (TikTok و Instagram Reels): هذا هو السلاح السري. اصنع فيديوهات مدتها 30–60 ثانية. · الفيديو الأول: "3 عادات تدمر يومك دون أن تشعر". · الفيديو الثالث: "لماذا فشلت في الالتزام بروتينك؟". · في نهاية كل فيديو، الرابط في البايو" أو "أرسل لي كلمة (روتين) وسأرسل لك الفصل الأول مجاناً". · بناء القائمة البريدية: ضع "مغناطيس العملاء" (الـ PDF المجاني) خلف "بوابة" (مثلاً: "أدخل بريدك الإلكتروني واحصل على 5 صفحات من الكتاب مجاناً"). هذا يبني لك قائمة جمهور حقيقي تملكه أنت. المرحلة الرابعة: الإطلاق والبيع (لحظة الحقيقة) 1. حملة "الإطلاق": لمدة 3 أيام، أعلن عن عرض خاص: "أول 50 شخصاً سيحصلون على الكتاب بسعر 400 دج + جلسة استشارية مجانية (15 دقيقة) عبر الواتساب". 3. ضمان "المال مقابل النتيجة": قدم ضماناً قوياً: "إذا قرأت الكتاب ولم تجد فيه أي قيمة، لكنه في الواقع يبني ثقة هائلة ويزيد المبيعات بشكل جنوني، المرحلة الخامسة: التوسع (ما بعد الكتاب) قدم لهم "دورة تدريبية مسجلة" بـ 2000 دج عن "بناء نظام عادات شخصي". وتعطي المؤلف نسبة من المبيعات (تصل إلى 60% أو 85%).

lakhasly.com © تم تلخيص النص بواسطة موقع لخصلي