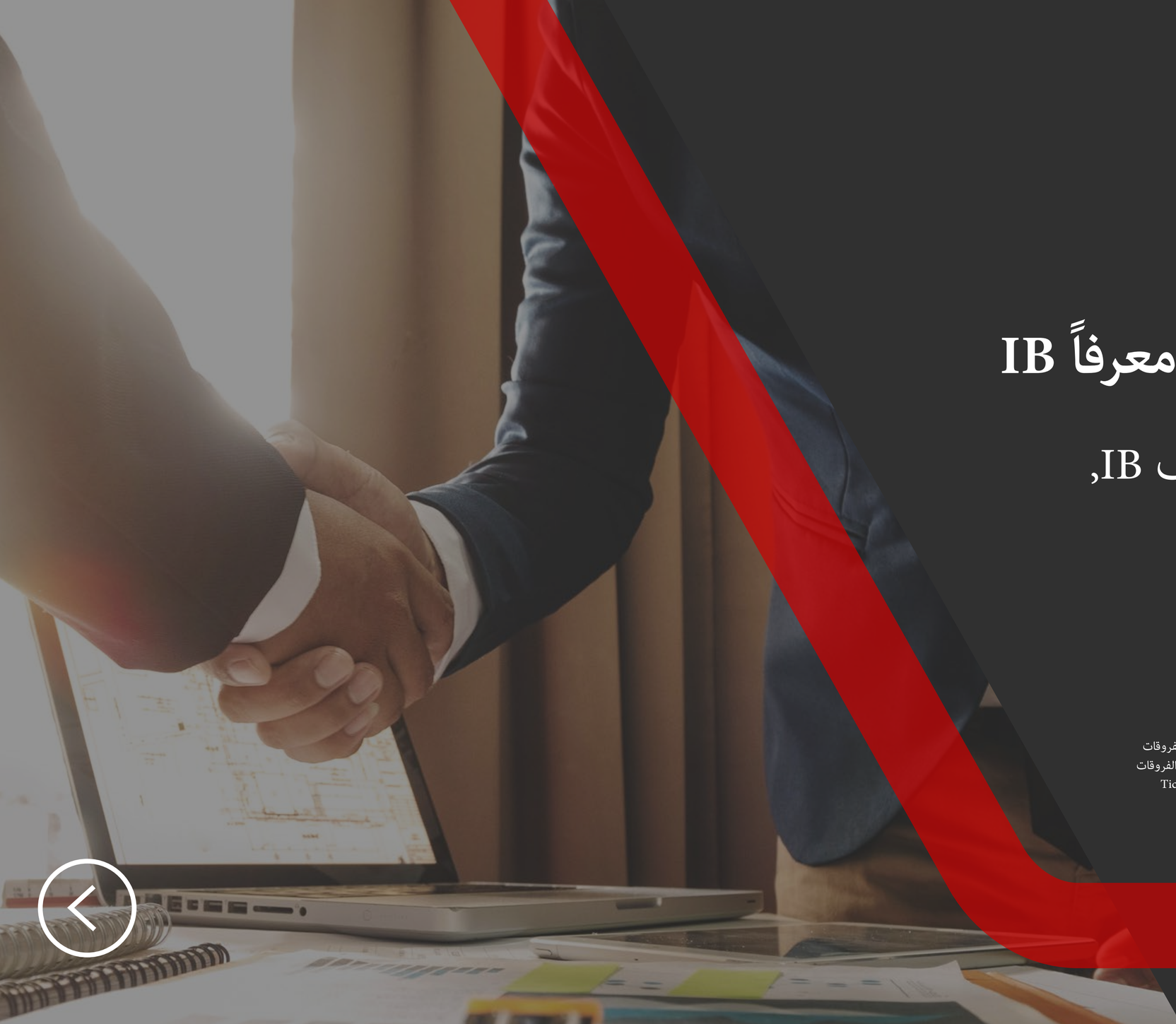


TICKMILL
Putting traders first

دليلك الكامل لتصبح وسيطاً معرفاً IB

تعلم كيف تبدأ عملك كوسيط معرف IB,
وكيف توسعه و تطوره

هي أدوات مالية مركبة تنطوي على مخاطر مرتفعة قد تؤدي إلى خسارة الأموال بسرعة (CFDs) تحذير من المخاطر: إن عقود الفروقات
مع (CFDs) بسبب الرافعة المالية. تتعرض 71% و 65% من حسابات مستثمري التجزئة لخسارة الأموال عند التداول على عقود الفروقات
على التوالي. يجب عليك أن تأخذ بعين الإعتبار فيما إذا كنت تفهم كيفية عمل عقود Europe Ltd و Tickmill و Tickmill UK Ltd
.أو أي من المنتجات الأخرى التي نوفرها, وما إذا كنت تستطيع تحمل المخاطرة بخسارة أموالك (CFDs) الفروقات

جدول المحتويات

مقدمة 03

ما هو الوسيط المعرف؟ 04

ما هي وظيفة الوسيط المعرف بالضبط, و**كيف يكسب المال؟** 05

من يمكنه أن يصبح وسيطاً معرفاً؟ 06

كيف يمكن للوسيط المعرف كسب العملاء؟ 06

ما هي قنوات الاتصال المتاحة للوسيط المعرف؟ 07

فوائد **وسائل التواصل الإجتماعي** للوسيط المعرف 08

من هم العملاء الأمثل للوسيط المعرف؟ 09

من هم **العملاء الخبراء** و لماذا يعتبرون أفضل العملاء؟ 09

كيفية تحويل العملاء المهتمين إلى عملاء نشطين. 10

كيفية **الحفاظ على العملاء النشطين** 11

التخطيط لإبقاء العملاء نشطين. 11

وضع خطة عمل للوسيط المعرف. 12

فرص جديدة للوسطاء المعرفين. 13

نصائح لتحقيق **النجاح** كوسيط معرف. 14

تلبية **احتياجات العملاء.** 15

فوائد العمل مع شركة وساطة حسنة السمعة. 16

بعض المعلومات عن Tickmill. 17

شروط التداول 18

كيف تصبح وسيطاً معرفاً مع Tickmill. 19

التعليم 20

مقدمة

إن عالم الوسيط المعرف هو عبارة عن مشهد مثير وجديد يمكن لجميع المتداولين فيه بمختلف إمكانياتهم أن يحصدوا الجوائز والمكافآت. والعمل كوسيط معرف يتكامل مع تداولاتك بطريقة رائعة, كما يمكن إدارته كعمل مستقل. في هذا الكتاب الإلكتروني سنعطيك نظرة شاملة على عالم الوسيط المعرف من الألف إلى الياء لمساعدتك على فهم ماهية هذا الدور المثير, وكيفية عمله, وكيفية تحقيق الاستفادة عبر المشاركة فيه.

نظراً لاحتوائه على العديد من الأفكار الرئيسية والمعلومات المفيدة المرتبطة بهذه الصناعة, فإن هذا الكتاب الإلكتروني سيكون بمثابة دليل كامل لكل شخص مهتم بدخول عالم الوسطاء المعرفين, والارتقاء بعمله إلى المستوى التالي.

وكعادتنا, نحن نقدر ملاحظاتكم , ونتطلع إلى سماع أفكاركم واستفساراتكم حول المعلومات الواردة.

فريق أبحاث Tickmill.

ما هو الوسيط المعرف؟

لقد أدى تطور التداول عبر الإنترنت إلى فتح عالم من الفرص لقطاع معين من السوق لم يكن موجوداً من قبل. حيث أصبح بإمكان متداولي التجزئة الآن تحقيق الربح من تحركات أسواق العملات تماماً كما تفعل البنوك الاستثمارية والمؤسسات الضخمة الأخرى. ومع زيادة أعداد متداولي التجزئة خلال السنوات الأخيرة ظهر مستوى جديد من الفرص وهو: الوسطاء المعرفون أو IBs.

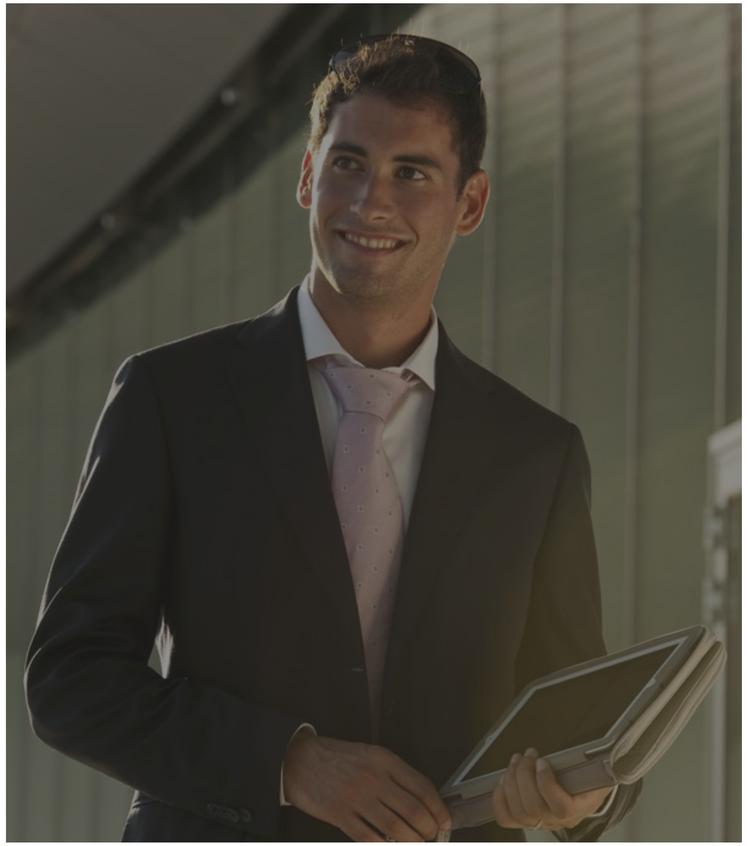
في بداية الأمر, بدأ الوسطاء المعرفون بالعمل في سوق السلع الآجلة, لكنهم اكتسبوا شعبية متزايدة في سوق الفوركس, حيث شهد هذا القطاع انفجاراً في الحجم خلال السنوات الأخيرة.

حالياً يقوم الكثير من الأشخاص بهذه الوظيفة بصفة غير رسمية. على سبيل المثال, من الشائع جداً أن يخبر المتداولون أصدقائهم حول تجربة جيدة مروا بها مع شركة وساطة معينة, لينصحوا أصدقائهم بالعمل مع هذا الشركة. لكن, يمكنك ترتيب اتفاق رسمي مع شركة الوساطة لتصبح وسيطاً معرفاً وتقوم بإحالة الأشخاص بصفة رسمية.

نظراً لازدهار صناعة الفوركس بالتجزئة خلال السنوات الأخيرة, فقد ازدهر معها أيضاً فرع جديد تابع لهذه الصناعة, وهو يقوم على توفير خدمات تعليم الفوركس والتحليل وتقديم التوصيات. حيث يمكن للمتداولين الناجحين **مشاركة تحليلاتهم للأسواق وتقديم دروس تعليمية عبر الإنترنت**. كما يقوم بعض المتداولين **بمشاركة صفقاتهم** بحيث يمكن للمشتركين معهم متابعة أنشطة تداولاتهم. وعادةً ما يقدم هؤلاء المتداولون خدماتهم عبر **مواقعهم الإلكترونية الخاصة**, مستخدمين **وسائل التواصل الاجتماعي** وشرح الميزات الإيجابية لكسب متابعين جدد.

لقد خلقت صناعة الوسطاء المعرفين ثروة من الفرص للمتداولين الذين يتطلعون إلى تقديم خدماتهم, حيث أصبح بإمكانهم الآن إقامة شراكات مع وسطاء ذوي سمعة حسنة لكسب العملاء, بالإضافة إلى إمكانية الوصول إلى أسواق أكبر بموارد أفضل.

> **ببساطة, يقوم الوسطاء المعرفون بدور وكلاء إحالة لصالح شركات الوساطة من خلال تقديم عملاء جدد.**



ما هي وظيفة الوسيط المعرف بالضبط, وكيف يكسب المال؟

كما أوضحنا أعلاه, فإن الوسطاء المعرفين يكسبون المال جراء إحالة الأشخاص إلى شركة الوساطة التي يعملون معها. لكن, على الرغم من أن العملية تبدو بسيطة, إلا أنه من المهم أن نتذكر أن الوسطاء المعرفين لا يحصلون على المال **إلا عن العملاء الذين يصبحون عملاء نشطين.**

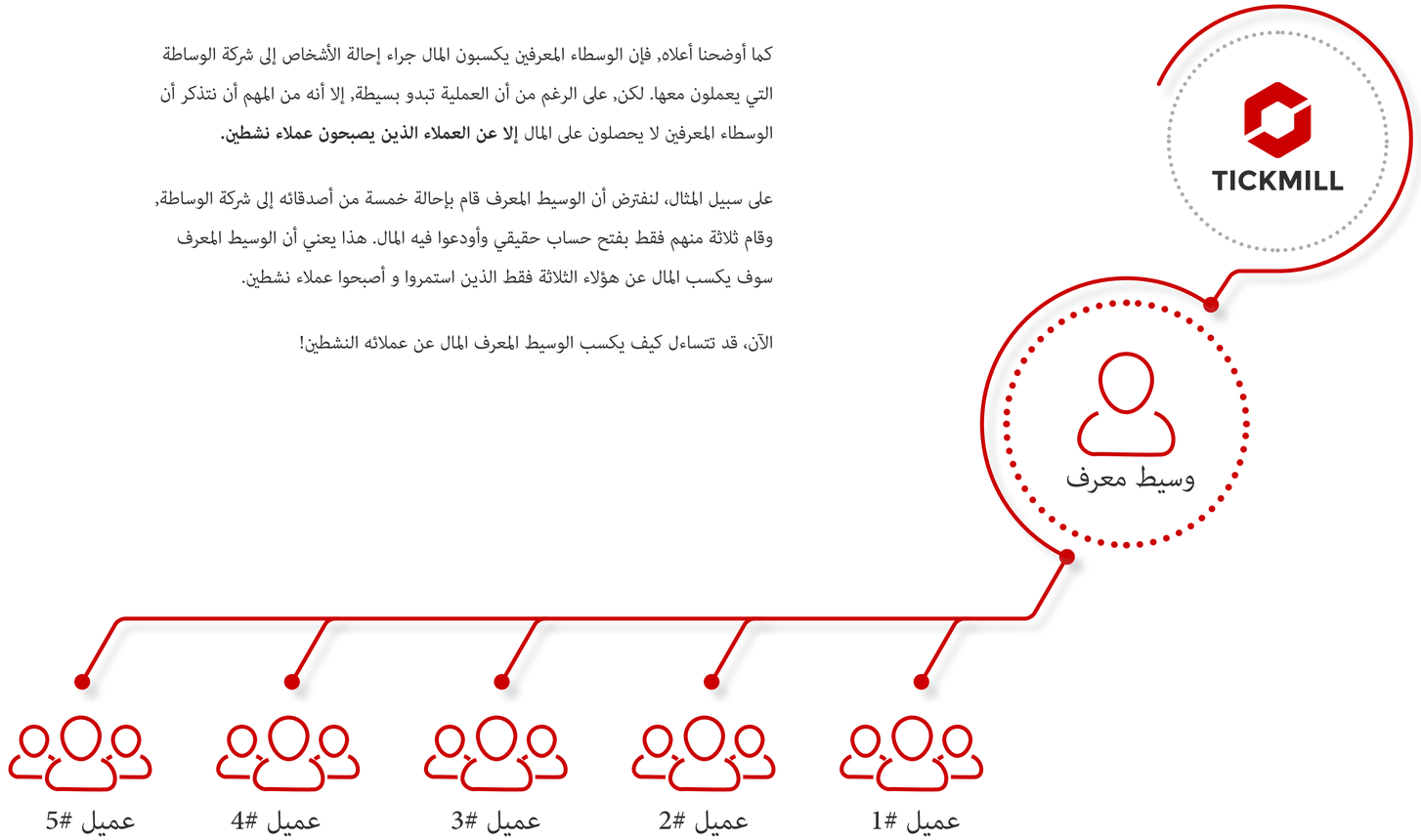
على سبيل المثال، لنفترض أن الوسيط المعرف قام بإحالة خمسة من أصدقائه إلى شركة الوساطة, وقام ثلاثة منهم فقط بفتح حساب حقيقي وأودعوا فيه المال. هذا يعني أن الوسيط المعرف سوف يكسب المال عن هؤلاء الثلاثة فقط الذين استمروا و أصبحوا عملاء نشطين.

الآن، قد تتساءل كيف يكسب الوسيط المعرف المال عن عملائه النشطين!

بشكل أساسي، **ستحدد اتفاقية الوسيط المعرف عمولة متفق عليها,** بحيث سيتم دفعها إلى الوسيط المعرف مقابل حجم التداول المنفذ من قبل العملاء الذين قام بإحالتهم.

في كل مرة يحيل فيها الوسيط المعرف عميلاً نشطاً، فيقوم العميل بفتح حساب ويبدأ بالتداول وتنفيذ الصفقات بحجم معين، على سبيل المثال 1 لوت, ستقوم شركة الوساطة بدفع المال للوسيط المعرف بناءً على حجم تداولات هذا العميل النشط. وكلما زاد حجم التداول، كلما زادت العمولات.

عادةً ما يحصل الوسيط المعرف على عمولة محددة مقابل كل لوت يتم تداوله من قبل عملائه.



هل أنت جاهز للبدء بكسب العمولات؟

افتح حساب وسيط معرف هنا

حساب تجريبي
إنشاء حساب

من يمكنه أن يصبح وسيطاً معرفاً؟

الخبر السار هو أنه يمكن لأي شخص أن يصبح وسيطاً معرفاً، بغض النظر عن مدى خبرته في المجال المالي، أو عن امتلاكه للدعم والموارد والأدوات المناسبة. فحتى أصحاب الخبرة القليلة أو المعدومة يمكنهم النجاح.

في البداية، يكون أكثر الوسطاء المعرفين نجاحاً هم **المتداولون النشطون الخبراء**

فغالباً ما يجد المتداولون القادرون على تحليل الأسواق بأساليب مفيدة وملفتة أن بإمكانهم **استغلال خبراتهم لجذب المزيد من العملاء.**

لقد تمكن العديد من متداولي التجزئة الناجحين من تأسيس عمل قوي كوسطاء معرفين، فهم يقدمون خدماتهم التحليلية لعملائهم بشكل حصري.

كيف يمكن للوسطاء المعرفين كسب العملاء؟

يمكن للوسطاء المعرفين الذين بدأوا للتو في بناء شبكة عملائهم أن يحيلوا العملاء الذين تربطهم بهم علاقة مباشرة. فغالباً ما يقوم العملاء بالتسجيل مع شركة وساطة معينة بناءً على نصيحة من شخص يعرفونه، كما أنهم سيتمكنون من الاستفسار عن المعلومات وطلب المشورة بسهولة أكبر.

وعلى الرغم من أن هذه الطريقة تتمتع بمعدل نجاح أعلى بكثير, لأن المتداولين يثقون بالشخص الذي قام بإحالتهم, إلا أن عدد العملاء سيكون محدوداً.

لكن, لا يعمل جميع الوسطاء المعرفين على هذا المستوى الضيق, فالعديد من متداولي التجزئة أصبحوا وسطاء معرفين كوسيلة لزيادة دخلهم. حيث يمكن للوسطاء المعرفين الترويج لخدماتهم واستهداف جمهور أوسع باستخدام الإنترنت, وبالتالي الحصول على عدد أكبر من الإحالات, والعملاء النشطين, وفي نهاية المطاف, العمولات.

لقد أصبحت وسائل التواصل الاجتماعي أداة لا تقدر بثمن بالنسبة للوسطاء المعرفين باعتبارها وسيلة للترويج لخدماتهم وجذب عملاء جدد. وسنقوم بعد قليل بشرح تفصيلي لمختلف الأساليب المستخدمة لجذب العملاء.

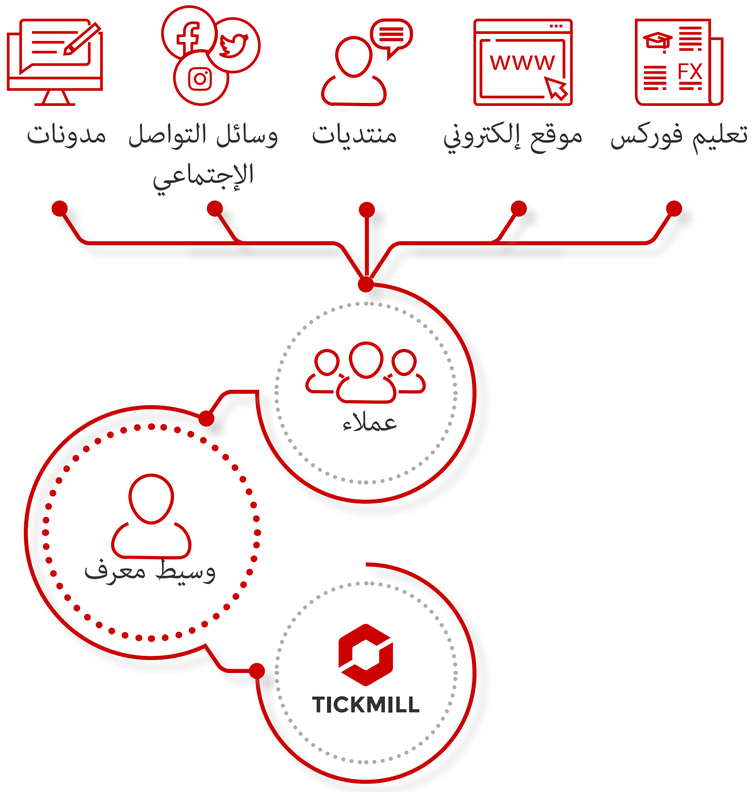
ما هي قنوات الاتصال المتاحة للوسطاء المعرفين؟

حين يتعلق الأمر بالترويج لخدماتهم عبر الإنترنت, فالإنترنت يوفر مجموعة لا حصر لها من وسائل الاتصال. أولاً، يمكن للوسطاء المعرفين إنشاء مواقع إلكترونية واستخدامها "كصفحات هبوط", وتقديم محتويات ونصائح وفرص ومعلومات متعلقة بالتداول عبر هذه المواقع. كما يمكنهم بعد ذلك إنشاء قائمة للعملاء الذين تم جذبهم.

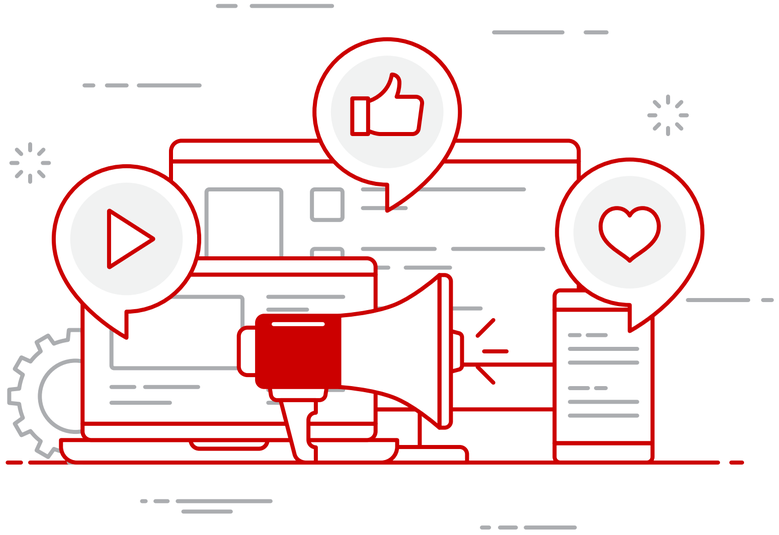
كما أن وسائل التواصل الاجتماعي تعتبر أداة قوية للوصول إلى العملاء المحتملين. وبالإضافة إلى المجموعات والصفحات على منصات التواصل الاجتماعي التي تلفت انتباه المتداولين, فإن تطبيقات مثل WhatsApp و Telegram و We Chat, هي أيضاً أدوات قوية لجذب العملاء المحتملين.

لقد أصبحت منتديات التداول المعروفة حجر الأساس التقليدي لعمل الوسيط المعرف. **فالتفاعل مع المتداولين الآخرين وشرح المعلومات المفيدة** حول الأسواق هي **وسيلة قوية لبناء سمعة طيبة**. وكثير من المتداولين الجدد يتعلمون من المتداولين المتواجدين في منتديات التداول، ولطالما كان الوسيط المعرف قادراً على الحصول على إحالات جديدة عبر استخدام مثل هذه المواقع.

إلى جانب ذلك، **يستخدم معظم الوسطاء المعرفين وسائل التواصل الاجتماعي للتواصل مع العملاء, والترويج لخدماتهم, وكسب عملاء جدد**. وفيما يتعلق بقنوات الاتصال فإن الجزء الأكبر من الاتصالات يتم عبر البريد الإلكتروني و Facebook و Twitter, ومؤخراً عبر قنوات اجتماعية مثل Instagram و Snapchat.



فوائد وسائل التواصل الاجتماعي للوسيط المعرف



على ما يبدو فالشعبية المتزايدة لوسائل التواصل الاجتماعي أتاحت فرصة هائلة للوسطاء المعرفين. فقد أصبح من السهل جداً على الوسيط المعرف الإعلان والترويج لخدماته واكتساب عملاء جدد. في الماضي، كان يتوجب على الوسطاء المعرفين استخدام المواقع الإلكترونية الخاصة بهم, وخوض عملية بطيئة لإنشاء قوائم البريد الإلكتروني (أو الدفع مقابل الحصول على هذه القوائم، وهو أمر يعتبر مكلف) لبناء قاعدة عملاء قوية. لكن وسائل التواصل الاجتماعي أحدثت ثورة في كيفية مشاركة المحتوى, وهذا المحتوى هو ما سيساعد الوسطاء المعرفين على كسب العملاء في نهاية المطاف.

تتمثل الفائدة الرئيسية لوسائل التواصل الاجتماعي في سهولة مشاركة المحتوى وجذب متابعين جدد. فعلى سبيل المثال, يمكن عند استخدام Twitter و Facebook و Instagram إعادة نشر المنشورات من قبل جميع المستخدمين، مما يوفر للوسطاء المعرفين الفرصة **لزيادة تواجدهم على الإنترنت, والوصول إلى عدد أكبر بكثير من العملاء المحتملين** (وصول أكبر).

حيث توفر جميع منصات التواصل الاجتماعي الآن حسابات تجارية تمكنك من **عرض الإعلانات الخاصة بك. ويمكنك استهداف جمهور محدد عبر هذه الإعلانات**، مما يتيح لك اختيار البلد, الجنس, العمر, الاهتمام, وما إلى ذلك.

على سبيل المثال، لنفترض أنك تقوم بنشر تحليلاتك فنية مستمرة على Instagram كوسيلة للحصول على الإحالات, لكنك ترغب في زيادة انتشارها. يمكنك عرض إعلان يستهدف الرجال الذين تتراوح أعمارهم بين 20 و 50 عاماً, والمقيمين في المملكة المتحدة, والمهتمين بالقطاع المالي والتداول.

إن الفرص التي يخلقها هذا الترويج المستهدف تعني أن وسائل التواصل الاجتماعي هي أداة لا تقدر بثمن بالنسبة للوسطاء المعرفين. يمكنك أيضاً مراقبة ميزانيتك للتأكد من أن الدخل الذي تحققه مقبول بالنسبة إلى نفقاتك, لتقوم بتعديلها بحسب ما يقتضي الأمر.

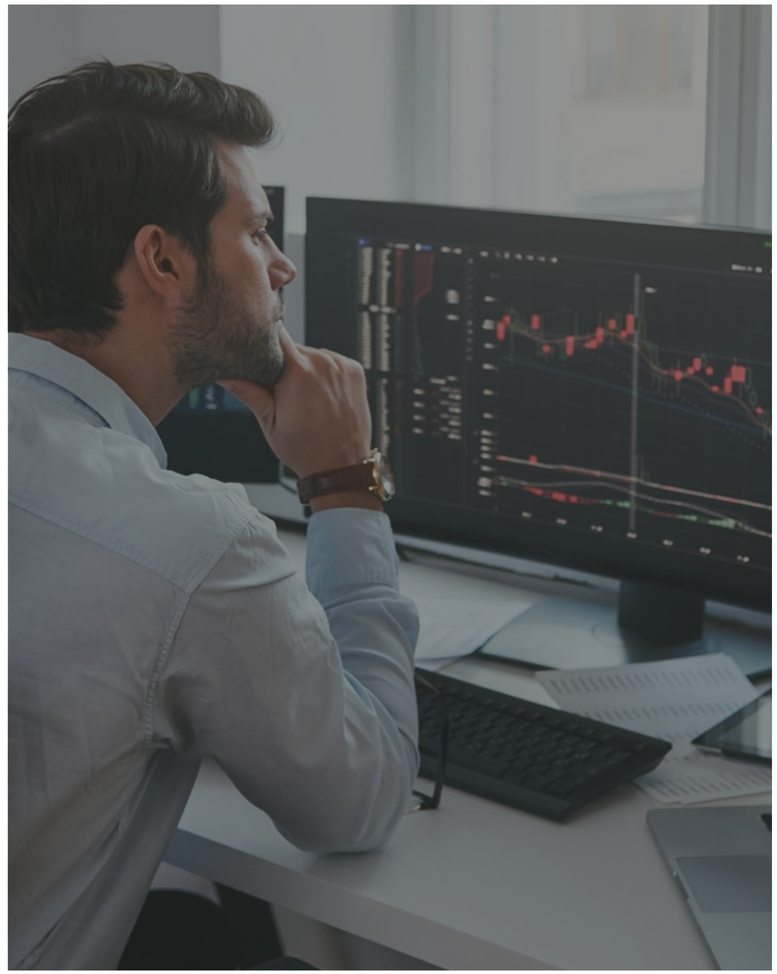
> **بمجرد أن يتمكن الوسطاء المعرفون من إثبات وجودهم, يمكنهم أيضاً استخدام الميزات المدفوعة لوسائل التواصل الاجتماعي.**

من هم العملاء الأمثل للوسيط المعرف؟

على الرغم من أن جميع العملاء مفيدين طبعاً للوسطاء المعرفين, إلا أن بعض العملاء يكونون أكثر فائدة من غيرهم, وهم المتداولون الخبراء. فإحالة العملاء الخبراء مجزية أكثر بكثير من إحالة العملاء الجدد أو الأقل خبرة.

هل لديك قائمة عملاء متينة جاهزة؟

ابدأ بإحالة العملاء الأن!



من هم العملاء الخبراء و لماذا يعتبرون أفضل العملاء؟

المتداولون الخبراء هم المتداولون الذين ينشطون في السوق منذ عام أو أكثر. فعادةً ما يكون هؤلاء قد مروا بتجربة خسارة المال, فقاموا بتعديل استراتيجياتهم وشحذ مهاراتهم. يميل المتداولون الخبراء إلى التداول برأس مال أكبر, وامتلاك طريقة تداول أكثر ثباتاً، لذلك فهم يمثلون احتمالاً أكبر لعلاقة طويلة الأمد من المتداولين الجدد.

في حين, يميل معظم المتداولين الجدد إلى البدء بإيداعات أصغر بكثير، وغالباً ما يصابون بالإحباط من الخسائر التي سيتعرضون لها حتماً خلال عملية التعلم. إضافة إلى ذلك، عادةً ما يكون للمتداولين المتقدمين مجموعة أفضل من المعارف و العلاقات، وهم المتداولون الآخرون. وبناءً على ذلك، يمكن أن تؤدي إحالة المتداولين المتقدمين إلى تدفق أكبر للعملاء المحتملين, وبالتالي إنشاء علاقات أكثر ربحية في نهاية المطاف.

كيفية تحويل العملاء المهتمين إلى عملاء نشطين

حسناً, لقد تحدثنا حتى الآن عن وظيفة الوسيط المعرف, والوسائل التي يمكنه استخدامها لزيادة الإقبال. وكما أوضحنا، فإن الوسطاء المعرفين يحصلون على الأموال مقابل المتداولين الذين يتم تحويلهم إلى عملاء نشطين مع شركة الوساطة المحددة. لذلك, كيف يمكن للوسيط المعرف تحويل العميل المهتم إلى عميل نشط؟

إن الطريقة التي يعمل بها معظم الوسطاء المعرفين هي **بنشر مستوى معين من المحتوى المجاني** القيم عبر الإنترنت، بدءاً من طرح نظرة عامة تحليلية اسبوعية للسوق إلى شرح بعض أفكار التداول **المتاحة للجميع**. بعد ذلك سيذكر الوسيط المعرف أن أي متداول سيصبح **عميلاً نشطاً** في شركة الوساطة المعنية, سيحصل على **حق الوصول إلى المواد الحصرية**. أما فيما يتعلق بالمواد المقدمة للعملاء المحتملين، فإن أهم العوامل الرئيسية تتمثل في جودة المحتوى وكميته وتفرده.

على سبيل المثال، لنقل أن المحتوى العام المتاح مجاناً من قبل الوسيط المعرف هو عبارة عن مقطع فيديو مدته 15 دقيقة يتم نشره في بداية الأسبوع ليعطي نظرة عامة حول السوق, ويسلط الضوء على بعض أفكار التداول. ثم يمكن للوسيط المعرف أن ينشر رسماً بيانياً واحداً يومياً يشرح فيه بعض التحليلات الأساسية.

بعدها يقوم الوسيط المعرف بعرض إمكانية الوصول إلى ندوة إلكترونية تفاعلية مدتها ساعة واحدة في بداية كل أسبوع، مع شرح أفكار تداول محددة لكل متداول يصبح عميلاً نشطاً, إلى جانب إرسال إشعارات يومية للمتداولين حول أفكار تداول محددة, بالإضافة إلى إمكانية الدخول إلى غرفة دردشة للتحاور حول السوق مع الوسيط المعرف.

إن تقديم خدمات إضافية كهذه يمثل طريقة رائعة لتحويل العملاء المهتمين إلى عملاء نشطين.

> **”في نهاية الأمر، الطريقة الأكثر فعالية لتحويل المتداولين إلى عملاء هي عبر تقديم خدمات معينة على المستوى العام، وخدمات أكبر على المستوى الخاص أي للعملاء النشطين“**

كيفية الحفاظ على العملاء النشطين

من المهم أن تتذكر أن العمل لم ينته بعد بمجرد نجاحك في تحويل الأطراف المهتمة إلى عملاء نشطين. تذكر أنه، بصفتك وسيطاً معرفاً فأنت ستحصل على العمولات مقابل كل لوت يتم تداوله من قبل عملائك النشطين. لذلك، عند نجاحك بتحويل أحد العملاء وقيامه بالإيداع وبدء التداول، سيكون من مصلحتك كوسيط معرف أن يتداول هذا العميل لأطول فترة ممكنة. وهذا يرتبط بما ناقشناه سابقاً حول المتداولين الخبراء الذين يمثلون أفضل العملاء النشطين، فعادةً ما يكون مشوارهم في التداول أطول. ورغم ذلك، يمكن للوسيط المعرف أن يساعد أيضاً في إبقاء العملاء نشطين.

إن تقديم تحليل عميق وفعال للسوق يعتبر طريقة رائعة للمساعدة في دعم العملاء النشطين وإبقاءهم يتداولون. فالعديد من المتداولين يستفيدون من التعليم والإرشاد سواء كان على شكل أفكار تداول اسبوعية أو يومية, أو دروس تعليمية أكثر تفاعلية مثل مكالمات السكايب أو الندوات الإلكترونية، فتقديم الدعم المتواصل هو أفضل طريقة للمساعدة في إبقاء العملاء نشطين.

هناك طريقة رائعة أخرى للحفاظ على نشاط تداول العملاء, وهي تقديم مستوى أعلى من الخدمة مع مرور الوقت, بدءاً من الندوات الإلكترونية أو أفكار التداول المتواصلة، إلى الجلسات التعليمية الشخصية. تذكر أن العميل سيبقى نشطاً طالما أنه يشعر بأن هناك قيمة لخدماتك. لذلك، يتعين على الوسيط المعرف أن يحرص على توفير مواد جديدة باستمرار, وأن يركز على خدمة العملاء للحفاظ على علاقات جيدة واحترافية معهم.

التخطيط لإبقاء العملاء نشطين

يحتاج الجزء الأخير من خطة العمل إلى تحديد استراتيجيتك الخاصة لإبقاء عملائك نشطين. بمجرد تسجيل العميل مع شركة الوساطة، من الضروري أن يستمر الوسيط المعرف بتقديم مواد جديدة وتوفير خدمة العملاء بشكل متواصل لإبقاء العميل سعيداً ويتداول باستمرار. سيقوم الوسطاء المعرفون ضعيفو المستوى بالتركيز على أفكار التداول المكررة دون الاهتمام بالنتيجة, فهم يتطلعون فقط إلى كسب عمولة من صفقات العميل قبل أن يقوم بإغلاق حسابه في نهاية المطاف. إن السعي لتقديم مواد مستمرة وعالية الجودة وتحقق إفادة فعلية للمتداولين هو أسلوب عمل أفضل بكثير, وسيبقي العملاء نشطين لفترة أطول بكثير.

هل تملك هذه المهارات بالفعل؟

اضغط هنا لفتح حساب وسيط معرف

وضع خطة عمل للوسيط المعرف

يمكن للوسيط المعرف الناجح أن يحقق دخلاً جيداً. لكن، إذا رغب أي متداول في النجاح في هذا المجال فيجب عليه يكون منظماً. وكما هو الحال في أي مجال ستحتاج إلى خطة عمل. ويجب أن تحدد هذه الخطة بشكل تفصيلي الطريقة التي ستوسع بها أعمالك منذ اليوم الأول الذي ستصبح فيه وسيطاً معرفاً، حتى أنها يجب أن تتضمن كيفية تحقيق أهداف محددة مثل كسب عمولة معينة كل شهر، والعمل مع عدد معين من العملاء النشطين إلخ..

فيما يتعلق بمحتوى خطة عملك, يجب عليك أن تفكر في النقاط التالية:

أ)- خلق الوعي والاهتمام.

ب)- تحويل العملاء المهتمين إلى عملاء نشطين.

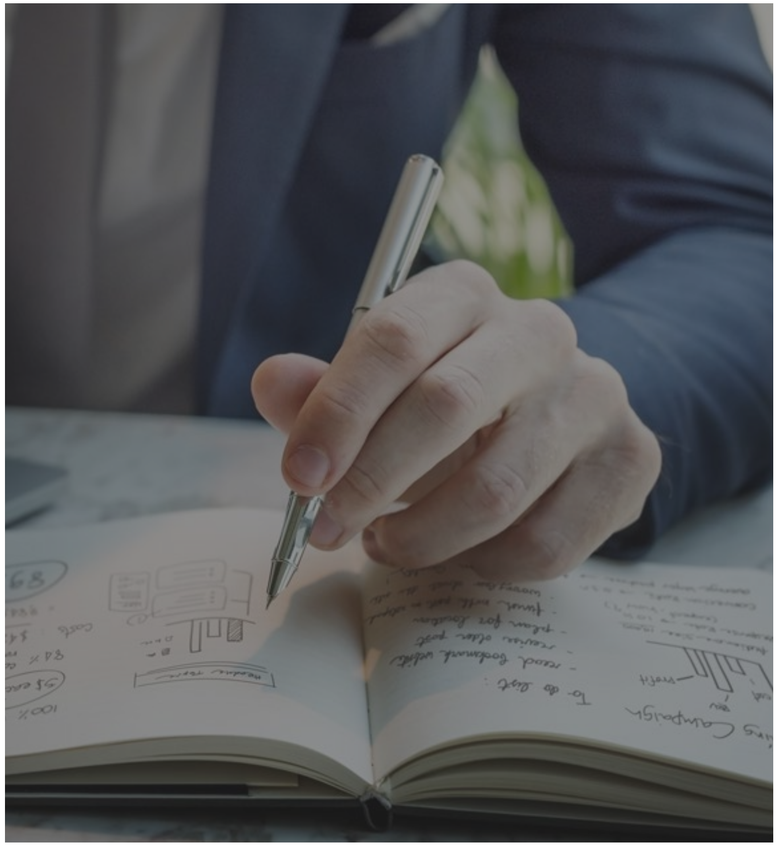
ت)- إبقاء العملاء نشطين.

حين يتعلق الأمر ببناء الوعي وخلق الاهتمام، من الضروري التركيز على تطوير موقع إلكتروني ذو مظهر احترافي, وإنشاء مجموعة واسعة من الحسابات على وسائل التواصل الاجتماعي، بحيث يمكنك استخدامها للوصول إلى جماهير متنوعة. ويجب أن تذكر جميع المواقع الإلكترونية والحسابات الخدمات والمزايا التي تقدمها للعملاء بشكل واضح مع وضع روابط لشركة الوساطة الي تتعامل معها.

فيما يتعلق بخلق الاهتمام، يتعين عليك التفكير في المحتوى الذي ستقدمه كاختبار للعملاء المحتملين. كما يجب أن تفكر في عدد المرات التي ستنشر فيها المحتوى والتي ستتفاعل فيها مع العملاء المحتملين. كما يجب أن تحرص على إدارة جميع قنوات وسائل التواصل الاجتماعي بفعالية وتحديثها باستمرار.

بمجرد تحديد قنوات الاتصال المختلفة, والتفكير في المحتوى الذي ستقدمه وفي كيفية خلق الاهتمام، يجب عليك التفكير في كيفية تحويل العملاء المهتمين إلى عملاء نشطين. يجب عليك قضاء بعض الوقت في وضع استراتيجيات فعالة كتقديم محتوى مميز, وتوفير وسائل أكثر تفاعلية, ومستويات أعلى من الخدمة للمساعدة في تحويل الأطراف المهتمة إلى عملاء نشطين.

قد يكون من المفيد أيضاً دراسة الأنواع المختلفة للمتداولين الذين تتطلع إلى جذبهم عن طريق إنشاء **ملفات تعريف للمستخدمين**. حيث تحدد هذه الملفات الخصائص الأساسية للمتداولين الذين تريد جذبهم. على سبيل المثال يمكن فرز المتداولين حسب نوع استراتيجية التداول أو حسب مستويات الخبرة. يمكنك بعد ذلك تخصيص المحتوى لجذب أنواع معينة من المتداولين إلى موقعك.



فرص جديدة للوسطاء المعرفين

مع استمرار نمو سوق التجزئة واستمرار التقدم التكنولوجي, ازدهرت الفرص المتاحة للوسطاء المعرفين. ففي حين أن خدمات الوسطاء المعرفين كانت تقتصر على تقديم التحليلات والتوصيات والندوات التعليمية, أصبح العديد من الوسطاء المعرفين الآن يقدمون خدمات تداول أكثر عصرية. فانتشار الاكسبيرتات (EAs) وخوارزميات التداول جعل الوسطاء المعرفين قادرين على تقديم خدمات التداول التلقائي عبر شركة الوساطة التي يتعاملون معها.

على سبيل المثال، لنقل أن الوسيط المعرف يقوم بتطوير اكسبيرتات مربحة باستمرار, وأنه يتيح للعملاء إمكانية استخدامها. إذاً, بدلاً من أن يدفع المتداولون ثمن الاكسبيرت ثم يقوموا بتثبيته على منصات MT4 الخاصة بهم، يمكنهم أن يفتحوا حساباتهم مع شركة الوساطة التي يحددها الوسيط المعرف ليحصلوا على الاكسبيرت الخاص به. بعد ذلك، سيتم دفع عمولة للوسيط المعرف مقابل كل لوت يتم تداوله من قبل مستخدمي الاكسبيرت الخاص به – وهذا يفتح سوقاً جديدةً بالكامل أمام الوسيط المعرف.

يمتلك بعض الناس الوقت والرغبة لتعلم التداول, ويريدون الحصول على تحليل وتعليم منتظم. بينما يريد البعض الآخر كسب المال ببساطة, لذلك فهم يرون أن الحصول على برنامج تداول آلي هو خيار أكثر جاذبية.

نصائح لتحقيق النجاح كوسيط معرف

قم بما يلي

- قدم معلومات قيمة, ولبي احتياجات العملاء.
- حاول الوصول إلى المزيد من العملاء المحتملين.
- كن انتقائياً. زوّد مجموعتك المستهدفة بمحتوى وخدمات مخصصة لهم وقادرة على جذبهم.
- أنشئ علاقات طويلة الأمد. حافظ على مستوى معين من الثقة من خلال المتابعة الدائمة والحرص على المصداقية.
- كن متكيفاً - حاول توفير المحتوى باللغة المناسبة مع تأمين الموارد القابلة للاستخدام في المواقع التي تستهدفها.
- أنهي عملك: اسعَ لتحويل العملاء.
- ابق مواظباً: إذا كنت تستخدم المنتديات، أو **Facebook**، أو غيرها من **قنوات التواصل الاجتماعي** ، فيجب أن تحرص على مواصلة النشر وإضافة التحديثات.
- اعمل مع شركة وساطة جيدة. إنها الطريقة الرئيسية لضمان النجاح لاحقاً.

لا تقم بما يلي

- لا تتسرع في الترويج لنفسك. خذ الوقت اللازم لفهم احتياجات العميل.
- لا تكن عدوانياً.
- لا تقدم وعود أو ضمانات للأداء. يجب أن يكون المتداولون مدركين لحقيقة ما سيقدمون عليه.
- لا تكن مضللاً أو غامضاً. يحق لكل متداول الحصول على معلومات صادقة وواقعية حين يستثمر.
- لا تشهّر أو تتكلم بالسوء عن المنافسين (سواء شركات الوساطة أو الوسطاء المعرفين الآخرين).
- لا تعمل مع شركات وساطة سيئة. لا يمكن للوسيط المعرف بناء علاقات طويلة الأمد إذا كانت الخدمات التي تقدمها شركة الوساطة سيئة.

تلبية احتياجات العملاء

عندما يتعلق الأمر بإنشاء والحفاظ على وجودك كوسيط معرف ناجح، ينبغي أن تكون الأولوية الرئيسية لضمان تلبية احتياجات عملائك. هذا يعني، التأكد من امكانيتك لتوفير ما يلي:

خدمة العمولة المرتجعة,

التداول الاجتماعي / منصات التداول الخوارزمي،

مراجعات وتقييمات ومقارنات جيدة،

أن تكون نشطاً في المنتديات والمجموعات،

التعليم (الميداني المباشر أو عبر الإنترنت),

تحليلات السوق,

المواقع والقنوات الإخبارية, أو التوصية بالجيد منها,

مشاركة التوصيات,

مشاركة الاكسبيرتات,

استفد من أدواتنا في غرفة الوسيط المعرف

فوائد العمل مع وسيط حسن السمعة

الفوائد الرئيسية

- وقت وجهد أقل لتحويل العملاء والحفاظ عليهم.
- الترخيص والسمعة الطيبة.
- سهولة أكبر في إحالة العملاء.
- المنتجات الجيدة سهلة البيع.
- تأثير السمعة الحسنة بين المتداولين.
- توفر موارد التسويق والدعم المتنوعة.

في نهاية المطاف, سيكون الوسيط المعرف بنفس جودة شركة الوساطة التي يعمل معها. بغض النظر عما إذا كانت تحليلاته أو توصياته تحقق نتائج إيجابية, أو كانت خدمة العملاء التي يوفرها متجاوبة وجيدة، لأن أي متداول يمر بتجربة سيئة مع شركة الوساطة سيغلق حسابه في نهاية الأمر. إضافة إلى ذلك، عندما يروي هذا المتداول تجربته السيئة للمتداولين الآخرين، فإن ذلك سيؤثر سلباً على سمعتك كوسيط معرف.

إذا حرصت على العمل مع شركات الوساطة ذات السمعة الحسنة فقط, فعلى الأرجح ستنجح في تحويل الأطراف المهتمة إلى عملاء نشطين. كما أن ذلك سيساعدك في الحفاظ على هؤلاء العملاء النشطين بعد أن يبدأوا بالتداول. إن التعامل مع شركة وساطة ذات سمعة طيبة وترخيص قوي وتقييمات جيدة سيشجع المتداولين على اللجوء إلى خدماتك, وسيجعل عملك أكثر سلاسة.

بعض المعلومات عن Tickmill

لقد وضعنا سجل Tickmill الحافل بالنتائج المالية القوية والنمو المستقر في موضع نحسد عليه كشركة رائدة ومبتكرة وموثوقة في السوق. ومع فريق مكون من أكثر من 100 شخص، قمنا بجمع بعض ألمع العقول في هذه الصناعة لنضمن عمل كل قسم من أقسام الشركة على النحو الأمثل.

من ناحية السمعة, تحظى Tickmill بسمعة حسنة وتقدير كبير كوسيط فوركس, وهي حاصلة على 5 تراخيص: من FCA (المملكة المتحدة),FSA (Labuan), FSCA (SA), و CySEC (أوروبا), و FSA (سيشيل), وتعمل جميعها تحت نطاق مجموعة Tickmill.

بفضل علاقاتنا المختارة بعناية مع شركائنا, توفر Tickmill سيولة عالية جداً. وهذه السيولة الاستثنائية تعني أن Tickmill قادرة على توفير سبريد منخفض جداً يبدأ من 0 نقطة. كما يستفيد عملاؤنا من تنفيذنا فائق السرعة, دون إعادات تسعير, بالإضافة إلى العمولات المنخفضة دون أي قيود على الربحية.

حساب تجريبي

إنشاء حساب

شروط التداول

فيما يتعلق بظروف التداول, توفر Tickmill بيئة رائعة لتحقيق النجاح:

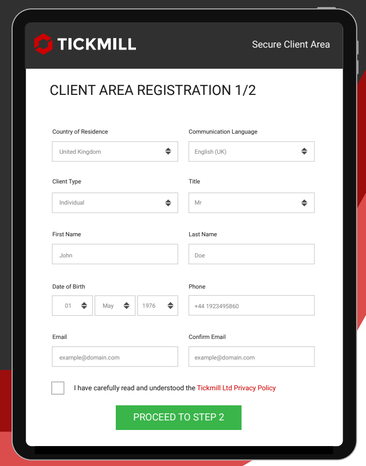
- عمولات تداول منخفضة:
  - 2 وحدة عن كل 1 لوت/بالاتجاهين في حسابات VIP.
  - 4 وحدة عن كل 1 لوت/بالاتجاهين في حسابات Pro.
- لا إعادات تسعير
- لا قيود على استراتيجيات التداول (بما في ذلك الاكسبيرتات, والهيدج, والسكالبينغ).
- لا يوجد حد أدنى للوقت المطلوب لإغلاق الصفقة (يمكن إغلاق الصفقة في أي وقت).
- لا يوجد حد أدنى لتحرك السعر لإغلاق الصفقة (يمكن إغلاق الصفقة على أي عدد من النقاط).
- لا رسوم على الإيداعات: نحن نغطي رسوم الإيداعات لجميع المحافظ الإلكترونية, كما نغطي رسوم الحوالات البنكية حتى $100 للإيداعات التي تبلغ $5,000 أو أكثر. نحن لا نفرض عليك أي رسوم تحويل عند استخدام وسائل الإيداع والسحب الخاصة بنا، لكن البنوك الوسيطة أو المحافظ الإلكترونية قد تقوم بذلك، وهذا الأمر خارج عن إرادتنا.
- يحصل العملاء على خصم مقداره 5% على العمولات في حسابات Pro، حين تتم إحالتهم من قبل أحد الشركاء.

- أمان الأموال.
- يتم الاحتفاظ بأموال العملاء في حسابات منفصلة.
- بنوك شركاء من الدرجة الأولى.
- تكنولوجيا متقدمة للسيولة وتزويد الأسعار والتجميع وغير ذلك.
- منصة MT5 الأشهر في هذه الصناعة, ومنصة CQG للعقود الآجلة وعقود الخيارات.
- تنفيذ فائق السرعة (متوسط سرعة التنفيذ 0.15 ثانية).

إضافةً إلى هذه الظروف التشغيلية الرائعة، تعمل Tickmill على تعزيز العلاقات طويلة الأمد مع شركائها والحفاظ عليها من خلال:

- العروض الترويجية المخصصة.
- المساعدة في التسويق, وتقديم المشورة حول أفضل الأساليب التسويقية.
- رعاية الأحداث والفعاليات.
- توفير المنتجات المختلفة الخ.

هل ترغب بمعرفة المزيد؟

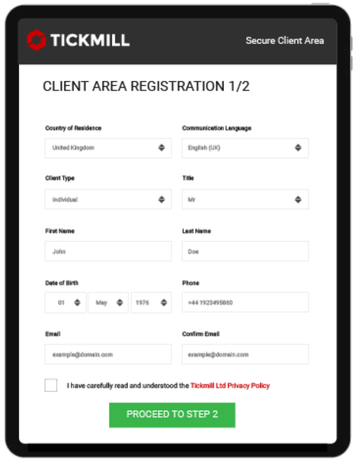


سجّل الأن

و سيكون مدير حسابك مسروراً بتقديم المساعدة

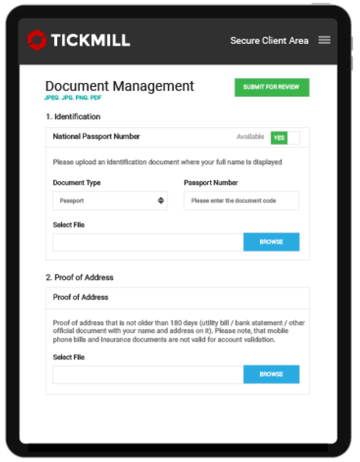
كيف تصبح وسيطاً معرفاً مع Tickmill

الآن, بعد قراءتك الدليل الكامل للوسيط المعرف, ربما حان الوقت لتتخذ الخطوة التالية وتصبح وسيطاً معرفاً مع Tickmill. العملية بسيطة للغاية. فقط اتبع الخطوات التالية للبدء.



الخطوة 1:
التسجيل

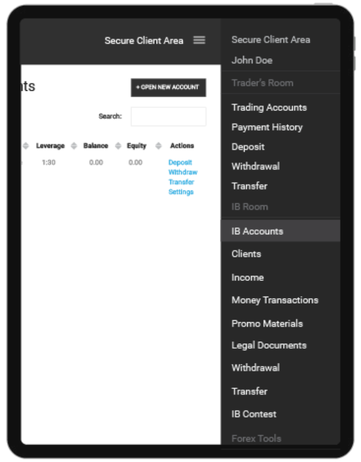
املأ الحقول المطلوبة بمعلوماتك الشخصية وخبراتك في التداول لإتمام التسجيل في منطقة العميل.



الخطوة 2:
فعّل حسابك

سجل الدخول إلى منطقة العميل, وقم بتحميل المستندات المطلوبة لتفعيل حسابك

- إثبات الشخصية
- إثبات العنوان



الخطوة 3:
أصبح وسيطاً معرفاً, وابدأ بدعوة المتداولين

ادخل غرفة الوسيط المعرف من خلال منطقة العميل, وقم بتفعيل حساب الوسيط المعرف الخاص بك.

كل شيء سيكون جاهزاً لتبدأ بالترويج لنا. احصل على الروابط والشعارات واللافتات وصفحات الهبوط.

الخطوة 4:
احصل على عمولات الوسيط المعرف

اكسب $10 عن كل 1 لوت في حسابات Classic, و 2$ عن كل 1 لوت في حسابات Pro أو VIP (عن صفقات الفوركس والمعادن المؤهلة).

سيتم دفع عمولات الوسيط المعرف بعد أن يقوم العميل بفتح الصفقة ثم إغلاقها.

اضغط هنا للبدء

هل لديك أية استفسارات؟ تواصل معنا وسنقوم بالاتصال بك في أقرب وقت ممكن.

حساب تجريبي

إنشاء حساب

التعليم

- ندوات عبر الإنترنت
- الندوات
- دروس الفيديو
- كتب إلكترونية
- الرسوم التصويرية (انفوغرافيكس)
- مدونة
- الأسئلة الشائعة

حساب حقيقي

أهم المميزات

التفوق مع شروط التداول استثنائية

استفد من الفروق الضيقة والعمولات التنافسية.

انجح مع ال MT5 المطلقة

التحليل الفني المتقدم ، +50 المؤشرات والرسوم البيانية للتخصيص ... في 39 لغة.

تنويع محفظتك

يمكنك الوصول إلى الآلاف من الأدوات المالية عبر 6 فئات من الأصول بما في ذلك الفوركس ومؤشرات الأسهم والسلع والسندات والعقود الآجلة والخيارات.

إنشاء حساب

حساب تجريبي

أهم المميزات

تجربة ظروف السوق الحقيقية

مارس التداول في الوقت الحقيقي واختبر الأدوات والاستراتيجيات **وشحذ مهاراتك التجارية في بيئة خالية من المخاطر تمامًا.**

منصة التداول مجهزة بالكامل

استكشف المجموعة الكاملة من الأدوات والميزات القابلة للتخصيص **التي توفرها منصة MT5 لتحسين أداء التداول الخاص بك.**

+80 أدوات التداول عبر 4 فئات الأصول

الوصول إلى مجموعة واسعة من الأسواق بما في ذلك الفوركس ومؤشرات الأسهم والسلع والسندات واكتشاف بعض من هوامش أدنى في السوق.

حساب تجريبي

.فوركس. مؤشرات الأسهم. السلع. السندات. العملات المشفرة. العقود الآجلة والخيارات
تراخيص و لوائح مجموعة Tickmill هي: FSCA SA I FSA Labuan I CySEC I FCA UK I FSA SC

TICKMILL
Putting traders first

اتصل بنا

سيشيل

3, F28-F29 Eden Plaza, Eden Island, Mahe, Seychelles

+248 434 7072

support@tickmill.com

قبرص

Kedron 9, Mesa Geitonia, Limassol 4004, Cyprus

+357 25247650

support@tickmill.eu

المملكة المتحدة

27-32 Old Jewry, London, England, EC2R 8DQ

+44 (0)20 3608 2100

support@tickmill.co.uk

ماليزيا

Office No. 5, Unit 25,1st floor Paragon Labuan, Jalan Tun Mustapha, 87007 Labuan F.T., Malaysia

+6087-504 565

support@tickmill.com

تحذير من المخاطر: إن عقود الفروقات (CFDs) هي أدوات مالية مركبة تنطوي على مخاطر مرتفعة قد تؤدي إلى خسارة الأموال بسرعة بسبب الرافعة المالية. تتعرض 71% و 65% من حسابات مستثمري التجزئة لخسارة الأموال عند التداول على عقود الفروقات (CFDs) مع Tickmill UK Ltd و Tickmill Europe Ltd على التوالي. يجب عليك أن تأخذ بعين الإعتبار فيما إذا كنت تفهم كيفية عمل عقود الفروقات (CFDs) أو أي من المنتجات الأخرى التي نوفرها, وما إذا كنت تستطيع تحمل المخاطرة بخسارة أموالك.