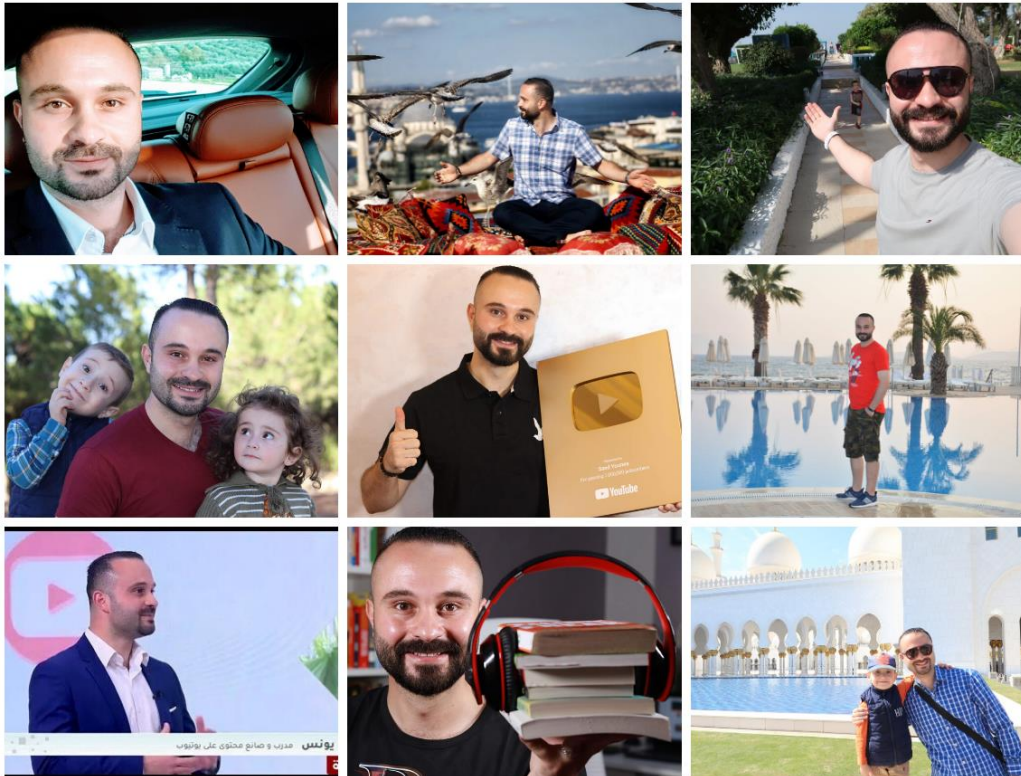


من مؤلف الكتاب الأكثر مبيعاً: "كيف تنجح قبل أن تبدأ؟"

مشهور

في 3 أشهر

الطريقة الجديدة لبناء حضور قوي و جمهور ضخم على مواقع التواصل
الاجتماعي لتبدأ رحلة نجاحك في عالم الشهرة والتأثير



سائد يونس

قصتي ولماذا تحتاج أنت هذا الكتاب



ما الذي فعلته أنا وكيف يمكنك أنت أيضاً فعله

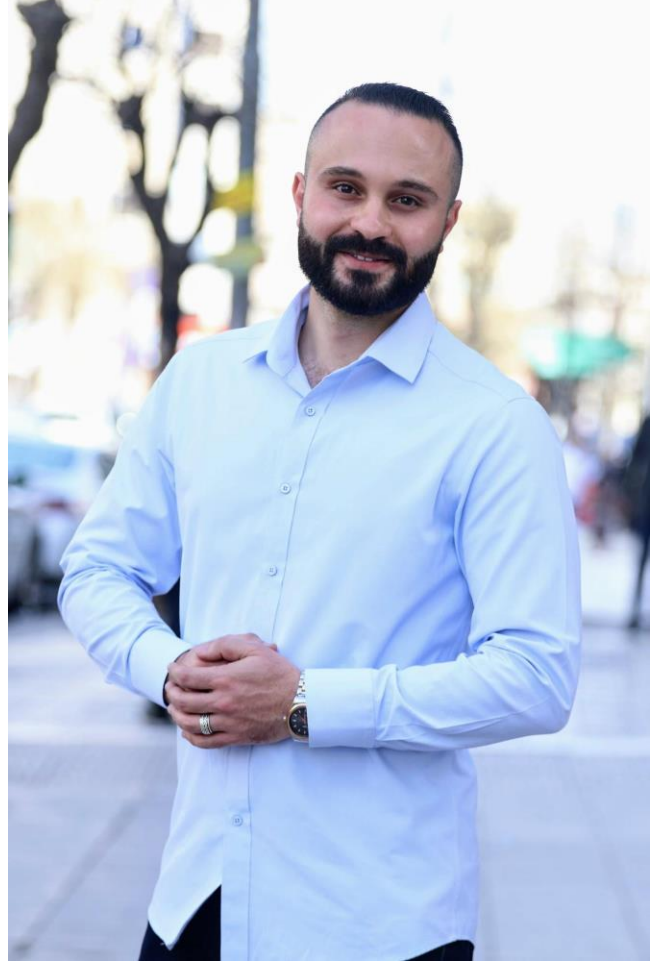
عنوان هذا الكتاب هو: "مشهور في 3 شهور: الطريقة الجديدة لبناء حضور قوي وجمهور ضخم على مواقع التواصل الاجتماعي لتبدأ رحلة نجاحك في عالم الشهرة والتأثير".

وفيه سأريك ما الذي نجح معي، وأملّي هو أنك ستكون قادراً على الاستفادة من بعض المعلومات التي سأشاركها معك؛ من أجل أن تحصل على النتائج التي تسعى لها.

قبل أربع سنوات تقريباً، بدأت قناتي على اليوتيوب (قناة سائد يونس) بمحض

الصدفة، أثناء تجهيزي لإطلاق الموقع التدريبي لأكاديمية سائد يونس "أونلاين"، والذي أردت له في ذلك الوقت أن يشكل قاعدة وجودي الأساسية على الإنترنت. **الخبر السيء** هو أن القناة فشلت فشلاً ذريعاً! أما **الخبر الجيد** فهو أنني تعلمت من أخطائي وأعدت إطلاق قناتي (مرة ثانية) من جديد بعد قرابة السنة.

خلال 15 شهراً من الإطلاق الثاني لقناتي على اليوتيوب (قناة سائد يونس)، تجاوز عدد المشتركين حاجز **المئة ألف مشترك**، وبدأت فوائد الشهرة تنعكس بشكل إيجابي



على الدخل المادي الذي يأتي من منصة اليوتيوب نفسها ومواقع التواصل الاجتماعي، بالإضافة إلى الدخل غير المباشر الذي أصبح يأتي من أعمال ومشاريعي الأخرى، والتي تأثرت وازدهرت بسبب الشهرة الإيجابية التي حققتها على الإنترنت.

بالضغط على زر التقديم السريع بضعة سنوات، بفضل الله، الآن تجاوز عدد المتابعين لي على مواقع التواصل الاجتماعي **مليون متابع** من مختلف أنحاء العالم، اسمي أصبح معروفاً وفي كل مكان أذهب إليه ألتقي بمتابعين ومعجبين متأثرين بما أقدمه (والذين أحب أن أسميهم #الشعب_السائد)، حققت فيديوهات على اليوتيوب لوحده أكثر من ربع مليار دقيقة مشاهدة (نعم ربع مليار!! أي 250 مليوناً)، استفاد من دوراتي التدريبية بشكل مباشر أكثر من 50 ألف متدرب ومتدربة، وصل كتابي "كتاب كيف تنجح قبل أن تبدأ" إلى 6 قارات حول العالم (الكتاب متاح على الموقع: www.saedbook.com)، لدي فريق عمل متميز، والأجمل أنني أستطيع العمل من المنزل أو من أي مكان في العالم أثناء سفري.. والآن هدفي هو أن أساعد مؤثرين طموحين آخرين، مثلك تماماً.

في هذا الكتاب أقدم لك خبرتي الشخصية التي استقيتها من صناعة التأثير وبناء العلامة الشخصية على الإنترنت ومواقع التواصل الاجتماعي على مدار السنوات السبع الماضية. لقد ارتكبت جميع الأخطاء التي يمكن لشاب مثلي أن يقوم بها في هذا المجال، ومنذ ذلك الوقت حظيت بفرصة النظر إلى أخطائي تلك والتعلم منها، لأضع لك "دليلاً" يمكنك اتباعه لتنجح في صناعة شهرتك وتأثيرك وتميزك.

"الحرية هي فرصة لنكون أفضل."

~ألبير كامو / فيلسوف وكاتب مسرحي



صورتني وأنا أتابع عملي على الإنترنت من خلال جهاز اللابتوب
في إحدى الإجازات العائلية.

هذا الكتاب لك إن كنت...

مؤثراً، موهوباً، معلماً، شغوفاً بالفن أو بالأزياء والموضة، أو ربما أنت تطمح الآن لتصبح شخصاً مؤثراً ومشهوراً في المجال الذي تحب.

وهو أيضاً لك لو أنت كاتب أو مصمم، أو مصور، أو عازف، أو ممثل أو يوتيوبر تريد أن تنقل عملك وتأثيرك إلى المرحلة التالية، أو ربما أنت ريادي أعمال تريد أن تبدأ عملك الخاص على الإنترنت في التدريب أو الخدمات أو التجارة الإلكترونية وغيرها.



صورتني أثناء إحدى المحاضرات الجماهيرية التي قدمتها
بعنوان: "كُن أنت النجم"

أنا أو من بقوة أن تحقيق الشهرة الإيجابية هي واحدة من أهم وأقوى طرق النجاح في هذا العصر، والتي تمكّنك من اختصار الزمن وقطع المراحل بسرعة أكبر للوصول إلى أهدافك الشخصية والمهنية بوقت أسرع وجهد أقل.

الرائع في الموضوع أننا نعيش اليوم في عصر السوشيال ميديا (وسائل التواصل الاجتماعي)، التي وضعت في متناول الجميع فرصة غير مسبقة للتأثير والانتشار والوصول إلى جماهير ضخمة من كل أنحاء العالم - وأنت في منزلك!

باختصار، إن كنت ممن يرغبون في تغيير حياتهم نحو الأفضل، ويطمحون لأن يكون لهم أثر إيجابي كبير في هذه الحياة على أنفسهم وعلى الآخرين... فهذا الكتاب لك.

يقول فولتير: "يصبح الإنسان حراً في لحظة تمنيه لذلك."

كيف تحقق أكبر استفادة من هذا الكتاب

يتفاجأ المؤثرون المبتدئون الذين يستعجلون الانطلاق أن هناك الكثير من التفاصيل التي تحتاج لمعرفة كي تصبح مؤثراً حقيقياً ومشهوراً، وأن الشهرة تتطلب أكثر من مجرد إنشاء قناة على اليوتيوب أو فتح حساب في انستغرام والبدء بنشر الصور والفيديوهات على مواقع التواصل الاجتماعي. لقد احتجت أنا شخصياً وقتاً طويلاً كي أعلم كل هذه الأمور التي على وشك أن تتعلمها أنت، لقد قضيت سنوات في هذا المجال، وهذا الكتاب مصمم ليكون مرجعاً عملياً - وليس رواية أدبية، إنه دليل عملي ليساعدك على أن تصبح مشهوراً في 3 شهور.

تم تقسيم هذا الكتاب إلى ثلاث فصول رئيسية، وكل فصل منها مقسم إلى أربعة أجزاء فرعية، لتتمكن من المتابعة والتطبيق العملي أولاً بأول؛ كي تحصل على النتائج التي تريدها بسرعة، ولذلك يستحسن أن تستخدم هذا الكتاب كدليل عملي.

عُد إليه باستمرار وأعد قراءة الأجزاء التي تريد أن تتعلمها وتطبقها، والأهم أن تستمتع به؛ فرحلتك في عالم الشهرة والتأثير ينبغي أن تكون رحلة ممتعة، ولذلك تذكر أن تقضي وقتاً ممتعاً في هذه الرحلة. أنا واثق بك بنسبة 100%، فقط اتبع الإرشادات الموجودة في هذا الكتاب خطوة بخطوة، أسبوعاً بأسبوع، وأنا متأكد أنك ستحقق نجاحاً باهراً.

هـدفي

كمؤثر في فضاء الإنترنت، ستجد أن معظم المعلومات المتاحة أمامك هي معلومات جامدة ونظرية فقط، فأنت متروك لوحدها كي تقتفي الأثر بنفسك وتجد الطريق الصحيح، ويجب أن تُعلم نفسك بنفسك كيف تتحدث وكيف تؤثر في الآخرين، كيف تصنع محتوى قوي لمواقع التواصل المختلفة، كيف تصور وتعديل على الصور باستخدام برامج التعديل مثل فوتوشوب، كيف تسجل فيديوهات وتقوم بعمل مونتاج لها، كيف تختار المنصات الأفضل لك، كيف تفتح وتدير حساباتك على مواقع التواصل الاجتماعي، وكيف تنظم وقتك كمؤثر وتوازن مع وظيفتك أو دراستك الحالية، وغيرها الكثير الكثير من التفاصيل التي لا تعد ولا تحصى.

واحدة من أهم العقبات التي واجهتني عندما بدأت هي أنني لم تكن لدي خطة عمل واضحة، كنت أعمل بعفوية وأرتجل الكلام والمهام في اللحظة، على أمل أن ينجح معي شيء مما أقوم به.

كانت النتيجة بالنسبة لي ساعات من الإحباط وخيبات الأمل، علاوة عن الإرهاق والصداع وآلام الظهر والرقبة والأكتاف نتيجة العمل الطويل المتواصل دون خطة واضحة أو هدف محدد، وبعض من نوبات الغضب أحياناً، الأمر الذي كاد أن يقود إلى أن أستسلم وأتوقف بشكل نهائي.

ولذلك قمت بتأليف هذا الكتاب؛ لأنني أردت أن أقدم للمؤثرين الجدد **طريقاً مختصراً**، لكي تتجنب كل ذلك التوتر والقلق والضغط النفسي، وبدلاً منه أن تستمتع بطرق أسرع وأيسر للنجاح كمؤثر مشهور.

هدفى بسيط للغاية - أن أعطيك المعلومات الصحيحة، بالترتيب الصحيح، والتي يمكن أن تساعدك على أن تبدأ بسهولة، ولكن دون أن تقضي سنوات من المعاناة والضغط، أثناء محاولتك أن تكتشف كل شيء لوحده دون مرشد ودون توجيه.

سوف أريك

- ★ كيف تكتسب عقلية المؤثرين والمشاهير وكيف تفكر مثلهم.
- ★ كيف تكتشف شغفك الحقيقي وتعرف مجال التأثير المناسب لك.
- ★ كيف تبدأ بمشاركة رسالتك مع العالم بثقة وقوة.
- ★ الأدوات التي تحتاجها لبدء مشوارك في عالم الشهرة والتأثير.
- ★ كيف تبني علامتك الشخصية على الإنترنت ومواقع التواصل الاجتماعي.
- ★ كيف تتواصل مع المشاهير والمؤثرين الآخرين وتبني علاقات قوية معهم.
- ★ كيف تكسب المال من شهرتك وتأثيرك.
- ★ وغير ذلك الكثير!

لذلك إن أردت تعلم جميع هذه الأمور أو أي منها، تابع القراءة :)

المبادئ الأساسية أولاً وأخيراً

لماذا توجد فرص كبيرة وأموال كثيرة في الشهرة والتأثير؟

نحن نعيش في عصر أصبح فيه الأشخاص العاديون يعيشون نمط حياة المشاهير، والشركات الناشئة الصغيرة - التي قد لا تكون لديها موارد أو ممتلكات كبيرة - تتحول إلى علامات تجارية عالمية ضخمة، أنت هنا تقرأ هذا الكتاب لأنك أدركت هذه الفرصة غير المسبوقة وتريد أن تتعلم كيف تحصل على حصتك من الكعكة كذلك.



صورتي مع الشيف بورك في إسطنبول، تركيا

بالنسبة لي، قد احتجت إلى أكثر من خمس سنوات كي أحترف فن التسويق الإلكتروني والترويج الذاتي عبر وسائل التواصل الاجتماعي، وخلال هذا الوقت تحولت من شخص مبتدئ مشغول البال ومشتت الذهن، إلى شخصية معروفة ومؤثرة في المجتمع، وقد

استطعت أن أصنع لنفسي اسماً في عالم التأثير والشهرة، وفي نفس الوقت أعيش الحياة التي طالما حلمت بها مع زوجتي وأطفالي - حياة كنت أظن في يوم من الأيام أنها بعيدة المنال.

بالنسبة لك، كل ما تحتاجه هو بعض من الإبداع وما يكفي من التركيز لتكمل هذا الكتاب، وتنغمس في محتواه حتى النهاية، وإن بقيت معي ستتعلم كيف تستخدم منصات التواصل الاجتماعي كي تبني علامتك الشخصية بسرعة قياسية.

رأينا في الآونة الأخيرة أسماء لامعة في عالم التأثير والشهرة قد لمع نجمها بسرعة، ولا شك أن هذه الظاهرة في تزايد مستمر، وأعدك في هذا الكتاب أن أكشف لك أسرار المشاهير الجدد على مواقع التواصل الاجتماعي وأن أجهزك للنجاح؛ لتتمكن أنت كذلك من بناء امبراطوريتك الخاصة في العالم الافتراضي والعالم الواقعي كذلك.

ولكن أود أن أحذرك في البداية بأن تقريباً كل ما قرأته أو سمعته عن صناعة الشهرة والتأثير هي معلومات خاطئة تماماً، لا أقول إنه تم خداعك، ولكن على الأغلب لم تصلك الصورة الكاملة حتى الآن، فجميع "الخدع والتكتيكات" الشائعة التي تعلمتها في السابق لن تعود عليك بالنتائج التي تريد (وستفهم سبب ذلك بعد قليل).

في الواقع أنت بحاجة إلى شيء مختلف، وهذا بالضبط ما ستحصل عليه من هذا الكتاب، سأطلعك على أمور لن تسمع بها في أي مكان آخر، وسأخبرك بمعلومات وأسرار تسمع بها لأول مرة، وهي من صميم تجربتي الشخصية وملاحظات المتعمقة في هذا المجال على مدار سنوات طويلة.

الفصل الأول: كيف تفكر مثل المشاهير

مشكلتك الوحيدة هي...

...أنت غير معروف!

الشهرة هي العملة الجديدة في هذا العصر والمشاهير المؤثرون هم الأثرياء الجدد، وهذا أمر غير مسبوق في تاريخ البشرية، المشكلة هي أن البعض يقومون بتعميم نظرة الناس السلبية لبعض المشاهير كي تشمل الجميع، وهذا الأمر ترك انطباعاً سلبياً لدى معظم الناس حول الشهرة والمشاهير.

لكن الحقيقة عزيزي القارئ مختلفة تماماً، فالشهرة جيدة ومفيدة ومهمة جداً، وإن أردت النجاح في أي مجال يجب أن تصبح مشهوراً فيه وإلا ستسحقك المنافسة، فكر في الموضوع، كلما زادت شهرتك وتأثيرك ستزداد قدرتك على إحداث التغيير الإيجابي الذي تطمح له في مجتمعك وبلدك وربما في العالم كله، وكلما زادت شهرتك زاد تقبل الناس لك، وزادت معها فرص نجاحك في الحياة والعمل.

كل ما في الأمر أن الشهرة مثل المال تماماً، فهي لا تغير الأشخاص ولكنها تكشف معدنهم الحقيقي، وإن استطعت التعامل مع الشهرة بوعي وذكاء فستكون قادراً على توجيهها لصالحك والاستفادة منها في الخير.

"ليس مهماً من تعرف ولكن المهم من يعرفك أنت"

فلو كنت تعرف آلاف الأشخاص ولا يعرفك منهم أحد، لن تستفيد شيئاً من معرفتك هذه، ولكن كلما زاد عدد الأشخاص الذين يعرفونك ستزداد معها دائرة تأثيرك وقوتك ونجاحك، وستتمكن من استثمار هذه العلاقات بشكل إيجابي بناء.

وهذا ألمسه أنا شخصياً بشكل ملفت، فكلما ذهبت لمكان أجد فيه من يعرفني ويتابعني، وعندما يبدأ هؤلاء الأشخاص الحديث معي، يتكلمون براحة وعفوية كبيرة وكأنهم



صورتني أثناء إحدى المقابلات التلفزيونية

يعرفونني منذ زمن بعيد، وعلى الرغم من أنني أنا شخصياً لا أعرفهم ولم ألتق بهم من قبل، لكنني أشعر بامتنان كبير جداً لهذا الكم الهائل من المحبة التي ألقاها في كل مكان، وفي نفس الوقت هذا يجعل من السهل تركيتي وترشيح اسمي للفعاليات

واللقاءات التلفزيونية والاستشارات والكوتشينج وغيرها من الفرص الفريدة، من أشخاص يعرفونني جيداً - على الرغم من أنهم لم يلتقوا بي شخصياً على الإطلاق.

تذكر: مشكلتك الكبرى هي أنك غير مشهور، وسنعمل معاً في هذا الكتاب على حل هذه المشكلة.

ربما سوف تسأل الآن: ماذا لو لم يعرفني أحد على الإطلاق، هل لدي فرصة؟؟
وجوابي لك هو: اطمئن.. لقد كتبت هذا الكتاب أساساً على افتراض أنه لا يعرفك أحد!

كم متابعاً ستحتاج لتصبح مؤثراً مشهوراً؟

نظرية الألف معجب حقيقي هي نظرية صاغها كيفين كيلى، رئيس تحرير مجلة Wired، قبل بضعة سنوات، وتنص هذه النظرية على أنه:

"لكي تكون مبدعاً أو صانع محتوى ناجح، فأنت لست بحاجة إلى الملايين، لا تحتاج إلى ملايين الدولارات أو ملايين العملاء أو ملايين الزبائن ولا حتى إلى ملايين المعجبين، لكسب قوتك كحرفي أو مصور أو موسيقي أو مصمم أو مؤلف أو رسّام رسوم متحركة أو صانع تطبيق أو رجل أعمال أو مخترع، فأنت تحتاج فقط إلى بضعة آلاف من المعجبين الحقيقيين."

يمكن تعريف المعجب الحقيقي بأنه: المعجب الذي سيشتري أي شيء تنتجه.

سيقود هؤلاء المعجبون الحقيقيون سياراتهم مئات الكيلومترات لرؤيتك تغني أو تؤدي على المسرح، سوف يشترون النسخ الورقية والإلكترونية والإصدارات المسموعة من كتابك، وحتى أنهم سوف يدفعون مقابل شراء إصدار DVD لمحتوى قد يكون موجوداً على قناة اليوتيوب الخاصة بك مجاناً.

إذا كان لديك قرابة ألف معجب من أولئك المعجبين الحقيقيين (المعروفون أيضاً باسم المعجبين الخارقين)، فسوف يمكنك كسب العيش وتحقيق دخل جيد جداً من عملك كمؤثر أو فنان أو مبدع أو حتى صانع محتوى على الإنترنت.

وحتى أقرب لك الصورة أكثر، لنفترض أن لديك مجموعة من المنتجات مثل (كتب، دورات تدريبية، أعمال موسيقية أو أدبية، تصاميم أو أزياء.. إلخ)، وتمكنت من بيع

ما قيمته 100 دولار في السنة من هذه المنتجات لكل معجب من معجبيك الحقيقيين، هذا يعني أنك ستحقق:

100 دولار $\times$ 1,000 معجب حقيقي = 100,000 دولار (مئة ألف دولار) في السنة.. ليس سيئاً، أليس كذلك؟!

بالنسبة للبعض هذا الرقم يمثل ثروة ضخمة، وهو مقدار ما يجنيه كثير من الناس على مدار سنوات وليس مجرد سنة واحدة.

احذر: الزيادة الكبيرة للمتابعين في وقت مبكر تضر البزنس بشدة

فكر بالأمر كما يلي: المتابعون للبزنس مثل الماء للنبتة؛ ما يكفي منه ضروري لبقاء النبتة ونموها، ولكن إن زاد عن الحد سوف يؤدي النبتة ويقتلها!

قد تستغرب، ولكن أخطر شيء ممكن أن يحصل لأي بزنس جديد هو أن يزيد عدد الزبائن بشكل كبير جداً في وقت مبكر سابق لأوانه، والسبب ببساطة لأن هذا البزنس لن تكون لديه قدرة على التعامل مع هذا العدد الكبير من الزبائن، ولن يتمكن من الإيفاء بمتطلباتهم ولا حتى تقديم ما يلزم من منتجات، أو تقديم الخدمة اللازمة للحفاظ على زبائن سعداء ومتكررين.

وكذلك الحال في عالم التأثير والشهرة والعمل أونلاين، فإن استعجلت زيادة المتابعين قبل أن تتعلم كيف تديرهم وتتعامل معهم بشكل صحيح، وكيف تحولهم إلى زبائن

وعملاء، فهذا سيلحق ضرراً كبيراً بعملك وبقدرتك على إدارة هذا العمل، وبالتأكيد سيكون له أثر سلبي على نفسك وراحتك الفكرية كذلك.

في البداية، اعتبر أن قلة عدد المتابعين هي فرصة ذهبية لك كي تتدرب على رسالتك وتبني ثقتك بنفسك في ما تقدمه، وهذا سيتيح لك فرصة لتتعلم بالتجربة والخطأ، ولن يكون للخطأ أثر كبير عندما يكون عدد المتابعين لديك قليل، ومع مرور الوقت ستبدأ ثقتك بنفسك تزداد وسيزداد معها وضوح الرؤية لديك، وكذلك وضوح الرسالة التي تقدمها، وهذا سيعني بشكل تلقائي زيادة أكبر لعدد المتابعين، ولكن في هذه المرحلة تكون قادراً على التعامل مع هذه الزيادة بشكل ذكي وصحيح، بما يخدم عملك كبنس، وبما يحقق أيضاً أكبر فائدة إيجابية لأكثر عدد ممكن من الناس.

وقد لمست أنا شخصياً هذا في تجربتي مع التأثير والشهرة، فكلما زاد عدد المتابعين لدي كنت ألاحظ زيادة شعوري بالمسؤولية تجاه أولئك المتابعين؛ فالكلمة التي أقولها الآن تصل لملايين الأشخاص، وهذه مسؤولية كبيرة جداً - صحيح أنني أنا الذي اخترت السير في هذا الطريق، ولكن أيضاً تقع علينا مسؤولية أخلاقية واجتماعية فيما نقدم عندما نشارك شغفنا ورسالتنا مع العالم من حولنا.. في السابق كان لدي مجال أكبر للتجربة أما الآن فأصبحت التجربة محسوبة ولها اعتبارات كثيرة ومسؤولية كبيرة كذلك.

لا تقلق إن لم يكن لديك متابعون كثيرون في البداية، فهذه هي طبيعة اللعبة، استثمر الفرصة لتدرب نفسك وتتنق رسالتك، خذ وقتك واستمتع بكل مرحلة على درب الشهرة والتأثير.

" المتابعون للبرنس مثل الماء للنبته؛ ما يكفي منه ضروري لبقاء النبتة ونموها، ولكن إن زاد عن الحد سوف يؤدي النبتة ويقتلها!"

لا تدخل لعبة الأعداد

لا تدخل لعبة الأعداد، فالأعداد (مثل عدد المتابعين وعدد المشاهدات) هي تماماً مثل السراب في الصحراء الحارقة؛ قد يخدعك ويوهمك بأنك وصلت إلى بر النجاة، ولكن كلما مشيت نحوه أكثر ابتعد أكثر وأكثر!

إن دخلت في لعبة الأعداد سيكون الطريق أمامك شاقاً وطويلاً، والنتائج التي ستحققها ستظل محدودة ومتذبذبة من شهر لآخر ومن موسم لآخر.. وهذا ما نراه جلياً في اليوتيوب مثلاً، فالـيوتيوبر الذي يدخل لعبة الأعداد يجد نفسه في نهاية المطاف (عبداً) للمشاهدات وسيتحول من **صانع محتوى ذو رسالة راقية** وجمهور قوي إلى مجرد مهرج يقفز من مكان لآخر ليجمع بعض المشاهدات والإعجابات هنا وهناك.

المشكلة في لعبة الأعداد أن القلة القليلة التي تنجح بها، توهم البقية أنهم هم المثال الفعلي للنجاح وأنهم المقياس الحقيقي للشهرة والتأثير، على الرغم من أن كثير منهم حققوا هذا النجاح - إن كان انجاحاً من الأساس - بالصدفة المحضة أو بضربة حظ يصعب تكرارها.

تجد هذا بشكل واضح في القنوات التي تركز على الأطفال والمراهقين كجمهور أساسي لها، فكثير من هذه القنوات تضحى بالقيمة الحقيقية للمحتوى مقابل أن تحصد أكبر عدد ممكن من المشاهدات بأسرع وقت ممكن، لأن المشاهدات بالنسبة لهم تعني المزيد من الأموال - دون اعتبار للضرر النفسي أو الفكري التي سيلحقه هذا المحتوى متدني الجودة والقيمة بقطاع واسع من الأطفال والمراهقين وحتى البالغين الذين يتابعون مثل هذه القنوات.

ومن ناحية أخرى، ستجد أن بعض المؤثرين (الحقيقيين)، يجنون أرباحاً أكثر بكثير من تلك القنوات الضخمة، على الرغم من أن لديهم أعداداً أقل بكثير من المتابعين والمشاهدات.. وذلك لأنهم فهموا قواعد اللعبة الحقيقية وتميزوا بها.

إن اخترت المنافسة بالأعداد في أي منصة، فستكون مضطراً لأن تنافس جميع الموجودين على تلك المنصة، ولن ترتاح أبداً؛ لأن سياسة جميع المنصات مبنية على تقليل الوصول الطبيعي للمحتوى مع مرور الوقت، وستضطر إلى ضخ المزيد والمزيد من المحتوى للحفاظ على نفس نسب الوصول التي اعتدت عليها، وهذا يعني بالنسبة لك وقتاً أكثر وجهداً أكثر وتعباً يزداد مع مرور الوقت.

**"إن اخترت المنافسة بالأعداد في أي منصة، فستكون مضطراً
لأن تنافس جميع الموجودين على تلك المنصة، ولن ترتاح أبداً"**

أما إن اخترت اللعب بذكاء، فستبدأ بتحويل ساحة المنافسة من المنصات نفسها (يوتيوب، انستقرام، فيسبوك.. إلخ) إلى ملعبك الشخصي الخاص الذي لن ينافسك أحد فيه، ستنميز في مجال محدد وستجلب متابعين مهتمين ومستهدفين يسهل عليك تحويلهم إلى زبائن أو عملاء دائمين لما تقدمه من منتجات أو خدمات.

حدد مجال عبقريتك وتميزك

من أكبر العقبات التي تمنع الأشخاص الطموحين من البدء بالنجاح على الإنترنت هي أنهم لا يعرفون ما هو المجال المناسب الذي يجب أن يتخصصوا فيه أو يتحدثوا عنه، وإن كنت أنت من هؤلاء فلا داعي للقلق حيال ذلك نهائياً بعد الآن.

الجميل في العالم الافتراضي على الإنترنت أنك تملك القدرة على أن تختار وتقرر من ستكون، ولديك فرصة غير مسبقة كي تجرب ما يحلو لك من مجالات ومواضيع، وخصوصاً في بداية انطلاقتك.

وهذا ما لاحظته عندما درست الناجحين والمؤثرين بعمق، فقد وجدت أن كثيراً منهم بدأوا بمجال ما ثم انتقلوا لغيره، وقد قام البعض بعمل هذه النقلة أكثر من مرة، وذلك يرجع لميول الشخص نفسه واهتماماته التي ستتغير مع مرور الوقت، وأيضاً يرجع إلى مرونة المؤثر الذكي ومدى استجابته لتغييرات السوق واهتمامات المتابعين.

وإن أردت أنت أن تبدأ بداية قوية، عليك أن تحدد أولاً مجال عبقريتك وتميزك، وهو المجال الذي يميزك أنت عن غيرك ويعطيك فرصة أكبر للتألق والنجاح.

بغض النظر عن عمرك أو دراستك وسنوات خبرتك فأنت خبير، في الواقع كل شخص خبير في شيء ما، ولكن المشكلة الأساسية هي أن "ميزتك" على الأغلب تكون طبيعية بالنسبة لك؛ فبالتالي سيكون من السهل أن تتجاهلها.

بالنسبة لي عندما درست نفسي بعمق وجدت أن ميزتي هي "تبسيط الأشياء المعقدة"، الغريب في الموضوع أنني لسنوات طويلة لم يخطر على بالي نهائياً أن هذه قد تشكل

ميزة حقيقة لشخص ما، وكنت أظن أن ما أقوم به هو شيء بديهي يمكن للجميع القيام به بسهولة، ولكن بالنسبة لشخص يجد صعوبة في فهم الأمور... هذا أمر عظيم ومهم. لسنوات طويلة كان الجواب أمام عيني ولكنني لم أنتبه له؛ لأن ذهني كان مشغولاً في البحث عن جواب أعقد وأبعد، وأنت كذلك إن بدأت البحث في نفسك ستجد أن الإجابة على الأغلب أمام ناظريك.

**"مجال عبقريتك وتميزك، هو المجال الذي يميزك
أنت عن غيرك ويعطيك فرصة أكبر للتألق والنجاح."**

تمرين اكتشاف مجال العبقرية (الميزة)

لنبدأ الآن الخطوات العملية لاكتشاف ميزتك الأولى وقوتك الخارقة المدهشة: الأمر كله قائم على الوعي، أي أن تكون واعياً بالأشياء التي يلجأ إليك الآخرون لتساعدهم بها.

خذ وقتك وأجب عن الأسئلة الآتية:

1. هل يُثنى (يمدح) الآخرون على الطريقة التي تفعل بها بعض الأشياء؟

2. هل يطلب منك الأصدقاء باستمرار المساعدة في فعل أشياء معينة؟

3. هل أنت معروف بين أفراد عائلتك أنك المرجع في موضوع معين؟

4. ما هو النمط الذي يتكرر معك باستمرار؟

كل تلك الأشياء قادتني لفهم ما هي قوتي الخارقة، معظم الناس يتجاهلون هذه المواقف البسيطة، ولكن من أجل أن تكتشف "ميزتك" الخاصة.. ابدأ بملاحظتها والتركيز عليها.

نصيحة: لا تتسرع وخذ وقتك بالتفكير؛ لأنك كلما تعمقت أكثر زادت دقة ملاحظاتك الذاتية، وزاد قربك من تحديد ميزتك الحقيقية.

تمرين نقطة التأثير

لكي تكون مؤثراً ناجحاً عليك أولاً أن تحدد نقطة التأثير الخاصة بك، بعد أن حددت في التمرين السابق مجال عبقريتك (ميزتك الأساسية)، ولكي تتمكن من تحديد نقطة التأثير ينبغي عليك أن تجيب عن الأسئلة الآتية بوعي وتأنّي:

1- حدد ماذا **"لا تريد"**: من هو الشخص الذي لا تريد أن تكون مثله نهائياً؟ أكتب أسماء المؤثرين / المشاهير الذين تكرههم أو **لا تحب متابعتهم** واكتب لماذا أنت منزعج منهم؟ 5 أسماء على الأقل.

2- حدد ماذا **"تريد"**: من هو الشخص الذي تريد أن تكون مثله؟ أكتب أسماء المؤثرين / المشاهير الذين **تحب متابعتهم** واكتب لماذا أنت معجب بهم؟ 5 أسماء على الأقل.

الآن فكر في القواسم المشتركة بينك وبين المجموعتين السابقتين، وأجب عن النقاط الآتية:

1- ما هي **الصفات السلبية** التي لا تحبها ومع ذلك هي موجودة لديك؟ (تحتاج أن تكون صريحاً للغاية مع نفسك هنا).

2- ما هي **الصفات الإيجابية** التي تحبها وتود اكتسابها أو التركيز عليها وتطويرها في شخصيتك؟

3- ما هي أكثر **صفة إيجابية** تتمنى أن تكون لديك؟

4- ماذا يمكنك أن تفعل في حياتك على الفور لتبدأ باكتساب وتعزيز تلك **الصفة الإيجابية**؟ أكتب كل ما يخطر في بالك من أفكار وخطوات عملية.

فكر "بزنس" أولاً

واحدة من أهم النقاط التي ساعدتني على بناء حضور قوي وكبير على مواقع التواصل الاجتماعي هي أنني قررت من البداية أن أنظر لها على أنها وسائل للتواصل التجاري وليس التواصل الاجتماعي.

وهذا ما فعلته بالأخص مع قناتي على اليوتيوب، فقد اعتبرتها منذ البداية مشروعاً تجارياً جديداً (بزنس) مثلها مثل أي مشروع سابق قمت به أو أي شركة أسستها، وهذا ما أعطاني وضوحاً كبيراً وقدرة على الاستمرارية.

المشكلة لدى البعض أن مجرد الحديث عن المال يصيبهم بعدم الارتياح، ومجرد فكرة طلب المال مقابل عمل أو منتج ما، يجعلهم يصابون بالدوار والغثيان، وهذا ما ينعكس سلباً على جودة العمل المقدم، ويؤثر على قدرة الشخص على الاستمرار بتقديم منتجات مفيدة ومحتوى ذو قيمة.

كي تنجح في اللعبة أونلاين، يجب أن تنتظر لوجودك على الإنترنت على أنه عمل حقيقي، وتتعامل معه على هذا الأساس.. إن لم تتعامل مع الأمر على أنه عمل فعلي وحقيقي وتجارة نافعة، سيأتي عليك يوم يصبح وجودك على الإنترنت عبئاً مالياً ونفسياً واجتماعياً عليك، ولن تتمكن من الاستمرار في مشاركة شغفك ورسالتك مع العالم، والأهم من ذلك لن تتمكن من إفادة أي أحد.

" كي تنجح في اللعبة أونلاين، يجب أن تنتظر لوجودك على الإنترنت على أنه عمل حقيقي، وتتعامل معه على هذا الأساس "

لا يوجد عيب في تسويق نفسك وتسويق أعمالك ومنتجاتك، ولا يوجد عيب في طلب المال بدل وقتك وجهدك وعلمك وخبرتك، يجب أن تتخلص من عقدة الخجل هذه ويجب أن تدرك أن هذا هو بداية طريقك للنجاح والتأثير الحقيقي؛ لأنك إن كنت فعلاً مقتنعاً بما تقدم وبالقائمة التي سيحصل عليها الناس من أعمالك، فأنت بكل تأكيد لن تدّخر جهداً ليصل عملك إلى أكبر عدد ممكن من الأشخاص، وفي أثناء هذه العملية يستفيدون هم وتستفيد أنت أيضاً، وتكون المعادلة هي الربح للجميع.

وهذا ما يجب أن تتعود عليه أنت أولاً ومن ثم تعود جمهورك عليه - مهما صغر أو كبر هذا الجمهور، بالتأكيد سيواجهك البعض بالرفض والتشكيك، وهذه مخاطرة لا بد منها إن اخترت مجال التأثير والشهرة، ولكنك في المقابل ستجد أن كثيراً من الأشخاص سيؤمنون بك وبعملك وسيبحثون عن طرق لدعمك مادياً ومعنوياً، وستكون من هذه الطرق شراء منتجاتك أو ما تقدمه من خدمات وخبرات وأعمال.



صورتني في حفل توقيع كتاب "كيف تنجح قبل أن تبدأ؟"

الدليل على ذلك عزيزي القارئ وجودك هنا وأنت تقرأ هذا الكتاب، فقد اشتريت أنت هذا الكتاب لأنني أعلنت عنه وقمت بتسويقه، ولأن موضوعه ورسالته لامست شيئاً ما في داخلك في لحظة من اللحظات، وكذلك الحال في كتابي "كيف تنجح قبل أن تبدأ؟" والذي بيعت منه

آلاف النسخ حول العالم، ولا زلت أتلقي رسائل بشكل شبه يومي من قراء يشكرونني

على ذلك الكتاب ويخبرونني كيف استفادوا منه وكيف تغيرت حياتهم بعد قراءته، على الرغم من أنه كتاب مدفوع ولم يحصلوا عليه مجاناً.

طالما أن شركة فيسبوك لا تخجل من طلب المال مقابل الإعلانات ولا تجد حرجاً من عرض الإعلانات على المتابعين، وهي الشركة التي تقدر قيمتها السوقية الآن بمئات المليارات وكذلك شركة جوجل الشركة الأضخم في العالم، وحتى المستشفيات وشركات الأدوية التي يفترض أنها تقدم خدمات سامية وهامة جداً تمس حياة الناس؛ ولكنها لا تتوانى عن طلب المال مقابل منتجاتها؛ لأنها لو لم تفعل ذلك سوف تنهار ولن تتمكن من البقاء في السوق، وبالتالي لن تتمكن من الاستمرار في تقديم تلك المنتجات المهمة والحيوية، فالأولى ألا تتحرّج أنت من ذلك، وخصوصاً في بداية مشوارك.

هذا لا يعني أنك لن تقدم شيئاً إلا مقابل المال، ولا يعني أنك ستصبح شريراً ومادياً، بل على العكس، لأن تفكيرك بهذه الطريقة الريادية سيتيح لك الفرصة لكي تنتج الكثير من الأعمال والمحتوى المجاني للفائدة العامة، ولكن سيبقى لديك دائماً المزيد لتقدمه لمستحقيه المميزين المستعدين والجاهزين.

وتماماً كأى مشروع تجاري جديد أو شركة ناشئة، رحلتك في عالم التأثير والشهرة ستحتاج إلى مصادر دخل (قد تكون منتجات ملموسة أو خدمات أو خليط ما بين النوعين)، وستحتاج أيضاً إلى رأس مال واستثمار -على الأغلب سيكون قليلاً- مقابل العائد المالي الذي يمكنك أن تتوقعه في النهاية، وعلى الأغلب سيكون معظم هذا الاستثمار على شكل وقت وجهد منك، وستحتاج أيضاً إلى مدة زمنية لتتجاوز نقطة

التعادل (النقطة التي تصبح عندها العوائد المالية تساوي المصاريف) ومن ثم تحقق الربحية.

هي نقلة بسيطة في طريقة التفكير

ولكن سيكون لها أثر عظيم على نفسك وعلى ثقتك وحضورك، وسوف تعطيك القوة لكي تستمر وتنمو أنت وجمهورك في نفس الوقت.

الفصل الثاني: أدوات الشهرة والتأثير

الهاتف هو التلفاز الجديد

في إحدى المحاضرات الجماهيرية التي قدمتها مؤخراً، طلبت من الحضور أن يرفعوا أيديهم ومن ثم قلت لهم: "من لم يصحب الهاتف معه إلى المرحاض (دورة المياه) خلال آخر أسبوع فليخض يده" وكانت المفاجأة للجميع.. معظم الأيدي بقيت مرتفعة والدهشة بدت على وجوه الجميع.



نعيش في عصر سيطرت فيه التكنولوجيا على حياتنا وأصبحت الهواتف الذكية جزءاً لا يتجزأ من عاداتنا اليومية إلى درجة كبيرة تصل حد الإدمان، وهذا ما جعل الهاتف هو التلفاز الجديد في العصر الحديث، لأن معظم ما نشاهده من محتوى مرئي

(فيديو) يتم من خلال الهاتف وعلى مواقع البث المرئي ومنصات التواصل الاجتماعي.

"معظم ما نشاهده من محتوى مرئي (فيديو) يتم من خلال الهاتف وعلى

مواقع البث المرئي ومنصات التواصل الاجتماعي."

الغالبية العظمى من الناس هم مستهلكون فقط، ولكن أنت بإمكانك أن تنتهز هذه الفرصة العظيمة لتتحول من مجرد مستهلك إلى منتج ومؤثر مشهور في مجالك، والجميل في الموضوع أنك تستطيع فعل هذا من هاتفك فقط!

المرّة القادمة التي تشاهد فيها فيديو على اليوتيوب، تذكر أن شركة يوتيوب المملوكة لجوجل تحقق مليارات ومليارات الدولارات من المشاهدات على المنصة، وكذلك صناع المحتوى الذين تتابعهم أنت، هم أيضاً يحققون نسباً من تلك الأرباح، وكذلك الحال في الفيسبوك أو أي موقع آخر يقوم بعرض محتوى مرئي.

**فبدلاً من أن تساهم في زيادة ثروات هؤلاء،
لم لا يكون لك أنت أيضاً نصيب من هذه الكعكة؟**

وبدلاً من أن تستمر في سحب الشاشة إلى الأسفل في تطبيق فيسبوك أو انستغرام، وزيادة ثروة مارك زوكربيرج (مؤسس موقع فيسبوك)، لم لا تكون أنت من صناع المحتوى المؤثرين وتساهم في إفادة الناس وكسب المال في هذه الأثناء.

فكر "فيديو" أولاً

لو نظرنا إلى السلوك البشري على مدار المئة عام الماضية ودرسنا المشاهير، سنجد أن الشهرة ارتبطت دائماً بالفيديو، فمعظم المشاهير الذين نعرفهم هم إما ممثلون أو مطربون أو مقدمو برامج في مجالات مختلفة، الرابط المشترك فيما بينهم أننا نراهم ونتابعهم على التلفاز أو في السينما؛ أي نشاهدهم في الفيديو.

وبما أن الهاتف أصبح هو التلفاز الجديد، فبطبيعة الحال سيصبح الأشخاص الذين نتابعهم في الفيديو على الهاتف هم مشاهير العصر الحديث ومؤثروه، ولو نظرت الآن من حولك ستجد أن هذا هو بالفعل ما يحدث يومياً وبشكل متزايد حول العالم.

لذلك أصبح الآن الفيديو هو "ملك المحتوى" على الإنترنت، وهو الوسيلة الأسرع والأقوى للانتشار والتأثير والشهرة، وإن أردت أن تقتحم هذا المجال وتتميز فيه، عليك أن تطور قدرتك على إنتاج الفيديو والتحدث أمام الكاميرا، وهذا ينطبق على مستوى الأفراد وعلى مستوى الشركات كذلك.

"الفيديو هو "ملك المحتوى" على الإنترنت، وهو الوسيلة الأسرع والأقوى للانتشار والتأثير والشهرة"

لاحظ أن ما تحدثنا عنه لغاية الآن يمكن تطبيقه في أي منصة من منصات التواصل الاجتماعي، فعندما تقوي قدرتك على عمل فيديوهات قوية ومميزة، ستتمكن من نشرها في أي منصة تريد، بالتأكيد عليك أن تراعي خصوصية كل منصة وأسلوبها، ولكن بشكل عام تظل هذه المهارة هي المادة الخام التي يمكنك تحويلها وتشكيلها كما تشاء.

كيف تلغي الخوف من الكاميرا نهائياً؟

بداية دعنا نتفق على أن الخوف من الكاميرا هو خوف غير حقيقي، إنه مجرد وهم في العقل لا أكثر، والسبب الرئيسي له هو التفكير في أنك تتحدث مع كاميرا!

نعم صحيح، فالناس الذين يخافون من التحدث أمام الكاميرا هم أشخاص يرون أنفسهم أنهم يتحدثون مع كاميرا، ونحن بطبيعتنا البشرية نميل للتواصل مع البشر لا الآلات، ولذلك تكون الخطوة الأولى لإلغاء هذا الخوف من حياتك نهائياً هي أن تعتبر نفسك تتحدث مع شخص وليس مع جهاز.

فكر في الموضوع، عندما تنظر في عدسة الكاميرا وتحدث إليها أنت في الواقع تخاطب الشخص الذي سيشاهد هذا الفيديو، وبالتالي أنت تتحدث في النهاية مع شخص، عندما تقنع نفسك أنك في حوار مع صديق قريب سيبدأ الخوف من الكاميرا بالتلاشي، لأنه لم يعد ضرورياً، فأنت تتحدث مع صديق تماماً كما تتحدث مع زملائك وأهلك.

إن أردت أن أعود في الزمن للحظة التي بدأت أحترف فيها التحدث مع الكاميرا بشكل عفوي وسلس، ستكون هي اللحظة التي شعرت فيها أنني أنظر في عيني شخص (إنسان) حقيقي يقف أمامي، وليس عدسة زجاجية ميكانيكية لجهاز إلكتروني، مع مرور الوقت أصبحت أكثر راحة في تصوير الفيديوهات وأصبح المتابعون يثنون على الأسلوب وطريقة الكلام والقدرة على إيصال الرسالة وتبسيط المفاهيم المعقدة بسهولة وسلاسة.. هل تتذكر حديثنا عن مجال العبقريّة الأول؟

والمرحلة التالية بالنسبة لي كانت عندما أنشأت حسابي في انستقرام وبدأت أسجل فيديوهات قصيرة وأشاركها عليه، في ذلك الوقت لم تكن خاصية الستوري قد أتاحت في انستقرام بعد، وكان الحد الأعلى لزمان الفيديو المسموح به هو 15 ثانية فقط، قبل أن يرفعوها لاحقاً بعد سنوات لتصبح 60 ثانية.

ومن ثم تكون الخطوة الثانية التي لا غنى عنها هي الممارسة ثم الممارسة ثم الممارسة!



فلا تحسن من دون تدريب وممارسة، ولا يمكن أن تحترف أي شيء دون أن تتدرب عليه فترة كافية من الزمن، في السابق كان هذا صعباً ومكلفاً للغاية، ولكن الرائع في عصرنا الحالي أنه أصبح بإمكانك ممارسة مهارة الفيديو وإيصال شغفك دون ضغوط وبشكل سهل ومريح من

خلال التدريب على هاتفك الجوال، وأصبحت التطبيقات التي تقدم خدمة الستوري اليومي Daily Story مثل سناب شات و انستقرام هي الفرصة الذهبية لنا جميعاً كي نتدرب ونحترف رسالتنا وشغفنا، وفي نفس الوقت نشد قدرتنا على إيصال الفكرة في أقصر وقت - والذي قد لا يتجاوز 15 ثانية في أغلب الأحيان.

كثيرون لا يعرفون هذا عني، ولكنني قبل أن أنطلق بقوة في اليوتيوب، كان لي حساب فعّال في سناب شات Snap Chat وكنت أنشر عليه فيديوهات سريعة بشكل يومي

لأكثر من سنتين، وفي ذلك الوقت كان تطبيق سناب شات في بداياته ولم يكن بمقدوري أن أسجل أكثر من 10 ثوانٍ في كل مرة لكل فيديو سناب Snap، وهذا ما كان يجبر عقلي وفكري على اتقان إيصال الأفكار بأسرع وقت وبأقل عدد ممكن من الكلمات.

تمرين عملي: كسر حاجز الخوف من الكاميرا

الأدوات المطلوبة: هاتف ذكي (جوال) بكاميرا، حساب انستغرام، ورقة وقلم.

1. في حال لم يكن لديك حساب على انستغرام (www.instagram.com)

سارع اليوم وقم بإنشاء حساب باسمك، وحاول قدر الإمكان أن تستخدم اسماً مميزاً لك.

2. أكتب 3 مواضيع أنت شغوف بها، أو 3 أفكار تعتقد أنها مهمة وتتمنى لو أن أكبر عدد من الناس يعرفونها، وأكتب لماذا تعتقد أنها مهمة و10 أفكار فرعية تتدرج تحت تلك المواضيع الرئيسية.

3. يومياً ولمدة 30 يوم، شارك ستوري في انستغرام تتحدث فيها عن واحد من هذه المواضيع، بشرط أن تصور نفسك سيلفي وأن يظهر وجهك وأنت تتحدث مع الكاميرا مباشرة.

الاستثناء لهذه القاعدة: هو أن تكون أنثى تعيش في مجتمع لا يسمح بأن تُظهر وجهها، وفي هذه الحالة بإمكانك تسجيل الفيديو من خلف الكاميرا مع توجيه الكاميرا إلى منظر ما أمامك أو صورة طبيعية أو أي شيء آخر.

4. احرص على إيصال الفكرة اليومية بمدة لا تتجاوز دقيقة واحد، على انستغرام

هذا يعني 4 ستوري (15 ثانية لكل ستوري * 4 = 60 ثانية).

تذكر: إن أردت أن تتخلص من الخوف، افعل ذلك الشيء الذي يخيفك

الخوف من الكاميرا هو نوع من الخوف لا يمكن أن يزول إلا بالممارسة، وأسرع طريقة للممارسة والتدريب هذه!

رتب أفكارك ومواضيعك في جدول محتوى على الشكل الآتي:

أفكار فرعية	فكرة رئيسية 1	فكرة رئيسية 2	فكرة رئيسية 3
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			

ما هي المعدات والأدوات التي تستخدمها؟

ربما هذا من أكثر الأسئلة التي تأتيني من المتابعين على الإنترنت، وأنا أتفهم ذلك وأعرف جيداً أن كثير من الأشخاص يظنون أنهم لن يتمكنوا من النجاح إن لم تكن لديهم أفضل الأدوات والمعدات.

بالطبع هذه الفكرة خاطئة تماماً، والدليل إذا نظرت من حولك ستجد أن هناك أشخاص نجحوا بأبسط الأدوات، وهناك مشاهير وصلوا للعالمية من مشاركة شغفهم وأفكارهم مع الناس باستخدام الهاتف فقط، وخصوصاً بعد انتشار تطبيقات الفيديو الفوري السريع مثل سناب شات وستوري انستغرام التي حفزت المزيد من الناس على مشاركة الأفكار والفيديوهات العفوية البسيطة بشكل أسهل من أي وقت مضى.

ومن ناحية أخرى، تعليق اللوم على عدم وجود أحدث الأدوات والمعدات هو أمر سهل جداً ويريح الشخص؛ لأنه بذلك يبعد نفسه عن دائرة المسؤولية واللوم، فيصبح عدم وجود أحدث الأدوات والمعدات هو مجرد شماعة يستخدمها الشخص ليبرر لنفسه عدم البدء!

بالتأكيد أنا لا ألغي أهمية الأدوات والمعدات الجيدة، ولكنها ليست الأساس ولن تكون العامل الأساسي لنجاحك في عالم الشهرة والتأثير، لذلك لا تشغل بالك كثيراً في البداية وركز على الرسالة التي ستقدمها، أنشر شغفك واسمح لروعتك أن تنساب بعفوية، استخدم ما هو متاح لديك الآن من أدوات مهما كانت بسيطة، واجعل نقص الأدوات في البداية تحدياً يحفزك على الإبداع والابتكار أكثر وأكثر.

كي تنجح في عالم التأثير عليك أن تفكر كريادي أعمال، وهذا يتطلب منك أن تنظر للمشكلات والتحديات على أنها فرص للإبداع والابتكار، وفي نفس الوقت يعني أنك ستنتظر إلى أي شيء تضيفه إلى البنس الخاص بك على أنه استثمار يجب أن تقيس العائد منه والفائدة التي ستأتى من استخدامه، وهذا يعني أيضاً أنه يجب أن تتحدى نفسك بأن تشتري المعدات الجديدة وتطور الأدوات التي تستخدمها من أرباح وعوائد الشهرة والتأثير.

"كي تنجح في عالم التأثير عليك أن تفكر كريادي أعمال، وهذا يتطلب منك أن تنظر للمشكلات والتحديات على أنها فرص للإبداع والابتكار"

هذه الفكرة البسيطة كانت من أكثر الأفكار التي حفزتي وساعدتني على الاستمرار في مشواري على الرغم من كل المحبطات والتحديات التي مررت بها، لأنني كنت دائماً أتحدى نفسي أن أعمل بجد أكبر لأحقق أرباحاً أكثر، ومن ثم أكافئ نفسي بشراء بعض الأدوات الجديدة مثل كاميرا أو ميكروفون أو عدة إضاءة حديثة.

بالطبع بعد كل هذه السنوات التي قضيتها في هذا المجال، بإمكانني أن أولف كتباً عن المعدات والأدوات وأنواعها ومميزاتها، ولكن الحديث عن هذه الأمور سيشتتكم عن الهدف الحقيقي ويبعد تركيزك عما هو أهم في عملك، وخصوصاً في بداية مشوارك.

في الحقيقة، كل ما تحتاجه للبدء هو هاتفك الذكي فقط!

أنا شخصياً صورت مئات الفيديوهات لليوتيوب باستخدام الهاتف الذكي فقط، وبعض هذه الفيديوهات حقق انتشاراً كبيراً تجاوز حاجز المليون مشاهدة، لأن الرسالة والفكرة أهم من المعدات التي تستخدمها، فمثلاً:



هذا الفيديو تم تصويره بالكاميرا الأمامية (كاميرا السيلفي) للهاتف وحصد أكثر من مليون و800 ألف مشاهدة حتى الآن.



وهذا الفيديو، تم تصويره بالكاميرا الأمامية (كاميرا السيلفي) للهاتف وحصد أكثر من مليون و300 ألف مشاهدة حتى الآن.



وهذا الفيديو كذلك، تم تصويره بالكاميرا الأمامية (كاميرا السيلفي) للهاتف وحصد أكثر من مليون مشاهدة حتى الآن.

وهذه الفيديوهات أيضاً تم تصويرها بكاميرا الهاتف:



علاج الخوف من الكلام أمام الناس بطريقة
...بسيطة ومبتكرة | أسرار التحدث أمام

537K views • 1 year ago



كيف تنسى شخص تحبه أو شخص جرحك
وتتغافى من تجارب الماضي

508K views • 1 year ago



أشياء تجذب الرجل لكن لا تعرفها كل
النساء

471K views • 3 months ago



كيف تقلع عن التدخين بطريقة بسيطة دون
أدوية

738K views • 1 year ago

كيف ترفع جودة إنتاجك بأقل التكاليف؟

أولاً: استثمر بشراء حامل لتثبيت الهاتف Tripod حتى تتمكن من إنتاج فيديوهات ثابتة بجودة ممتازة:

Amazon's Choice

Customers shopped Amazon's Choice for...

"phone tripod"



Phone tripod, UBeesize Portable and Adjustable Camera Stand...

★★★★☆ ~ 5,476

\$13⁹⁸

"phone tripod mount"



Vastar Universal Smartphone Tripod Adapter Cell Phone...

★★★★☆ ~ 1,420

\$6⁹⁹

"phone stand"



Nulaxy Adjustable Phone Stand, Tablet Stand, Cell Phone Stand...

★★★★☆ ~ 1,804

\$9⁹⁹

"phone selfie stick"



Selfie Stick & Tripod Fugetek, Integrated, Portable All-In-One...

★★★★☆ ~ 4,688

\$23⁹⁹

Amazon's Choice

Highly rated, well-priced products available to ship immediately

Under \$25



Lightweight Tripod 55-Inch, Aluminum Travel/Camera/Phon...

★★★★☆ ~ 325

\$20⁹⁷

Between \$25 and \$50



Mactrem PT55 Travel Camera Tripod Lightweight Aluminum...

★★★★☆ ~ 1,247

\$36⁹⁹

Save 10% with coupon

Between \$50 and \$100



MACTREM Professional Camera Tripod DSLR Tripod for Travel...

★★★★☆ ~ 1,191

\$69⁹⁵

Above \$100



★★★★☆ ~ 134

\$119⁹⁹ \$139⁹⁹

Save \$20.00 with coupon

ثانياً: استثمر بشراء ميكروفون بسيط يمكن توصيله مع الهاتف مباشرة وستجد أنواعاً تعطي نتائج ممتازة بسعر بسيط لا يتجاوز 10 دولار إلى 20 دولار للنوعيات

الأفضل، وفي البداية يمكنك أن تكتفي باستخدام السماعة الخارجية للهاتف والتي توفر ميكروفون بجودة جيدة أيضاً، مثل هذه السماعة من سامسونج على سبيل المثال:



Samsung Active InEar Headphones for...

★★★★☆ ~ 1,188

\$15⁹⁸ \$29.99



Samsung (2 Pack) OEM
Wired 3.5mm White
Headset with Microphone,
Volume Control, and Call...
★★★★☆ 2,267
\$10.50



2 x Samsung 3.5mm in-Ear
Stereo Headset OEM EO-
EG900BW, White (Bulk
Packaging)
★★★★☆ 1,347
\$9.89



OEM Amazing Stereo
Headphones for Samsung
Galaxy S8 S9 S8 Plus S9
Plus S10 Note 8 9...
★★★★☆ 1,482
\$5.95



JUNAHA 3.5mm
Earphones/Earbuds/Head
phones Stereo
Mic&Remote Control...
★★★★☆ 979
\$9.89



in Ear Stereo Headphones
with Microphone
Compatible with Galaxy
S10 S10+/S9/S9+ S8...
★★★★☆ 20
\$11.99



Samsung Earphones
Corded Tuned by AKG
(Galaxy S8 and S8+ Inbox
replacement), Grey
★★★★☆ 875
\$7.90

وفيما يلي أمثله على ميكروفونات ممتازة استخدمتها أنا في السابق ولا زلت أستخدم بعضها حتى الآن في تصوير الفيديوهات من خلال الهاتف بجودة عالية:

Rode smartLav+



Rode smartLav+ Omnidirectional Lavalier Microphone for iPhone and Smartphones

★★★★☆ ~ 479

\$55²⁹ ~~\$90.00~~

BOYA by M1 Lavalier Mic



BOYA by M1 Lavalier Microphone for Smartphones Canon Nikon DSLR Cameras Camcorders Audio Recorder PC

★★★★☆ ~ 606

\$19⁹⁵

Rode VideoMicro



Rode VideoMicro Compact On-Camera Microphone with Rycot...

★★★★☆ ~ 1,197

\$54⁸⁵ ~~\$69.99~~

ثالثاً: الصوت في الفيديو أهم من الصورة، ولذلك احرص على جودة الصوت ووضوحه حتى لو كنت تستخدم كاميرا عادية أو كاميرا الهاتف، لأنه مهما كانت جودة الصورة عالية لن تفيد إن كان الصوت مشوشاً أو غير واضح وسينفر المشاهد مباشرة.

رابعاً: الإضاءة الجيدة تجعل الكاميرا العادية تبدو احترافية ممتازة، لذلك حاول أن تكون الإضاءة جيدة في الفيديو أو الصورة، وإن لم تستطع شراء معدات إضاءة احترافية يمكنك صنعها بنفسك بأدوات بسيطة، ويمكنك أيضاً أن تستفيد من أفضل إضاءة مجانية في العالم وهو نور الشمس، بأن تصور الفيديوهات في النهار بمواجهة النافذة أو في مكان خارجي مفتوح، وفي حال أحببت الاستثمار لمعدات إضاءة جيدة، يمكنك البدء مع LED Ring Light مثل الأنواع التالية:

 This item Neewer Ring Light Kit: 18"/48cm Outer 55W 5500K Dimmable LED Ring Light, Light Stand, Carrying Bag for Camera, Smartphone, YouTube, Self-Portrait Shooting #1 Best Seller Add to Cart ★★★★★ (3582) \$99⁹⁹	 Neewer RL-12 LED Ring Light 14" outer/12 on Center with Light Stand, Soft Tube, Filter, Carrying Bag for Makeup, YouTube, Camera/Phone Video Shooting Add to Cart ★★★★★ (1304) \$69⁹⁹	 Neewer 18 inches Collapsible Photography Video Light Softbox Diffuser for 75W(600W Equivalent) Ring Fluorescent Light Flash Light Add to Cart ★★★★★ (331) \$12⁹⁹	 LED Ring Light 10" with Tripod Stand & Phone Holder for Live Streaming & YouTube Video, Dimmable Desk Makeup Ring Light for Photography, Shooting with 3 Light Modes & 10 Brightness Level Add to Cart ★★★★★ (687) \$25⁹⁹
--	--	--	--

الفصل الثالث: أسرار زيادة التأثير والانتشار

اختيار المنصات المناسبة لك

اختيار منصة الانطلاق من الأمور التي تحير كثير من المؤثرين المبتدئين في بداية مشوراهم والتي يقفون عندها كثيراً، وذلك لأنهم يعتقدون أن المنصة هي سبب النجاح وهذا أمر خاطئ، لأن المنصة ما هي إلا أداة للتواصل مع الشريحة المستهدفة من الأشخاص المهتمين بما ستقدمه لهم من محتوى وأفكار.

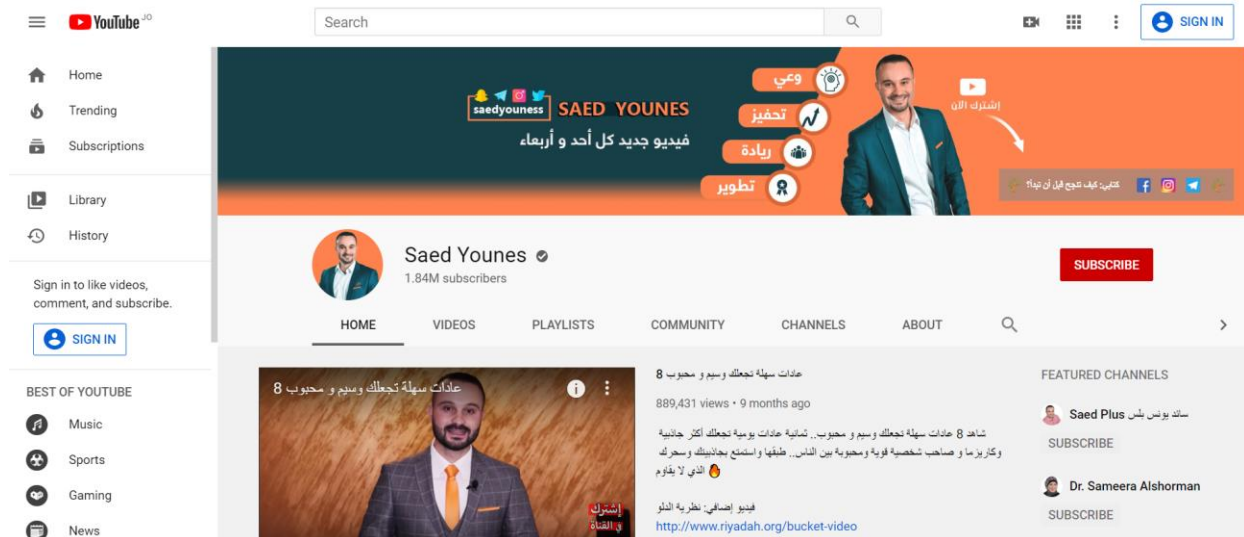
أهمية وحجم المنصات يتفاوت من وقت لآخر، وكثيراً ما رأينا مواقع للتواصل الاجتماعي قد ظهرت وانتشرت في فترة ما ثم اختفت واندثرت بعد سنوات، ومن أشهر الأمثلة على ذلك MySpace الشبيهة بالفيسبوك ومنصة جوجل بلس Google+ التي أعلنت شركة جوجل عن إقفالها بشكل رسمي مؤخراً بالإضافة إلى منصة Vine لمشاركة الفيديوهات السريعة، وعلى الرغم من اختفاء تلك المنصات ستجد أن بعضاً من المؤثرين الناجحين عليها قد استطاعوا التأقلم والانتقال إلى منصات أخرى مع تحقيق نجاح كبير على المنصات الجديدة.

عند دخولك عالم التأثير لا تفكر في المنصة ولكن فكر في الرسالة التي ستقدمها، ومن ثم ابدأ باحتراف المنصات الأنسب لمجالك والأقرب لشخصيتك، وضع دائماً نصب عينيك أن تكون على أكبر عدد من المنصات – ولكن بشكل احترافي.

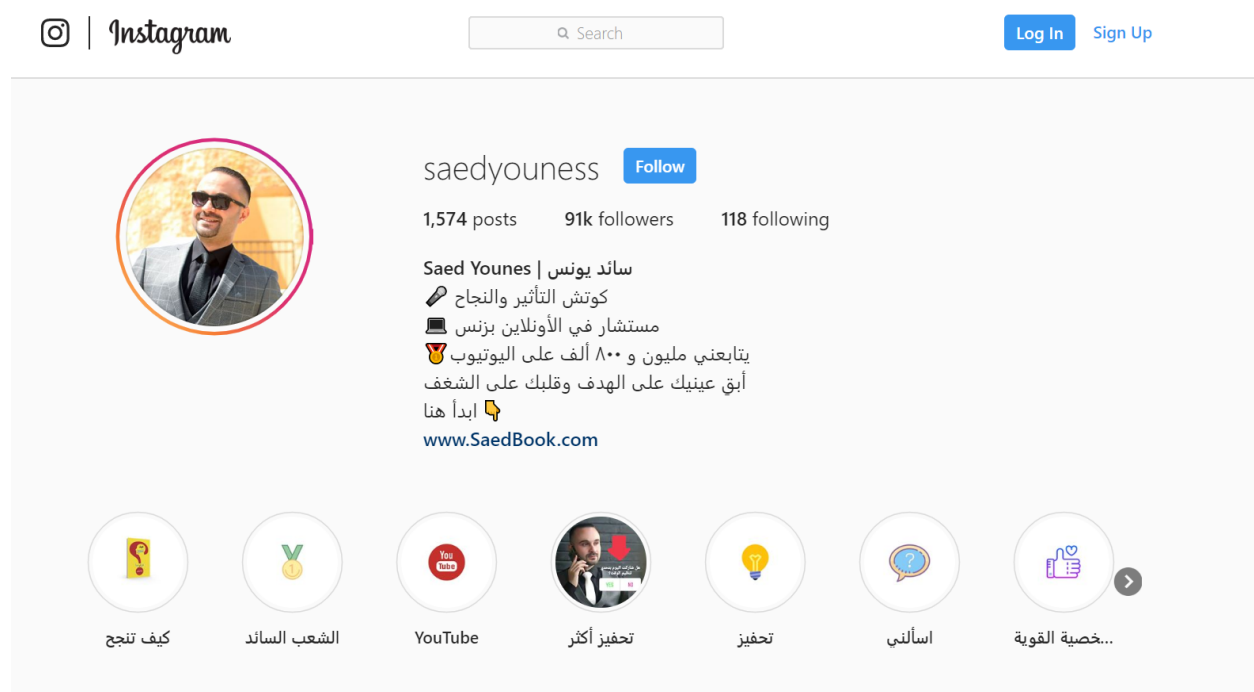
لا تهمل المنصات الأخرى، ولكن لا تشتت نفسك بالتركيز عليها جميعها

وهذا ما فعلته أنا، ففي فترة من الفترات قررت أن اليوتيوب سيكون هو منصتي الأولى وقاعدة انطلاقي الحقيقية للعالم، وبالتالي ركزت عليه بشكل كبير وبنيت عليه

حضوراً قوياً وناجحاً، ولكنني لم أهمل المنصات الأخرى (تحديداً فيسبوك وانستقرام) فحافظت على وجودي عليها ولكن بالطبع كان التركيز الأساسي لليوتيوب.



وبعد أن بنيت اليوتيوب إلى أكثر من مليون مشترك، بدأت بالتركيز بشكل أكبر على انستقرام، ولاحظت نمواً رائعاً بسبب هذا التركيز الجديد.



اليوتيوب: قاعدتك الأولى



بسبب طبيعة اليوتيوب المميزة، ولأنه يعتبر ثاني أكبر محرك بحث في العالم بعد محرك جوجل، يجب ألا تهمله ومن المهم أن يكون

لديك تواجد عليه، فالجميل في منصة اليوتيوب أن المحتوى الذي تضعه عليه يعيش للأبد، وفي حال كنت تعمل باستراتيجية واعية تراعي الكلمات المفتاحية والمواضيع التي تهتم فئات معينة من المتابعين، سيستمر المحتوى الذي ترفعه على اليوتيوب بحصد المشاهدات لسنوات وسنوات بعد نشره، وهذه ميزة مذهلة لا تجدها في معظم المنصات الأخرى.

انستقرام: منصة انتشارك السريع



يتميز الانستقرام (المملوك لشركة فيسبوك) بأنه واحدة من أكثر المنصات نمواً على الإنترنت، ومن المتوقع أن يستمر هذا النمو بالتزايد خلال الأعوام القادمة، لذلك أصبح من المهم أن توليه اهتماماً خاصاً، وتضع لنفسك هدفاً أن تتميز عليه، وخصوصاً في بداية انطلاقتك لعالم الشهرة والتأثير.

الانستقرام يتيح لك فرصة الانتشار السريع مع حرية ومرونة أكبر في مشاركة المحتوى الخاص بك من خلال الصور أو الستوري أو من خلال انستقرام تي في IGTV الجديد الذي يتيح لك إمكانية نشر مقاطع فيديو طويلة لمدة تصل إلى عشر دقائق.

فهمك لديناميكية منصة انستقرام واستخدامك للهاشتاغ # بشكل ذكي سيمكنك من تسريع انتشارك والوصول إلى شرائح جديدة من المتابعين المستهدفين من مختلف الدول.

المنصات الأخرى المهمة

تركيزك الأكبر يجب أن يكون على انستقرام ويوتيوب، ولكن ينبغي ألا تنسى المنصات الأخرى؛ وخصوصاً إن كانت هناك منصات معينة مشهورة ومهمة في بلدك، فالمستخدمون في بعض البلدان يستخدمون فيسبوك كمنصة رئيسية، وفي دول أخرى فيسبوك شبه منسي والحظ الأكبر هو لـ انستقرام أو تويتر، وبالتالي عليك أن تدرس السوق جيداً وتحدد المنصات التي تتناسب معك ومع طبيعة جمهورك وأماكن تواجدهم.

كيف تحقق النجاح والشهرة والتأثير على الإنترنت

قد يعتقد البعض أن الشهرة وحب الآخرين ومتابعتهم لأعماله وأخباره شيء صعب المنال ويجب القيام بالمستحيل لتحقيقه، ولكن في هذا الجزء سوف ترى بنفسك أنه من خلال اتباعك لمجموعة من النصائح والإرشادات تستطيع أن تصبح واحداً من المشهورين والمؤثرين.

ينبغي أن تعرف أنه من خلال تعلم عادات أولئك الذين وجدوا الشهرة والثروة في حياتهم، يمكنك أن تجد طريقك للنجاح في حياتك الخاصة أيضاً، وتأكد أن الشهرة والثروة كلاهما غامض ومتقلب، في حين أن معظم الناس لديهم رغبة خفية أو معلنة

لجميع في أن يكونوا إما أثرياء أو مشهورين - أو كليهما - فإن هذا ينطبق بشكل خاص على أفراد جيل الألفية.

وفقاً لمسح حديث، فإن 81 في المائة من جيل الألفية قالوا إن الثراء هو هدف الحياة الأول أو الثاني الأكثر أهمية بالنسبة لجيلهم، و51 في المائة قالوا الشيء نفسه عن الحصول على الشهرة، أي أن النجاح والشهرة و التأثير، وكذلك الربح من خلالهما هو هدف يبحث عنه العديد من البشر، وسنستعرض خلال النقاط التالية أهم النصائح لتحقيق ذلك خلال وقت قصير:

1. ركز انتباهك على ما هو أكثر أهمية

إن الأشخاص الأكثر نجاحاً يعتنون ويستغلون وقتهم بفعالية، مع التركيز فقط على الأشخاص والأشياء الأكثر أهمية لهم من لحظة إلى أخرى، إنهم ببساطة لا يضيعون الوقت في القيام بأشياء لا تساعدكم على تحقيق أهدافهم.

2. توقع أن تكون الأفضل

يتوقع الأثرياء والمشاهير أن يكونوا الأفضل في كل شيء وكذلك فإنهم يتوقعون الأفضل من كل من يعملون معهم، وهم يحاولون بكل جهدهم أن يكونوا متميزين عن الآخرين حتى يصبحوا مختلفين وقادرين على جذب الانتباه إليهم.

3. أجعل العديد يتوقع نجاحك

الأثرياء والمشاهير لا يؤمنون بالحظ فقط وقدرته على تحقيق نجاحهم؛ بل يعملون بجد وكدح لسنوات ليتمكنوا من تحقيق النجاح والشهرة وتحقيق الأرباح، فتذكر أن النجاح لا يأتي بين يوم وليلة.

4. احرص على الصدق والنزاهة

النزاهة هي واحدة من أهم الصفات التي يتمتع بها الأشخاص الأثرياء والمشاهير (الحقيقيون)، فهي تبني جسور الثقة مع الآخرين وتمكنهم من إنجاز الصفقات وكسب ثقة الزملاء والعملاء، بالإضافة إلى نيل حب وإعجاب المحيطين بهم.

5. اصنع القواعد الخاصة بك

عندما تضع قواعدك الخاصة - وتجعل الآخرين يلعبون وفقاً لذلك - فإنك تتحكم في اللعبة ونتائجها بدرجة كبيرة... هذا لا يعني خرق القانون، ولكن بدلاً من ذلك تحسين النهج الذي تتبعه وادفع الظروف لصالحك إلى الأمام كلما أمكن ذلك.

6. أعط أكثر مما تأخذ

لا أحد يحب العمل مع شخص يحاول باستمرار استغلال الآخرين، الأثرياء والمشاهير يعرفون ذلك الأمر، لذلك هم يقدمون قيمة أكبر مما يحصلون عليه - لدرجة تجعلهم يجذبون أكثر الفرص نجاحاً لأنفسهم، ويجعلون الناس يتوقون للعمل معهم.

7. العمل تحت الضغوط

لا تتوقع أن تكون الأرض مستوية وأنت تعمل، أو أن تجد كل ما ترغب فيه، توقع المصاعب والصدمات والأزمات التي سوف تواجهك، ولكن نجاحك هنا يعتمد على مقدرتك على التغلب عليها بصبر وحكمة وذكاء وهدوء.

8. اصنع حظك الخاص

الناجحون والأثرياء لا يؤمنون بال حظ - فهم يعلمون أنه يتعين عليهم خلق فرصهم الخاصة، ومن ثم العمل عليها، فالحظ هو ببساطة حيث يجتمع التخطيط الجيد واستغلال الفرص.

9. التطوع وخدمة الآخرين

ليس من قبيل الصدفة أن الأغنياء والمشاهير هم من أكبر الجهات المانحة للقضايا الاجتماعية والمنظمات المجتمعية والمنظمات غير الربحية، إنهم متحمسون لترك مكاناً أفضل مما وجدوه، ويضعون وقتهم وأموالهم لاكتساب حب الآخرين، فهم لا يغيرون العالم للأفضل نتيجة لهذه الجهود فحسب؛ بل يوسعون شبكاتهم أيضاً، مما يساعد على زيادة متابعيهم وبناء شهرتهم و ثروتهم.

10 - حدد ما تريده وما تحب القيام به

هناك مجموعة متنوعة من الطرق المختلفة لتصبح مشهوراً ومؤثراً على شبكة الإنترنت، تتمثل بعض الطرق الشائعة في اللعب عبر الإنترنت أو إنشاء محتوى فريد على شكل مقاطع فيديو أو كتابة محتوى مميز عن شيء ما يجذب الجمهور إليه،

تتنافس به نجوم الإنترنت الشهيرة الأخرى التي تحظى بشعبية على وسائل التواصل الاجتماعي، فكر في الأشياء التي تحبها وقم بإنشاء إستراتيجية تعتمد على مهاراتك، فمثلاً:

✓ إذا كنت لا تستطيع التفكير في أي شيء تفضله، ففكر في شيء ما يثير اهتمامك وترغب في معرفة المزيد عنه.

✓ إذا كنت على معرفة بالكثير من تقنيات المكياج المختلفة، يمكنك إنشاء محتوى فيديو يوضح للآخرين كيفية تطبيق المكياج.

✓ إذا كنت ممتازاً في الألعاب، فيمكنك بث مقاطع الفيديو أثناء لعبك أو نشرها على YouTube للحصول على قاعدة جماهيرية واسعة.

✓ إذا كنت تقضي الكثير من الوقت بالعمل على وسائل التواصل الاجتماعي، فعليك التفكير في تنمية متابعيك لوسائل التواصل الاجتماعي بشكل نشط لتصبح مشهوراً، وربما تجذب إعلانات وتحقق أرباح عالية.

✓ إذا كنت تعتقد أن لديك حياة مثيرة للاهتمام، يمكنك إنشاء مدونة فيديو Vlog يمكن للناس متابعتها.

✓ إذا كان لديك معرفة مميزة في موضوع معين، يمكنك بدء مدونة أو إنشاء مقاطع فيديو على الإنترنت لتثقيف الآخرين.

11- تابع المشاهير أو الأشخاص الذين تحبهم

هناك طريقة أخرى للحصول على الإلهام من خلال محاكاة شخص تتطلع إليه، فإذا كنت لا تتابع أي مشاهير على الإنترنت، فابدأ في البحث عنهم للحصول على فكرة أفضل عما يجب عليك فعله لتصبح مشهوراً، انظر إلى مواقع الويب مثل Instagram و Twitch.tv و YouTube والمدونات على الإنترنت للعثور على المشاهير، فإذا كنت بالفعل من محبي المشاهير على الإنترنت وكنت تشاهد محتواهم بانتظام، فمن المحتمل أن تكون لديك معرفة جيدة بما يفعلونه.

12- حد مجتمعك Community / Group

تتكون المجتمعات من مجموعة متنوعة من الأشخاص الذين يشاركونك نفس الاهتمامات، وغالبًا ما يشاركون الأفكار والمقترحات مع بعضهم البعض، فبعض الناس في المجتمع يصنعون محتوى مؤثر جذاب عبر الإنترنت ويصبحون مشهورين من هذا المحتوى، مما يمنحك الفرصة لإجراء الأبحاث على صانعي المحتوى بغرض معرفك من ينافسك، بالإضافة إلى تنمية قاعدة المعجبين المحتملة التي لديك، أيضاً داخل المجتمعات هناك مجتمعات فرعية أو مجتمعات متخصصة تركز على موضوع محدد، فأنت بالتأكيد تحتاج للبحث عن محتوى جديد مميز لم يتطرق إليه أحد من قبل؛ لتستطيع المنافسة به وجذب المزيد من المتابعين والمعجبين إليك.

13- حدد هدفك

الآن وبعد انتهائك من البحث عما تريد القيام به، يمكنك تضيق نطاق خياراتك لتفكر في أهدافك وتقرر ما إذا كانت واقعية أم لا، ثم ابدأ في كتابة كل الأشياء التي تفكر

بالقيام بها وفكر جيداً في الإيجابيات والسلبيات، ثم بمجرد تنقية خياراتك، اختر شيئاً ما للمتابعة وابدأ في إنشاء إستراتيجية خاصة بك للتنفيذ، ولا تنسى أن تقوم بتقدير احتمال النجاح داخل المجتمع من خلال تقييم منافسيك وقاعدة المشاهدين الإجمالية وشعبية منصة المحتوى الخاصة بك.

استراتيجيات زيادة الشهرة والتأثير

بعد أن استطعنا الدخول لأبواب الشهرة والتأثير والنجاح بالفعل، فإننا نحتاج ان نخطو إلى ذلك بخطوات ثابتة قوية، وسنتعرف هنا كيفية تحقيق ذلك من خلال عدة خطوات بسيطة تتمثل في:

1- أبحث عن التفرد والتميز

واحدة من أفضل الطرق للحصول على المزيد من التميز هي أن تكون أحد الأشخاص الأوائل في نوع معين من أي شيء تفعله، أبحث عن مكان مثل مجموعة اجتماعية أو لعبة أو موضوع أصغر لا يحتوي على الكثير من النجوم الكبيرة، ولحسن حظك يحتوي الإنترنت على الكثير من المجموعات والمجتمعات المختلفة، فهناك العديد من الخيارات التي يمكنك فعلها، فحاول أن تبتعد عن المنافسة القوية في بداية انتشارك.

2- كن حقيقياً

يعجب جمهور الإنترنت عندما يتصرف الأشخاص بصدق في المحتوى الذي يقومون بإنشائه، فكونك أصلياً صادقاً ذلك يساعدك في الحفاظ على ثبات علامتك التجارية،

ويمنح المعجبين فكرة عما يتوقعونه منك في المستقبل، فإذا ابتعدت كثيراً عن هويتك وفقدت مصداقيتك وعفويتك، ستكون وقتها مهدداً بأن تفقد الكثير من متابعيك ومعجبيك.

3- تفاعل مع معجبك ومجتمعك

إذا لم تكن معتاداً على استخدام وسائل التواصل الاجتماعي بانتظام، فيمكنك إنشاء جدول يومي لتذكير نفسك بالقيام بمشاركات والتحقق من الحسابات الاجتماعية الخاصة بك، وسيظهر القيام بذلك على نحو منتظم أنك نشط وسيمنح معجبك سبباً لمواصلة زيارة صفحتك والتواصل معك، كما يجب أن تتأكد من تفاعل مع معجبك ومشاركة المحتوى الجاذب عالي الجودة سهل الفهم والمتابعة، وعليك أن تظل متناسقاً مع جدول المحتوى الخاص بك، فإذا إعتاد المعجبون على الحصول على المحتوى كل يومين وبعد ذلك تأخذ فترة توقف كبيرة فقد تفقد جمهورك ويصعب وقتها استعادته من جديد.

4- اهتم بجمهورك المستهدف

على الرغم من أنك لا ترغب في تغيير من أنت كشخص لكن... هناك أشياء يمكنك القيام بها لجذب الكثير من المتابعين إليك، فإذا كنت تعرف أن غالبية جمهورك لا يحب شيئاً ما فلا تنشئ محتوى يتضمنه، إذا كانت هناك أشياء يطلبها المعجبون منك دائماً ففكر في إرضائهم، وتذكر أن ترد على الأشخاص على وسائل التواصل الاجتماعي، وأن تقرأ التعليقات على مشاركاتك بصفة مستمرة ليعرف جمهورك اهتمامك به وتفاعل معك.

5- راقب عدد الزائرين والمشاركين

إذا رأيت تراجعاً كبيراً في المتابعين أو في مقطع فيديو أو مقالة معينة تحظى باهتمام سلبي، فأنت تعلم أنه ليس من الجيد الاستمرار في القيام بالأشياء نفسها في حياتك المهنية، فعندما ترى انخفاضاً عشوائياً في عدد المشاهدين أو التعليقات السلبية، فيجب أن تأخذ وقتك لإعادة تقييم ما فعله واستيعاب النقد الذي يقدمه لك الآخرون، لأنك ربما قد تحتاج لتغيير صورتك وتبتعد عن الروتين، ولا تخجل إذا خرجت بمقطع فيديو أو مقالة مثيرة للجدل، ومن ثم وجدت أنك كنت مخطئاً في حق جمهورك، فلا تتردد بإنشاء مقطع فيديو آخر لتوضيح ما كنت تقصده أو الاعتذار عما قمت به بدون قصد.

6- اصبر

ما لا يفهمه الكثير من الأشخاص هو أن كونك مشهوراً على الإنترنت يحتاج وقتاً مثل وظيفة بدوام كامل للعديد من الأشخاص، فإذا كنت تقوم بإنشاء محتوى فريد من نوعه، فقد لا ترى مكافأة خلال بداية مجهودك لكل العمل الشاق الذي تقوم بتقديمه، لذلك من الضروري ألا تيأس وتصبر وتستمر في المحافظة على ثباتك، وأن تأخذ النصائح والنقد من جميع من حولك، لذلك حاول أن تكون كثير الاستماع وتقبل النقد بكل بساطة وهدوء حتى تستطيع أن تجد طريقك للنجاح والشهرة.

إدارة وجودك على الإنترنت

حتى تستطيع أن تحقق النجاح المطلوب على شبكة الإنترنت يجب عليك إدارة وجودك على الشبكة، وهذا يكون من خلال الخطوات التالية:

1- ابق ثابتاً ومتناسقاً عبر جميع المنصات

حاول استعمال اسم واحد فقط عند تعاملك عبر منصات وسائط التواصل الاجتماعي المختلفة، حتى لا يشعر الناس بالارتباك، استخدم شعارك أو صورة ملفك الشخصي واجعلها واحدة لتكون مميزاً، ويسهل على متابعيك التواصل معك والتعرف عليك بسهولة، تحتاج أيضاً إلى الحفاظ على ثباتك في ما تقوله ونوع الشخص الذي أنت بالفعل عليه، إذا قلت شيئاً ما ولكنك فعلت عكس ذلك، أو خالفت كلمتك بانتظام، أو تصرفت تصرفاً فيه نوع من النفاق، فقد ينقلب متابعوك عليك وقد يتركك المشجعون، فإذا كان لديك شعار أو صورة ملف شخصي فاستخدمها بانتظام، وتأكد من تمثيل علامتك التجارية عبر منصات الوسائط الاجتماعية المختلفة، وتذكر بأنك بغض النظر عما إذا كنت غاضباً أو قلقاً أو سعيداً أو مرحاً، فسيشعر المعجبون بالارتباك إذا تغيرت شخصيتك بين عشية وضحاها، أو إن كنت تفعل أشياء لا تبدو متسقة مع ما تقوله، لذلك أجعل أقوالك تتماشى مع أفعالك.

2- سجل على منصتي وسائط اجتماعية على الأقل:

اختر منصتي وسائط اجتماعية يمكنك تحديثهما بانتظام، مما سيتيح لمعجبك الوصول إليك حتى عندما لا تقوم بإنشاء محتوى جديد، فعند محاولة تحديد الأنظمة الأساسية المراد إنشاؤها فكر في عمر جمهورك المستهدف، وأيضاً المنصات التي من المرجح

أن يتواجد عليها، ثم قم بالترويج عبر المنصات المختلفة لمحتواك، ودائماً أُنح جمهورك طريقة سهلة لمتابعتك في مكان آخر، فعلى سبيل المثال:

- إذا كنت تحاول جذب انتباه الجمهور الأصغر سناً، فإن منصات مثل Tik Tok و انستقرام Instagram هي الأفضل.

- أما إذا كنت تحاول جذب جمهور أكبر سناً، فإن المنصات مثل Facebook و LinkedIn و Pinterest مثالية.

3- إنشاء موقع شخصي أو مدونة

سيعطي امتلاكك موقع ويب الفرصة للجمهور بالبحث عنك والعثور عليك عبر منصات التواصل الاجتماعي المختلفة بسهولة ويسر، بالإضافة إلى الوصول المباشر إلى المحتوى الخاص بك، حيث سيتمنح المروجين والمعلنين وسيلة سهلة للاتصال بك أيضاً، كما يمكن أن تنشئ مدونتك الشخصية لتكون مصدر تدفق إيرادات جديد؛ إذا قررت الإعلان أو استخدام الروابط التابعة أو العروض الترويجية التي تؤدي إلى احتمالية عقدك صفقات ترويجية مع العديد من الشركات الكبرى المختلفة، ولذلك تأكد عند إنشاء موقعك الخاص أنه سريع الاستجابة؛ يعمل على الهواتف والمتصفحات المختلفة، وإذا كنت متخصصاً في الفيديو، فيمكنك إنشاء مدونة فيديو بدلاً من الكتابة في مدونة، وتشمل مواقع إنشاء المدونات ومواقع الويب الشائعة Wordpress.org و Wordpress.com و Squarespace و Wix.

4- استخدام الهاشتاغ Hashtags والميمات MEMES

علامات التصنيف والميمات هي عبارة عن فكرة تنتشر عبر الإنترنت بين الجمهور؛ حتى يمكنك الوصول إلى جمهور أكبر وإنشاء معجبين جدد، ابحث عن علامات التصنيف التي تنطبق على ما تفعله واستخدمها بشكل خلاق في المنشورات للعثور على المعجبين الذين يشاركونك نفس الاهتمامات، وشجع المتابعين أو المعجبين على اتباع علامة وتصنيف محدد ليساعدك على تنمية قاعدة متابعيك من خلال وسائل التواصل الاجتماعي، ولا تنسى أن تتبادل محتوى مضحك مع جمهورك ليزيد من تفاعل وإعجاب جمهورك.

قصص نجاح

حتى تعرف الطريق إلى النجاح يجب أن ترى قصص ونماذج لمن سبقوك الى ذلك الطريق، وحققوا النجاح بالفعل واستطاعوا الوصول للشهرة والتأثير في ملايين المتابعين من حول العالم:

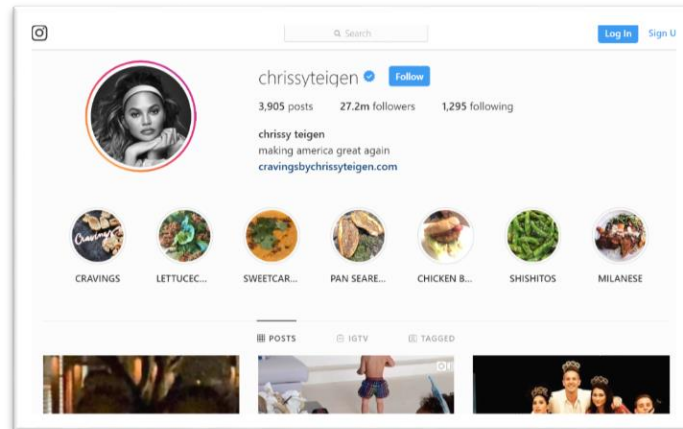
مات درودج

منذ ما يقرب من عقدين من الزمان، يتمتع Drudge وموقعه الإلكتروني المثير للفضول The Drudge Report، بنفوذ كبير على تداول الأخبار السياسية، فقد بدأ "درودج" تقدمه من الصفر بداية من عمله كمحرر بسيط حتى تدرجه وإنشائه لموقع إلكتروني يجذب أكثر من مليار زائر شهرياً، واستطاع أن يجذب الانتباه إليه بتقاريره المميزة الفريدة من نوعها.

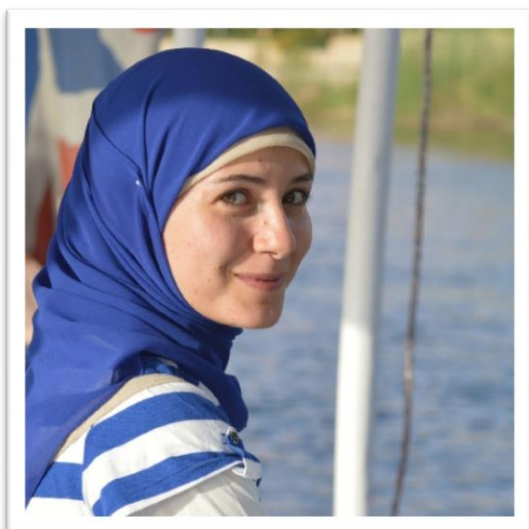


كريسي تيجن Chrissy Teigen

استطاعت "كريسي" أن تحقق نجاح وشهرة وثراء وكذلك أرباح هائلة، بل أصبحت من ضمن أعلى الكلمات الأكثر بحثاً وشيوعاً عبر محركات البحث المختلفة من خلال تميزها كعارضة أزياء، وتأليفها كتاب الطبخ الأكثر مبيعاً، كما أنها استطاعت سد الفجوة بين المشاهير والجمهور من خلال استخدام منصة التواصل الاجتماعي الواسعة الخاصة بها، حتى وصل عدد متابعيها إلى أكثر من 20 مليون متابع بين Twitter و Instagram – ليتابع الملايين المحتوى الذي تقدمه الخاص بالأمومة والموضة وما يخص المرأة.



بسنت نور الدين



اشتهرت بسنت نور الدين من خلال فيديوهات بسيطة وعفوية كانت تقوم بتصويرها باستخدام الهاتف تشرح فيها تاريخ مصر الفرعوني، وتعمل على الترويج للسياحة المصرية من خلال شرحها بأسلوب مبسط وسهل أحبه كل متابعيها.

درست وتخرجت من كلية سياحة وفنادق،

بجامعة حلوان عام 2009، وبدأت العمل كمرشدة سياحية، ولكن أسلوبها البسيط والعفوي سرعان ما قادها لتصبح واحدة من أكثر الشخصيات الشبابية المؤثرة على الإنترنت، وقد بدأت رحلتها يوم 5 مارس 2017 بجولات سياحية مصورة بالفديو استطاعت من خلالها أن تسجل أكثر من مليوني مشاهدة في أقل من شهر، وبالتحديد فيديو "[حكاية #نابليون ومناخير #أبو الهول يا ترى نابليون السبب ولا مين!!](#)".



Passant Nur El-Din بسنت نور الدين

Like Comment Share

80K 8.3K Comments 22K Shares 2M Views

2M Views · about 3 years ago

لم يقتصر النجاح والشهرة على نجوم الانترنت فقط، بل هناك أشخاص استطاعوا أن يغيروا العالم ويؤثروا في مجرى التاريخ والأحداث بدون استخدام الانترنت، ونستعرض نماذج لهم هنا:

الدكتور طلال أبو غزالة



صورتي مع الدكتور طلال أبو غزالة في مكتبه

يعد الدكتور طلال أبو غزالة من الشخصيات العربية المؤثرة والملهمة، هو مؤسس ورئيس مجموعة طلال أبو غزالة الدولية، التي تعد أكبر مجموعة شركات عربية تقدم الخدمات المهنية في مجالات المحاسبة والاستشارات الإدارية والتعليم والملكية الفكرية وغيرها من الخدمات.

ولد الدكتور طلال أبو غزاله في 22 نيسان من عام 1938 في مدينة يافا، وهو رئيس مؤسسة طلال أبو غزاله العالمية، وله اهتمامات وإسهامات واسعة في مجال الخدمات المهنية والملكية الفكرية والتعليم والاقتصاد المعرفي وتكنولوجيا المعلومات، وله أيضاً تاريخ طويل ومحفز من العمل مع مؤسسات ومنظمات تطوير وتنمية دولية تتصل بالأعمال، ومشاريع أعمال تتسم بالتفكير الاستشرافي في العالم العربي.

جيه كيه رولينج: (ألهم جيلاً جديداً من القراء)



تحولت الأم العازبة "جوان رولينج" المطلقة حديثاً والتي تكافح من أجل تلبية احتياجاتها من أجل العمل على الرواية التي عكفت على تأليفها لمدة خمس سنوات، لواحدة من أشهر الكتاب حول العالم، حيث لم تفكر أبداً في أنها ستجد نفسها بين

أشخاص آخرين غيروا العالم وأثروا على أجيال من الناس، وبعد أن تم نشر "هاري بوتر وحجر الساحر" في عام 1997 تحت اسم J.K. رولينج – مع أن ناشرها لا يعتقد أن اسم المرأة سوف يستقطب الصبية الصغار - إلا أنه قد حطم Harry Potter سجلات المبيعات واستحوذ على ملايين القراء من جميع الأعمار.

روزا باركس: (لن تتخلي عن مقعدها)



بعد أن شعرت بالتعب من عمل يوم كامل، استقلت Rosa Parks المرأة السمراء حافلة مونتغمري في الأول من ديسمبر عام، 1955 وأصبحت إلى الأبد واحدة من الأشخاص الملهمين الذين غيروا العالم، عندما رفضت إطاعة أمر السائق بالتخلي عن مقعدها والانتقال إلى الجزء الخلفي من الحافلة حتى يجلس شخص أبيض؛ هناك تم القبض عليها

بسبب العصيان المدني، الذي عُرف بعد ذلك بقانون "تحدي باركس"، حيث أن حركة مقاطعة حافلة مونتغمري التي تلت ذلك كان لها بالغ التأثير في تحقيق لحظات محورية في حركة الحقوق المدنية في الولايات المتحدة الأمريكية.

كاندي لايتنر: (ضد القيادة في حالة سكر)



بعد مقتل ابنتها البالغة من العمر 13 عاماً على يد سائق مخمور، أسست "كاندي" رابطة لمقاومة القيادة تحت تأثير الخمر والمخدرات، بدأتها في منزلها في 7 مارس 1980، ففي البداية لم يكن هناك سوى القليل من الآثار القانونية على القيادة أثناء السكر، إلا أن ضغوطاتها كان لها بالغ الاثر في تغيير المواقف نحو ذلك الأمر، وتطبيق قوانين أكثر صرامة في ذلك الاتجاه.

ريان وايت: (رفع الوعي بالإيدز)



كان "ريان وايت" وهو مراهق من ولاية إنديانا الأمريكية، مصاباً بالإيدز من خلال نقل الدم، حتى وافته المنية في سن 18، إلا أن كفاحه من أجل معاملة عادلة ومتساوية للتظلم من نظام مدرسته العامة على كشف التمييز الذي يواجهه مرضى

الإيدز وجعله أحد الأشخاص الملهمين الذين غيروا العالم.

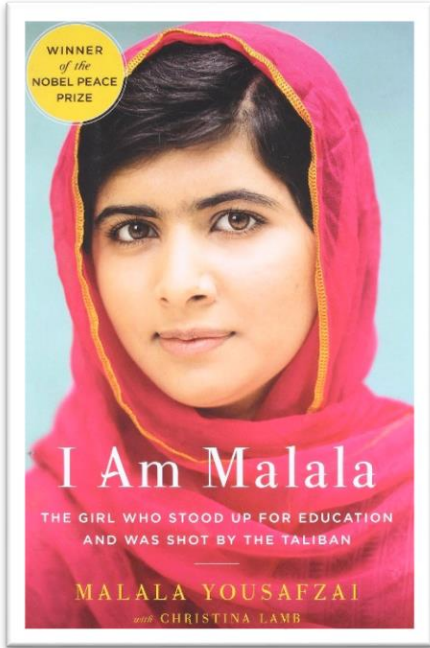
ليلي ليدبيتير: (كفاح من أجل أجر عادل)



عند تقاعدها من الشركة التي كانت تعمل بها بعد ما يقرب من 20 عاماً، رفعت Lilly Ledbetter دعوى قضائية ضد الشركة في عام 1998 بسبب دفعها لها مقابل تقاعد أقل من زملائها الذكور، اصررت على أن

ترفع الدعوى من بداية السلم القضائي حتى وصلت إلى المحكمة العليا لنيل حقه.

ملالا يوسفزاي: (تناضل من أجل تعليم أفضل للمرأة)



ولدت "يوسفزاي" في باكستان، وقد تعلمت في وقت مبكر أهمية التعليم من والدها، وهو مدرس في مدرسة للبنات، وعندما سيطرت طالبان على بلدها في عام 2008، منعوا الفتيات من الذهاب إلى المدرسة، إلا أنها قد تحدثت علناً ضد ذلك، وتسبب ذلك الامر في إطلاق النار على الجانب الأيسر من رأسها بسبب وقوفها بجانب ما تؤمن به، وأصبحت أصغر شخص حصل على جائزة نوبل للسلام على مستوى العالم.

لويس جيبس: (الحماية من النفايات السامة)



"لويس" ربة منزل نشأت في السبعينيات في منطقة شلالات نياجرا بنيويورك، أنجبت طفلين مصابين بأمراض نادرة للغاية، وعندما اكتشفت الامر واجهت جميع جيرانها بمشكلة طبية خطيرة، بعد أن علموا أنهم عاشوا بجانب 20 ألف طن

من المواد الكيميائية السامة الخطيرة، وأنه لا توجد منظمة لمعالجة هذه المشكلة، أسست "لويس" مركز تبادل المواطنين للنفايات الخطرة، المعروف الآن باسم مركز الصحة والبيئة والعدالة، وبفضل مجهوداتها تم إجلاء أكثر من 800 عائلة، وبدأ العمل على تنظيف المنطقة الملوثة.

أغنيس باول: (الكشافة)



كانت "أغنيس" الأخت الأصغر لروبرت بادن باول، مؤسس جمعية الكشافة، ساعدت في تأسيس جمعية المرشدات للفتيات في المملكة المتحدة في عام 1910 بعد أن حضرت مجموعة من الفتيات أول تجمع حاشد للفتيان الكشافة، ثم أطلقوا على أنفسهم فتيات الكشافة، في السنوات التالية، انتشرت المرشدات في بلدان أوروبية أخرى، وتم تأسيس فتيات الكشافة في الولايات المتحدة بسبب الجهود التي بذلتها من أجل ذلك الامر.

السير تيم بيرنرز لي: (منشئ الشبكة العالمية)



هو مخترع شبكة الويب العالمية وواحد من "أفضل 100 شخص في القرن العشرين" حسب مجلة التايم، يعد السير "تيم بيرنرز لي" عالماً وأكاديمياً حولت أعماله الخلاقة والمبتكرة كل جوانب حياتنا تقريباً.

بعد أن اخترع الويب في عام 1989 أثناء عمله في CERN وعمل لاحقاً لضمان إتاحته مجاناً للجميع، أصبح Berners-Lee الآن مكرساً لتعزيز وحماية مستقبل

الويب، وهو مدير مؤسس لمؤسسة World Wide Web Foundation، التي تسعى إلى ضمان خدمة الويب للبشرية من خلال ترسيخها باعتبارها منفعة عامة عالمية وحقاً أساسياً. وهو أيضاً مدير شبكة الويب العالمية World Wide Web Consortium، وهي منظمة عالمية لمعايير الويب أسسها في عام 1994 لقيادة الويب إلى كامل إمكاناتها، وفي عام 2012 شارك في تأسيس معهد البيانات المفتوحة (ODI) الذي يدعو إلى فتح البيانات في المملكة المتحدة وعلى مستوى العالم، قدم "تيم" المشورة لعدد من الحكومات والشركات حول الاستراتيجيات الرقمية المستمرة، وقد تخرج السير تيم حالياً من جامعة أكسفورد، ويشغل مناصب أكاديمية في معهد ماساتشوستس للتكنولوجيا في CSAIL (مختبر علوم الكمبيوتر والذكاء الاصطناعي في الولايات المتحدة الأمريكية، فضلا عن جامعة أكسفورد بالمملكة المتحدة، وقد استطاع "تيم" تغيير مجرى التاريخ والحياة عبر العالم، بفضل اختراعه الذي أصبحت انت تستطيع قراءة هذا الكتاب، والتواصل مع معجبيك وأصدقائك عبر مختلف أنحاء العالم.

