

ICANN69 | الاجتماع العام السنوي الافتراضي - أعمال اسم النطاق: كل ما تريد معرفته أو طرحه أو مناقشته  
الإثنين، 19 أكتوبر/تشرين أول 2020 - من الساعة 10:30 ص إلى 12:00 م بالتوقيت الشرقي القياسي

أوزان ساهين. .... النسخ، انقر فوق زر التسمية التوضيحية المغلقة في شريط أدوات Zoom. ستتضمن الترجمة الفورية للجلسة اللغتين العربية والصينية. بالإضافة إلى الفرنسية والإسبانية والروسية. وسيتم إجراؤها باستخدام Zoom، مع الترجمة الفورية عن بعد التي تديرها Congress Rental Network. ... يمكن لجميع المشاركين في الجلسة أن يشعروا في الدردشة، وللقيام بذلك، يرجى استخدام القائمة المنسدلة في الدردشة والرجاء تحديد خيار 'الرد على جميع أعضاء اللجنة والحضور' للسماح للجميع بقراءة تعليقاتكم. يرجى ملاحظة أن الدردشات الخاصة ممكنة فقط بين أعضاء اللجنة بهذا التنسيق وأن الرسالة التي يرسلها أحد أعضاء اللجنة إلى ضيف آخر ستعرض أيضا أمام مسيري الجلسة وأعضاء اللجنة الآخرين. وبهذا أترك الكلمة لدونا أوستن.

دونا أوستن: جزيل الشكر لك يا أوزان. نرحب بالجميع في هذه الجلسة العامة الأولى والتي أعتقد أنها مخصصة لمجال النطاقات في ICANN69 وكل ما تريد معرفته أسأل أو تناقش. سبب عقد هذه الجلسة اليوم يعود إلى ما يناهز 12 شهرا مضت، حيث قام جرايم بونتون، رئيس مجموعة أصحاب مصلحة أمناء السجلات، بإعداد محتوى مماثل لهذا وقدمه لمجلس إدارة ICANN وتلقى عليه بعض التعليقات الجيدة جدا من مجلس الإدارة تتعلق بمدى فائدة ذلك المحتوى. ومن الواضح أنه نظرا للعام الذي كان متوفرا لنا، فقد كنا نأمل أن نقوم بشيء مماثل لذلك في وقت سابق من هذا العام في كانون. لكن لم يحدث ذلك. ولكن أدركنا أنه لا يزال من المهم إجراء هذه الجلسة للمجتمع، ولهذا السبب نجريها هنا اليوم. وبالنسبة لإجراءات اليوم، سيكون معنا جوناثان روبنسون من مجموعة أصحاب المصلحة لأمناء السجلات والأسماء الجغرافية، والذي سيعطينا نظرة عامة على السجلات وأسواق أمناء السجل. أما كورت... من مجموعة Geo TLD، فستعطينا نظرة عامة على بعض نماذج الأعمال المختلفة لـ gTLDs والاسم الجغرافي، وما يتعلق بالحرز

ملاحظة: مايلي هو ما تم الحصول عليه من تدوين ماورد في الملف الصوتي وتحويله الى ملف كتابي نصي. ورغم أن تدوين النصوص يتمتع بدقة عالية، إلا إنه في بعض الحالات قد تكون غير مكتملة أو غير دقيقة بسبب المقاطع غير المسموعة والتصحيحات النحوية. تنشر هذه الملفات لتكون بمثابة مصادر مساعدة للملفات الصوتية الأصلية، ولكن لا ينبغي أن تُعامل كما لو كانت سجلات رسمية.

الرقمي، وسيقدم كل منهما نفس الشيء لأمناء السجلات، وسيكون لدينا وقت للأسئلة والأجوبة في النهاية. لذلك لدينا جدول مزدحم فعلا، ولكننا نتمنى أن تصبروا معنا أثناء تنقلنا بين المتحدثين. هناك شيء واحد نود أن نشير إليه، وهو أن صناعة أسماء النطاقات الصحية والحيوية مهمة لمن يشارك منا في ICANN، والسبب في ذلك هو أنه، إذا ألقيت نظرة على ميزانية ICANN، فسترون أن نسبة كبيرة من الإيرادات تأتي من السجلات وأمناء السجلات، ولن أخوض في جدال حول ما إذا كنتم تعرفون ذلك-- أو حول من يدفع هذه الرسوم فعليا، ولكن من المهم أن يفهم المجتمع أنه من الجيد لـ ICANN والمجتمع أن تكون عندنا صناعة اسم نطاق صحية وحيوية، لأن ذلك يدعم العمل الذي نقوم به هنا في ICANN، وفي هذه الاجتماعات تحديدا. ولذلك أطلب منكم وضع هذا في اعتباركم، وإذا كنتم تتساءلون عن أسباب كوننا مهمين لـ ICANN، فهذا سبب واحد من بينها. إذن، سأترك الكلمة لجوناثان روبنسون، الذي سيقدم لنا -- سيعطينا مقدمة حول الخلفية، ثم ندخل بعد ذلك في موضوع سوق التسجيل وأمناء السجلات ونتابع بعض الأمثلة من السجلات وأمناء السجلات. بهذا، أنقل الكلمة لك يا جوناثان.

شكرا لكم جميعا، ومرحبا بكم في مجموعة أصحاب المصلحة للسجلات وأمناء السجلات هذه. مرحبا بكم في هذه الندوة عبر الإنترنت، وهذه الجلسة العامة من ICANN69. اسمي جوناثان روبنسون، وأنا رئيس مجموعة أصحاب المصلحة، أمثل ALILIAS ضمن مجموعة أصحاب المصلحة، وبالطبع، يوجد منكم الكثير معنا هنا. لقد عملت في ميدان أسماء النطاقات لأكثر من 20 عاما، ويشعرنني ذكر ذلك بالحرارة. ويندرج في ذلك عملي قبل إنشاء ICANN، وسأقدم الجزء الأول من الشرائح وأتحدث معكم حول الخلفية الرئيسية والنقاط العامة المتعلقة بوضع السوق، إذن، هل يمكننا الانتقال للشريحة التالية من فضلكم. يعلم الكثير منكم بالطبع أنه تم تشكيل ICANN في أواخر التسعينيات. ومما ميز تلك المرحلة أنه لم يكن هناك فصل بين السجل وأمين السجل. وقد كان لنطاقات TLD المألوفة مثل com و net وغيرها مشغل واحد، وكان هناك توزيع عالمي للمبيعات الناشئة وغير الناشئة... كانت مبيعات اسم النطاق تتم مباشرة من قبل السجلات، ولذلك كان العملاء النهائيون قادرين على الذهاب مباشرة إلى السجلات في

جوناثان روبنسون:

بعض الحالات أو عبر بعض الأعمال التجارية الدائمة كذلك التي كنت منخرطاً فيها حينئذٍ، والتي كانت مرتبطة بالعملاء النهائيين، وكانت تجمع بين تسجيل اسم النطاق والخدمات ذات القيمة المضافة وكانت تقوم ببيعها في السوق. بالطبع، وكما ورد أعلاه، فقد تم إنشاء ICANN بعد ذلك لعدد من الأسباب التي لن أخوض فيها الآن. لكن من بينها مكونا رئيسيا وهو تمكين المنافسة في السوق. وإدخال وتعزيز المنافسة في أسماء المجالات. وهذه الأمور لاتزال مهمشة في مهمة --ICANN الرئيسية وقيمها الجوهرية. تم تقديم المنافسة في عام 1999 من خلال عدد من المعايير الرئيسية وقد أدرجت هنا عددا قليلا منها. بادئ ذي بدء، كان هناك إطار عمل للاتفاق التعاقد الذي أبرم بواسطة وأمناء السجلات الذين أجروا اتفاقيات مع ICANN ومع بعضهم البعض، ولهذا السبب نسميهم اليوم الأطراف المتعاقدة. لا يتجاوز ذلك كونها شركات تم التعاقد معها لتقديم خدمات اسم المجال في هذه الصناعة الهامة أو الحرجة، وكما قالت دونا، فنحن نعتمد على هذه الصناعة لعدد من الأسباب، ومن بينها مكون الأعمال. ولذلك فقد كان فصل gTLD إلى سجلات وأمناء سجلات مكونا رئيسيا مبكرا للمنافسة في السوق. وقد كان ذلك أيضا التزاما من ICANN بتقديم جولات متتالية من gTLDs الجديدة. الشريحة التالية، رجاءً. تم تقديم أمناء السجلات في البداية بصفتهم 5 مسجلين في إطار سرير اختبار دائري لإدخال المنافسة في عام 1999، وانضم إليهم عدد من أمناء السجلات الآخرين خلال الدورة الأخيرة من عام 1999. ولكن في الواقع، استمر الإدخال على نطاق واسع لسوق أمناء السجلات التنافسي وانطلق بالفعل في 2000، ومنذ الأيام الأولى كان هناك سوق أمناء سجلات متنوع وفيه تنافس شديد مثل ما نراه اليوم، وسيتحدث جراهام معكم حول ذلك لاحقا. وقد تم تقديم gTLDs الجديدة، التي تلت ذلك بقليل، بنهج حذر ومنظم نسميه الجولات. وفي 2001، كانت لدينا الجولة الأولى التي قدمت أسماء صارت مألوفة الآن مثل BIZ و .pro. وبعض نطاقات TLDs المدعومة مثل arrow و air و co-op و museum. تم السماح للسوق بالاستقرار لفترة من الوقت، وفي عام 2004 جاءت جولة TLDs أخرى ظهرت فيها قائمة من الأسماء المألوفة نسبيا الآن مثل Asia و jobs. وما إلى ذلك. وبالطبع، أدى كل ذلك، بعد تلك الجولات الأولية الاختبارية لـ TLDs، إلى ما يمكن أن نشير إليه بأنه مقدمة تشبه الانفجار الكبير في عام 2012 عندما تم شراء أكثر من 1000 TLDs جديد بعد عملية تقديم معقدة ومتطورة،

وقد تمت إضافة جميعها إلى منطقة الجذر في نهاية المطاف. فأصبحت بذلك موجودة على الإنترنت. نشير إلى هذه النطاقات الآن بشكل عام على أنها نطاقات gTLDs الجديدة على الرغم من أنه يمكن القول إن gTLDs الجديدة تعود إلى عام 2001، ولكن السوق عموماً يشير إلى جولة الانفجار الكبير لعام 2012 باعتبارها الجولة التي قدمت لنا البنيات الجديدة. الشريحة التالية، رجاءً. إذن، فالأطراف المتعاقدة التي تطرقت إليها منذ لحظة لديها عقود مع ICANN. وهذا ما يميزها. وهناك 3 اتفاقيات رئيسية نشير إليها هنا في اتفاقية السجل وهي اتفاقية بين مشغلي السجل وICANN. اتفاقية اعتماد أمين السجل التي أبرمها المسجلون مع ICANN وعقد يشير إلى الاتفاقية بين السجلات وأمناء السجلات. هناك شيء واحد أرى أنه فريد من نوعه في هذه الصناعة، وهو أن جميع تلك الأطراف المتعاقدة لاتوافق فقط على الالتزام بكل ما تم تطويره من قبل أطراف الإجماع الحالية داخل المجتمع الأوسع، ولكنها تلتزم أيضاً بالسياسة العامة المستقبلية التي سيتم التوصل إليها عن طريق الإجماع. إذن، لدينا السياسة العامة التي تم تطويرها داخل GNSO، والتي تديرها المنظمة الداعمة التي تعمل على سياسات gTLD لمجلس GNSO، وهي عملية منظمة وموثقة للغاية، وهي تُعرف باسم عملية تطوير السياسة، ثم تحدد لوائح ICANN الداخلية بعد ذلك ما يمكن وما لا يمكن أن يدخل في سياسات الإجماع. وهذه خطوة حاسمة، لأنك إذا كنت تعمل طرفاً متعاقداً، فإنك تحتاج إلى معرفة أن مكونات أي جزء من أجزاء العقد الخاص بك قد تتغير أو لا تتغير بمرور الوقت - أو في وقت معين - بحيث يكون هذا هو الموضوع الذي تم تحديده في لوائح ICANN الداخلية للأطراف المتعاقدة المشار إليها باسم... الأسرة ويتم في بداية أي PDP إجراء فحص قانوني لمعرفة ما إذا كان ذلك يتناسب مع البنية. هذا أمر بالغ الأهمية لتوفير قاعدة لضمان العمل الذي تعتمد عليه وتعمل به سجلات gTLD وأمناء السجلات. إذن، بالإضافة إلى gTLDs، لدينا ccTLDs وهي تستحق أن ننظر فيها. ومع أن ذلك ليس موضوع هذه المناقشة، إلا أننا نشير هنا إلى أن سوق ccTLD تقاس بأسماء النطاقات تحت التسجيل، والتي تمثل ما يقرب من 50% من السوق العالمية. وحوالي 45% من نطاقات المستوى الثاني أو SLD. ولا توجد اتفاقية تعاقدية مع ICANN يمكننا المقارنة معها. لا تخضع نطاقات ccTLD هذه لنفس سياسات الإجماع ولم تقيد نفسها ببنية سياسات الإجماع تلك كما فعلت نطاقات gTLDs. الشريحة التالية. ولذلك نصنف

نطاقات gTLDs إلى مجموعة من الفئات الخارجية. ويوجد في ذلك فائض وقدر من التداخل. لم يتم تعريفها بشكل مطلق، مع فئات أخرى. لكن بشكل عام، وكما أشرت إليه من قبل، فهناك نطاقات عمومية خالصة. أي تلك التي ليس لها قيود تسجيل. يوجد-- مثل التي ترونها على الشريحة المعروضة أمامكم. هناك أسماء عامة يوجد فيها إما معنى مستنتج بحكم الامتداد - ولدى المسجلين تقارب معها أو مع المعنى المستنتج، ومن ثم فإن هناك بعض الأسواق المتخصصة والعمودية التي تشير إلى السوق الافتراضي المستهدف والمحدد بوضوح-- يمكننا أن نجري مناقشات حول الأسواق الرأسية وبعض العروض التقديمية وكيفية عملها لاحقاً في هذه الجولة. ولننتقل الآن إلى نطاقات TLDs التي تم التحقق منها، حيث يبذل المؤلف المسجل جهداً للتحقق بالتفصيل من طبيعة المسجلين، ويقوم بذلك لمجموعة متنوعة من الأسباب، وهدف ذلك التمكن من الامتثال لإرشادات التشغيل أو قيوده. ونذكر أيضاً نطاقات TLDs الخاصة بالعلامة التجارية، وسوف نسمع من أحد ممثلي العلامات التجارية في وقت لاحق من هذه الجلسة العامة. وتخضع نطاقات TLDs الخاصة بالعلامة التجارية لحظر معين يوجد في ميداننا هذا حتى الآن أو إلى حد ما -- وكانت عملية تقديمها غير اعتيادية نسبياً. وهذا يعني أن تلك السجلات تلتزم بعدم بيع أسماء نطاقاتها عبر أطراف ثالثة، ولكن يتم تقييد ذلك في إطار تلك العلامة التجارية نفسها. وأخيراً، ترون على هذه الشريحة نطاقات Geo TLDs، وهي نطاقات TLDs المرتبطة بمنطقة جغرافية أو إقليم أو مدينة معينة، وكجزء من عملية تطبيق gTLD الجديدة، طُلب من نطاقات GLDs الحصول على تصريح بعدم اعتراض الحكومة عليها، وقد تكون فيها متطلبات ارتباط أخرى. بمعنى آخر، يجب أن يحقق المسجل شرط كونه مواطناً في المنطقة المرتبطة بالنطاق، أو لديه شكل من أشكال الارتباط الجغرافي بالمنطقة المرتبطة بالنطاق. الشريحة التالية. إذن، نرى تنوعاً في أنواع نطاقات TLDs، ونرى كذلك تنوعاً في نماذج الأعمال، وهذا أمر إيجابي. هذا ما كنا نريد رؤيته عندما قررنا إدخال المنافسة والاختيار إلى السوق. وهذا سبب وجود عدد من نماذج الأعمال المختلفة. وقد حصل ذلك بشكل أساسي نتيجة لبرنامج gTLD الجديد لعام 2012، حيث خرجت بعض الكيانات التي من شأنها أن تمتلك نطاقات TLD متعددة داخل شركة معينة، بالإضافة إلى جميع الفوائد التشغيلية و I SIB نتائج لذلك. هناك عدد من المشغلين الذين يوفرون البنية التحتية للسجلات الخاصة بهم-- بينما يشارك الكثيرون

في طرف ثالث يقدم هذه الخدمات، ونشير إلى هذه الأطراف بمقدمي خدمة التسجيل هناك عدد صغير من مقدمي الخدمة مقارنة بعدد نطاقات TLDs وهم يقومون بدعم الجزء الأكبر من نطاقات TLDs، كما أن العديد من مزودي خدمة التسجيل هؤلاء يديرون سجلاتهم الخاصة. تضيف العلامات التجارية TLDs وغيرها مجموعة متنوعة من أساليب الاستخدام المبتكرة لنطاقات TLD الخاصة بها، وقد نتجت عن ذلك بعض الأمثلة المثيرة للاهتمام، ومن المشجع والإيجابي للغاية أن ترى تغييرا واحدا قد يسرع عملية من العمليات، ولا ينحصر ذلك فقط في تطوير عضوي للأعمال، بل أدى ذلك أيضا إلى تغيير في طبيعة الاستحواذ في الميدان كله، وقد أدى ذلك إلى توحيد أعمال السجل وأمناء السجلات على نطاق بسيط، ومن نماذج الأعمال الأكثر دراماتيكية التكامل الذي تتسم به أعمال السجل وأمناء السجلات، في بعض الحالات، داخل نفس الكيان في شركة واحدة، وهذا ما يعرف بالتكامل الرأسي. وهو شيء كان محظورا أصلا عندما تم إدخال المنافسة والفصل بين السجل وأمين السجل. إذن، عندما نفكر في التنوع في المستوى الثالث، وعند اعتبارنا للمؤشرات الرئيسية، كيف نقوم بتقييم الخلف، ولا يمكننا قياس ذلك على أنه مجالات في طور التسيير. بمعنى آخر، عدد SLD أو المجالات تحت أي نطاق من نطاقات TLD. يمكننا الموافقة على التجديد. النمو المستمر في السوق. مدى ظهور TLD، إذا كانت محظوظة، أو ما إذا كانت أسماء نطاقات أساسية قوية ومحددة مسجلة في نطاق TLD معين، وإدراك العميل الناتج أو المرتبط بذلك. يمكن قياس القيمة المتصورة لنطاق TLD المعين واعتماد ذلك من قبل مالك العلامة التجارية المحدد إذا تعلق الأمر بعلامة تجارية ما. وهناك أشكال أخرى من الابتكار، ومنها ما يساهم بالطبع في تحقيق الرؤية الأصلية لنطاقات TLD بما في ذلك الجدوى التجارية والربحية. وسأمر بكم من خلال 3 شرائح رسومية توضح بعض المكونات الرئيسية لتطوير السوق قبل أن أترك الكلمة بعد ذلك إلى جراهام ليحدثكم عن الجزء المتعلق بأمناء السجلات. عندما تنتظر إلى هذا، يجدر ذكر أن الحساب يبدأ من 125 مليون بالنسبة للعمود الرأسي بدلا من 0-- فهو لا يبدأ من 0، وبذلك يتم التركيز على المنطقة الرمادية في الأعلى. والشريط الأعلى يمثل نطاقات gTLD الجديدة. ومن الأمور المشجعة التي يمكنكم أن تروها هنا وجود نمو كبير ومتسارع ابتداء من عام 2015 تقريبا، ويعود الفضل في ذلك على المجالات قيد التسجيل، والنمو الجيد والإيجابي المستمر، خاصة في نطاقات gTLDs

الجديدة، ووجود سوق متنم على نطاق واسع على الأقل وبمقياس شامل وبحكم عدد نطاقات TLDs من SLDs في السوق. إذن، في هذه الشريحة، لدينا نطاقات gTLDs الجديدة في المقدمة، و نطاقات TLDs الممولة باللون البرتقالي في المنتصف. والطبقة الأدنى هي TLDs القديمة. الشريحة التالية. بالطبع، عندما نضع مخططاً دائرياً وننظر إليه من منظور TLD نفسه. ومن اللافت للنظر أن نطاقات TLDs القديمة، أو مجموعة النطاقات الناتجة عن جمع COMM و net و org، تمثل أكثر من 80% من السوق، ويعمل هذا الجزء بنطاقات TLDs القديمة، وهناك في كثير من الحالات أداء مشجع جداً لنطاقات gTLDs الجديدة إذا نظرت إلى الأمر من خلال عدد المجالات الخاضعة للإدارة فقط، فالسوق يميل، من حيث الحجم على الأقل، لصالح نطاقات TLDs القديمة. الشريحة التالية، رجاءً. وتوضح هذه الشريحة بياناً ما تحدثت إليكم بشأنه في وقت سابق عندما ذكرت ccTLD، ولذلك، وعبر جميع نطاقات TLDs المتاحة للمسجلين في جميع أنحاء العالم، لديكم-- يمكنكم أن تروا بسرعة أن -- هذا يمثل حجم سوق ccTLD ومدى أهمية كل من النوعين 50 أو 45، أو أكثر من 50 - وقد تكلمت حول هذا من قبل، وأود أن أقول أنه بالنسبة لهذه الشريحة، أهم ما يجب أخذه في الاعتبار هو أنه في أعلى اليسار- على الجهة اليسرى، سترون أن نطاقات TLDs الأخرى تمثل حوالي 30 مليون أو حوالي 8% من السوق العالمي لنطاقات TLDs. إذن هناك تقدم جيد جداً. تنوع واختيارات رائعة. لكن تبقى بعض التحديات من حيث الحصة السوقية وتطوير السوق. الشريحة التالية. وبهذا أترك الكلمة لجراهام بونتون.

جراهام بونتون:

سأتحدث أولاً بسطحية حول أعمال أمناء السجلات الحالية. وكيف يبدو السوق والمشهد العام. وبعد ذلك بقليل سأتعلم قليلاً فيما يتعلق بالوضع الحالي لأمناء السجلات الذين يقومون بعمليات البيع بالتجزئة والجملة. شكراً لك يا جوناثان على المقدمة، فقد تحدثت عن التاريخ بشكل مفصل ولذلك ليس علي التعمق في ذلك. ولكن من المهم أن نتذكر هنا أنه تم إنشاء أمناء السجلات للسماح للمسجلين بتسجيل وإدارة أسماء النطاقات. وقد تم إنشاؤها كما قال جوناثان لتطوير وتعزيز ابتكار المنافسة ونمو السوق وتلبية الاحتياجات المحلية أيضاً. إذن، أمناء السجل هم القناة التي تربط بين السجلات التي كان يتحدث عنها

جوناثان والمستخدمين النهائيين. الأشخاص الذين يشترون أسماء النطاقات. يجب شراء جميع أسماء النطاقات الخاصة بـ gTLDs من أمناء السجلات. الشريحة التالية. ينقسم أمناء السجلات إلى 3 فئات رئيسية. هناك أمناء سجلات للبيع بالتجزئة، وهم العلامات التجارية مثل GoDaddy.name.com و High China. وأمناء السجلات الذين يبيعون بالجملة ويعيدون البيع. شركات مثل ... شركتي. والأنظمة الرئيسية التي تعمل في الوقت الحقيقي... و CSC، ثم لدينا بعض الأنظمة البديلة المثيرة للاهتمام والتي تتخصص في أشياء مثل عمليات التسجيل التلقائية للنطاقات منتهية الصلاحية، وما بعد السوق. TLDs غير النموذجية مثل الأسماء المفاجئة و CIRCA، ولن ندخل في موضوع الفئات البديلة اليوم. وذلك لأن لدينا وقتا محدودا وعلينا مناقشة الكثير من الأمور. الشريحة التالية رجاءً. لذلك هناك-- لذلك كان جوناثان يقول أن هناك عقودًا بين أمناء السجلات و ICANN، ونعني بها اعتماد أمناء السجلات في الأعمال التجارية. أعتقد أن هذه بيانات حديثة نسبيًا تعود إلى الشهرين الماضيين. يوجد 2451 أمين سجل معتمد لدى ICANN. لكن -- وينتمي هؤلاء إلى 426 عائلة مختلفة من أمناء السجلات وهذا يعني الحالات التي يمتلك فيها أمين سجل واحد مجموعات متعددة من بيانات الاعتماد. تمتلك أكبر عائلة أكثر من 1200 إجابة اعتماد وتستخدم تلك الإجابات في الغالب في عمليات التسجيل التلقائية للنطاقات منتهية الصلاحية، أما ثاني أكبر عائلة فليدها حوالي 500. وإذا نظرنا إلى ذلك، فيمكننا طرح حوالي 1700 من 2451، لنحصل على عدد تقريبي من عدد الشركات أو الكيانات المسجلة الفريدة الحقيقي. هناك حوالي 64 أمين سجل لديه أكثر من اعتماد. 8 لهم أكثر من 10. وبالنسبة لمعظم أمناء السجلات الذين لا يشاركون في عمليات التسجيل التلقائية للنطاقات منتهية الصلاحية-- أو تسجيل أسماء النطاقات منتهية الصلاحية، فيتم الحصول على أوراق الاعتماد المتعددة هذه من خلال عملية الاستحواذ. تمتلك شركتي 4 أوراق اعتماد، وقد حصلنا على 3 الإضافية من خلال الاستحواذ على أمناء سجلات آخرين. الجغرافيا متنوعة وسنتحدث عنها كذلك. وعموما، أمناء السجل مسؤولون عن 35% من إيرادات ICANN. ومصدر ذلك هو رسوم التسجيل، فنحن ندفع رسوما إلى ICANN عن كل مجال مسجل، وهناك رسوم الاعتماد ورسوم الطلب. الشريحة التالية. هذه خريطة للتنوع الجغرافي لأمناء السجلات. الولايات المتحدة لديها أكثر-- لدي أرقام دقيقة تحت قائمة عائلات أمناء



السجلات الفريدة. وإلا فإن الولايات المتحدة ستكون - سيكون لها 1700-- ويمكنكم أن تروا أن هناك بعض الفجوات الكبيرة جدًا في الخريطة. فلا يوجد أي منها في أمريكا الجنوبية. ويوجد عدد قليل منها في أمريكا اللاتينية، وعدد قليل جدًا في جزر كايمان وعموم... آسيا الوسطى أيضًا. وبالتالي فهناك مجال للتحسين. أعتقد أنه يمكننا أن نعود لمناقشة هذا لاحقًا. الشريحة التالية رجاءً. أرى سؤالاً طرح في الدردشة، ويمكنني أن أحاول الإجابة عليه باختصار، والسؤال هو: ما سبب وجود عدد قليل جدًا منها في أمريكا الجنوبية وإفريقيا؟ سأحدث عن هذا باختصار بعد قليل، في جزء البيع بالتجزئة من كلمتي، لكن هذا موضوع معقد ويتطلب مجالًا واسعًا. ولذلك أطلب منكم الانتباه قليلاً حتى يتبين لكم ذلك عندما نصل إليه. أما بالنسبة لحصة السوق الخاصة بأمناء السجلات. فهذه حسبما أعتقد قائمة تضم أفضل 15 أمين سجل أو نحو ذلك. ويمكنكم أن تروا بوضوح أن GoDaddy هو أكبرها بفارق كبير. ومرتبة GoDaddy بين أمناء السجلات تماثل مرتبة COMM بين السجلات. يتلو ذلك Name Cheap ثم شركتي Tucows، لكن شركتي تملك كلا من TUCOWS و ENOM. تنتمي High China و Alibaba إلى نفس الشركة، وتحتلان الرتبتين 5 و 7، على ما أعتقد، وإذا تنقلت عبر هذه القائمة فستجد عددا كبيرا من الشركات التي تنتمي في الواقع إلى نفس الشركة أو نفس الشركة الأم. ومرة أخرى، هذا هو نوع الاندماج الذي نراه في ميداننا عندما تكتسب الشركات أوراق اعتماد. ونرى أن السوق بدأ ينضج مرة أخرى، لأن هذا عمل واسع النطاق، ونحن نشهد المزيد من الاندماج مع السوق. إذن، يتم ببطء تقليل التنوع داخل مجال أمناء السجلات. الشريحة التالية. هذا أمر مثير للاهتمام لأن أمناء السجلات وعمليات التسجيل متحدان. وأعتقد أن هذا صحيح إلى حد كبير من حيث الجانب السياسي، ولكن بالنسبة للإعلانات التجارية-- في السياق التجاري، فهناك فعلا قدر كبير من التوتر. وهذا هو محل تباين مصالحنا التجارية. وهكذا غالبا ما تظهر هذه الاختلافات في الأماكن ذات الأولوية حيث توجد الآن آلاف من نطاقات gTLD الجديدة التي تنتمي إلى مئات من مشغلي السجل المختلفين وهناك العشرات من خدمات التسجيل أو الموفرين الخلفيين، وبالتالي، إذا أراد أمناء السجلات بيع اسم مجال ما، فسيتم عليهم جميعا طرح ذلك على قدم المساواة، وهذا أمر معقول. لكن لكل منا أولوياته الخاصة، وما نريد تجربته وبيعه، وكيف نريد بناء أعمالنا وإدارتها. وينطبق ذلك أيضا على أمناء السجلات. ولكن

بالنسبة لنا حالياً، يوجد المئات من هؤلاء، ولكل منهم أولويات متنافسة، وبما أنه على السجلات أن تبيع لأمناء السجلات، فعلياً نحن أيضاً أن نهتم بهم. وبالنسبة لنا، كما تعلمون، فيمكنهم بيع منتجاتهم أساساً عبر خدماتنا، وهذا يصبح صعباً أحياناً، لأن اهتماماتنا تختلف عن اهتماماتهم في بعض الحالات، وهناك مساحة محدودة. وقد واجهتنا نتيجة لذلك صعوبات في إنجاز هذا العمل، وهنا نرى بعض الابتكارات المثيرة للاهتمام من جانب السجلات، حيث أنها تحاول تجربة أمور جديدة ومختلفة، ولكن تتطلب هذه الأفكار الجديدة والمختلفة تعاون أمناء السجلات، ونحن في حاجة للتخطيط وتحديد الأولويات ووضعها على قائمة انتظار، حتى يتمكن بعض المهندسين من كتابة رموز تسمح لنا بتنفيذ ذلك. والتأكد من أن ذلك يستحق منا بذل الوقت -- أمر صعب نوعاً ما. من الصعب التأكد من تحديد أولويات العمل، ويسبب ذلك بعض التوتر بين السجلات وأمناء السجلات. وهكذا، فأنتم تعلمون أن علينا وضع أولويات السجل هذه في سياق يتماشى مع متطلبات وسياسات فنية وتنظيمية متغيرة نعمل وفقها في ICANN، مثل ديناميكيات سوق العقود، وأمور أخرى تعرفونها، مثل قوانين الخصوصية التي تغير مثل هذه الأشياء. كل ما يتطلب عملاً وتغييراً من جانب أمين السجل، ويحاول في نفس الوقت استيعاب تغييرات السجل. يتسبب في اختلاف بسيط. الشريحة التالية. حسناً. سأترك الكلمة لكثير، على ما أظن، ليتحدث حول جانب السجلات.

كيرت بريتر:

بالتأكيد، يسعدني ذلك. أنا كيرت، وأعمل مع سجل اسم المجال .org. سأبدأ بالشريحة الأولى. الشريحة التالية. لذلك شهد نطاق RTLD. نموًا معتدلاً. يتحول معدل النمو من خطي إلى أسي كلما تعلمنا المزيد حول السوق والأعمال. يوجد حالياً أكثر من 09000 نطاق مسجل في 155 دولة بواسطة 137 جهة تسجيل. 50% من هذه المبيعات تتركز في أفضل 4 أمناء سجل كما وصف جراهام ذلك الجزء من السوق. ولدينا معدل تجديد جيد. ينخفض إلى أقل من 70% عندما نشارك في مبيعات الدولار الواحد السريعة، ويقارب 75% في غير ذلك. ومن المتوقع أن تزداد معدلات التجديد الجديدة مع انتهاء العام الأول. سعرنا - من المحتمل أن تكون أسعار بيعنا أقل من المتوسط مقارنة بمعظم نطاقات gTLD الجديدة. لدينا مخزون كبير نسبيته نطاقاتنا المتميزة ولكن أسعارها أقل

أيضا من نطاقات TLDs الجديدة المماثلة. لدينا العديد من المستخدمين الأوائل البارزين أو المتبنين الأوائل من بين المعجبين في المجتمع الفني، حيث توجد مقاطع فيديو رائعة لهم على .art. بالنظر إلى السوق وخلال - كما قال جراهام - يرغب أمناء السجلات في إنشاء فئات بسيطة تشير إلى .art على أنه نطاق TLD مميز، لكنه كبير جدا. هناك 55000 متحف و 600000 منظمة فنية في العالم تضم جميعها العديد من الأعضاء. و 4 ملايين محترف فني رفيع المستوى كما هو موضح في دراسة Deloitte. 30 مليون شخص في ميدان CCI والفنانين الهواة من عشاق الفن. تتخذ العائلات أسماء .art لأنفسهم ولأطفالهم. إنه سوق كبير متاح لمن يرى نفسه منتما لكل ما ينطوي تحت كلمة فن. ولا سيما KASIMOF... تم التعرف على مؤسسي .art في المراقب. 50 الأقوى في .art أهم 50 شخصا في عالم الفن. هناك مؤشر جيد على الاهتمام بأسماء النطاقات التي أثارها .art. والتي تركز حتى الآن على سلسلة الكتل كأداة تكنولوجية رئيسية. وبالنسبة للتحديات، تعلمون أن - تعرفون أن هناك عقبة متصورة أعتقد أن الصناعة تواجهها على نطاق واسع، وتتمثل في تحويل اسم المجال إلى شيء مفيد. من السهل الحصول على مجال ooh ولكن مهمة إعداد بريد إلكتروني أو موقع ويب أمر شاق بالنسبة لمعظم المجتمع. ويمكن للفئة التالية من أمناء السجل تجاوز هذه الحدية. تعلم عمل أمناء السجلا عبارة عن تجربة. هناك - يبدو أنهم مرتاحون للعمل مع دجاجة تضع بيضا ذهبيا. بالنسبة للعديد من نطاقات TLDs، فإن تكاليف الإعلان باهضة، ولديها فترة سداد طويلة جدا. بالإضافة إلى ذلك، يبدو أنه يجب أن يكون هناك ميدان عادل ومستو بالنسبة للسجلات وأمناء السجل لمساعدة السوق على النمو. مع مرور الوقت، أصبح مقدمو خدمات التسجيل في السوق الخلفية أكثر شفافية بسبب المنافسة، ولكن في عام 2012 كان هناك بعض الإفراط في فرض الرسوم بسبب عدم وجود سيطرة على ذلك من جانبهم. نطاقات المستوى الأعلى TLDs الجديدة وتعلمون أنه يجب علي إضافة ICANN وأعني بذلك ICANN الكبيرة إلى هذه القائمة. يبدو لي أن ICANN فعلت كل ما في وسعها لخلق مجال خصب لإطلاق سوق أمناء السجلات على مدى 20 عاما. ولكنها مالت إلى اتباع هذا النهج في عام 2012 لتقديم TLDs الجديدة. يمكنني التحديث عن ذلك في حفل كوكتيل. التحدي الأخير هو نقص الوعي. كيف تفهم أسماء النطاقات في العالم حماية الملكية الفكرية وسهولة استخدامها. إذا كنا نعني أن ICANN هي

المنسق العالمي للمجالات، فيجب أن ندافع عن تبنيتها. وإذا لم نفعل ذلك فمن سيفعله. سأقضي بقية وقتي في الحديث عن التجديد. يحظى الابتكار والتجديد في الفن باهتمام كبير وموارد كثيرة. كان أحد الابتكارات هو خوارزمية اسم المجال وهي نهج خوارزمية بيانات ضخمة لتقييم أسماء المجال. إذن، وخلال مدة 6 أشهر، قمنا بالكثافة قامت الموارد الخطية وغير المتصلة داخل المجتمع الفني وخارجه توليفات الكلمات، بالإضافة إلى الخوارزمية نفسها، بتقويم مجموعات الكلمات بناءً على 14 سمة. وكانت النتيجة جرداً كبيراً من الأقسام مع نتائج سارة، على سبيل المثال، 5% من مبيعاتنا الفنية هي أسماء متميزة. 65 إلى 70% من إيرادات أجهزة الكمبيوتر من الأقسام. يبدو أن العملاء سعداء بكون اسمهم يدخل تحت سعر السنة الأولى. سأقضي ما تبقى من الوقت في وصف art. الرقمي التوأم وهو ابتكار آخر يربط أسماء المجال بالأعمال الفنية بدلاً من المنظمات. ويتضح أن DNS وسلسلة الكتل هي الأنظمة اللامركزية المثالية للعثور على معلومات العمل الفني الهامة وتخزينها. إذن، سبب وجود التوأم الرقمي هو تحويل المعلومات المتعلقة بالفن والأمور الثقافية إلى قيمة. وللقيام بذلك، يستخدم التوأم الرقمي ويستفيد من موقع الفنون الفريد باعتباره نطاق TLD معين في إجابة DNS، وأيضاً من كونه في المستوى الأعلى من... خدمة الاسم. نحن نستخدم معايير تعريف الفن التي تم تطويرها من قبل Ghetty Trust ومن تشكيل معرف كائن. ونستخدم المبادئ الموضحة في صناعة 4.0 وهو مصطلح آخر للنسخة الرابعة من الثورة الصناعية. توفر الحلول الرقمية المزدوجة اسم مجال فريد لكل كائن بدلاً من منظمة معينة، حيث ينتقل اسم المجال مع الكائن، ويوفر ذلك مصدراً أو سلسلة وصاية. يعمل التوأم الرقمي على حقول بيانات اسم المجال الإضافية. ما قمنا به هو إضافة WHOIS إضافية أو اعتماد حقول البيانات لتعريف العمل الفني. ويسمح حقول البيانات للمسجل بتخزين تنافس غير محدود في سجلات DNS. إنه مجال. استخدمه كيفما شئت، واستخدم معاملات سلسلة الكتل لإنشاء سلسلة عهدة جديدة بالثقة. كيف تعمل؟ الشريحة التالية. إذن، التوأم الرقمي، هذا الموقع - حتى - نعم... يؤدي إلى موقع ويب ومالك موقع ويب، وقد يُضمنه مالك العمل الفني شهادة فنية، أو طريقة قياسية لتنظيم المعلومات المقدمة بواسطة القوالب أو استخدام اسم المجال بأي طريقة يرى أو ترى أنها مفيدة. ولكن إذا قمت بالبحث عن بيانات WHOIS لهذا المجال أكثر من أي توأم رقمي، فسترى حقول بيانات WHOIS

الإضافية حيث يتم إدخال معلومات العمل الفني المحدد في وقت التسجيل. الشريحة التالية. وأدى كل تسجيل لاسم المجال إلى تشغيل صفتين من معاملات سلسلة الكتل في مجموعات التوأم الرقمي في سلسلة الكتل. يمكنك الدخول إلى موقع البحث عن أسماء المجالات الموجودة في ... المجالات و-- ETHEREUM في صفقة سلسلة الكتل. يمكنك كتابة اسم المجال بدلا من عنوان ETHEREUM المكون من 42 حرفا. عندما يتغير المالك أو المعلومات المحددة، فهناك معاملة أخرى لسلسلة الكتل و لعمل فني موثوق يثبت الأسلحة النووية. ومن الميزات المهمة أن المسجلين يستخدمون محفظة سلسلة الكتل الخاصة بهم والتي تتضمن رقمًا مرجعيًا أثناء عملية تسجيل النطاق أو .art. الشريحة التالية. S. بنية المنتج تبدو هكذا. وتعلمون ما هي الميزة الأخرى، وهي أنها توفر المرونة وتوفر وضعًا مرضيا. التوحيد في WHOIS ... يعطي المرونة للمسجل، وهو استخدام المجال كمجال لتخزين المعلومات التي تقوم بإثبات أصالة وقيمة الفن أو الشيء الثقافي. ويمكن إلى جانب ذلك استخدام نفس التطوير للعمليات التلقائية الرقمية القديمة أو حتى عناوين الأشخاص. لقد سر أصحاب اسم المجال .art. بإصدار OOB براءة اختراع أمريكية. وقد تم إصدارها منذ 6 أيام بعد 3 أيام من الإيداع الأولي. إن ما هو عرض القيمة؟ إنه، بالنسبة إلى المعلومات الخاصة بالعمل الفني، الشيء الذي يجعل العمل الفني ذا قيمة. وهذا أمر جميل سأعطيك 10000 دولار، أوه، إنه رامبرانت. سأعطيك 10 ملايين دولار. كيف يقدم صاحب العمل الفني هذه المعلومات كادعاء شفهي، أو حزمة من المستندات أو ربما طريقة موحدة باستخدام DNS اللامركزي وسلسلة الكتل لدينا أفراد ومؤسسات يمكن لكل منها أن تسجل العشرات. أو المئات أو آلاف أو أكثر من ذلك من المجالات، ونحن نعرض للعملاء الجدد فائدة DNS بالكامل. يوجد في الأسواق الجديدة 100 مليون عمل فني احترافي جديد. كما يوجد 800 مليون هاو ومليار قطعة في المتاحف الآن. هناك تطبيقات أخرى تم تقييمها مثل تخزين المعلومات الرقمية للحفاظ على عناصر التراث الثقافي أو توفير الوصول، في المتاحف، إلى الأعمال الفنية التي لن تكون قابلة للعرض بسبب الوباء أو لأن الأعمال مخزنة حاليا أو معروضة في مكان آخر. لذلك أطلقنا .art في IP وشرعنا في عملية التنفيذ. لدينا حوالي 150 تاريخ تسجيل، وهذه بداية وصلنا إليها بفضل جهودنا في هذه الأيام الأخيرة- كما يظهر الخط.

ولذلك أشكركم شكرا جزيلا. لا أعرف لمن سأترك الكلمة الآن، وأطلب منكم إخباري  
بمن سيتناول ما يتعلق بسجل Fox.

كروز:

... هناك أنواع مختلفة من السجلات، ونحن سجل علامة تجارية. إذن، بالنسبة للأشخاص  
الذين لا يعرفون شركة Fox، نحن شركة إعلامية كبيرة مقرها خارج الولايات المتحدة.  
وبما أننا شركة كبيرة، فنحن ندير العديد من أسماء النطاقات. وكانت قد أتيحت الفرصة  
للتقدم بطلب للحصول على امتداد للمجال الخاص بك، وقد قمنا عندئذ، كما تعرفون، ومنذ  
أكثر من 8 سنوات، بتقديم طلب للحصول على Fox.، ويسعدني أن أعرض عليكم ما  
وصلنا إليه اليوم. الشريحة التالية، من فضلك. الفرص المتاحة لـ Fox. إن من مميزات  
نطاقات TLD للعلامات التجارية هو أن امتداد النطاق يُستخدم فقط من قبل مؤسستك،  
بحيث لا يمكن استخدام Fox. إلا من قبل شركة Fox. وعلى يمين الشريحة مثال على  
دعوة للبحث المباشر لـ Fox. وهذا هو المكان الذي نجري فيه الكثير من الاتصالات،  
ومن الجيد أن تروا أنه يمكنك استخدام اسم نطاق قصير لأنك تمتلك مساحة مجال Fox.  
بالكامل، ويمكنك تحديد أي اسم مجال ترغب في استخدامه وهذا يمنحنا الكثير من الفرص  
المختلفة. ونظرا لأننا نحن السجل الخاص بـ Fox، فلم تتمكن من فرض رسوم على  
أنفسنا للتسجيل في اسم نطاق Fox، ولذلك لا توجد تكلفة تسجيل على أنفسنا عند تسجيل  
اسم جديد مقارنة بامتداد نطاق آخر في حالة أخرى. وهناك شيء آخر كان كورت يتحدث  
عنه، وهو ما يتعلق بعدد شركاء التسجيل لديهم، فهو يختلف تماما عن عددهم بالنسبة  
لمجال العلامة التجارية الوجودي، حيث أن لدينا أمين سجل شريك واحد فقط، حيث أن  
wove edge... لدينا ما يزيد قليلا عن 100 نطاق Fox. مسجل حاليا، وأعتقد أن  
هذا إنجاز عظيم، فقد تجاوزنا حاجز المئة. لأنه بالنسبة لكم، لا يتعلق الأمر فقط بعدد  
أرقام التسجيل عندنا. بل يتعلق الأمر بأسماء النطاقات التي نود تسجيلها. والتأكد من أن  
لديهم محتوى، أو قابلية إعادة بيع ذلك في إطار المحتوى المباشر. لذلك فإن Fox. تعمل  
على تعزيز الأمان والوعي بالعلامة التجارية. ويحب فريق التسويق الدعوة إلى العمل،  
وخاصة لكون Fox. امتدادا مكونا من 3 أحرف. إنه امتداد قصير. إنه فريد ويعرف  
الناس ما يرتبط به. وبالنسبة للأمان، فإن ما يميز امتلاكك لمساحة مجال خاصة بك هو

أن ذلك يسرع من... عمليات التحقق من الصحة. لدينا شراكة مع هيئة مرموقة من هيئات شهادات SSL. وقد توصلنا إلى أنه نظرا لأننا أصحاب امتداد نطاق Fox، فإن جميع أسماء النطاقات المسجلة في Fox. سيتم تسجيلها من قبل Fox ولا يمكن لأي شخص آخر القيام بذلك. ولذلك فيإمكانهم المصادقة على اسم المجال فور تسجيله، وإصدار شهادة SSL. إذن، هذه مجرد خطوة واحدة تساعد فرق الأمن التي تعلم أنه يتعين عليك إما الموافقة على شهادة SSL أو على البريد الإلكتروني، أو إضافة سجل DNS محدد لتكون قادرا على التحقق من صحة اسم المجال، فهي خطوة واحدة تساعد على التحقق من صحة اسم المجال بشكل أسرع. أعتقد أن أحد التحديات التي نواجهها بالنسبة لجميع TLDs الجديدة هو اختبار الوعي الجديد الخاص بنطاقات TLD. يجهل العديد من الأشخاص حتى الآن أن هناك امتدادات نطاقات جديدة، وأنها شيء حقيقي، وأتذكر أنه عندما تم إطلاق امتدادات المجال الجديدة، واعتقدنا أن الجميع سيستوعبها فوراً، لأننا وضعنا WWW في المقدمة، ولكن، ببطء وثبات، استوعبها الناس تدريجياً، ولكن الأمر استغرق وقتاً أطول مما اعتقده البعض، وهي عملية مستمرة حيث يقوم كل فرد في الصناعة بالترويج لنطاقات TLDs الجديدة. الشريحة التالية. لقد عرضت في الصفحة الأخيرة مثال Live. Fox. هناك حالة استخدام أخرى لاسم Fox. الذي نستخدمه، وهو اسم مالكننا - وقد تمكنا من تفويض Fox. DNS، ولذلك لدينا... ويمكنكم رؤية ذلك مباشرة في معلومات WHOIS في أي موقع من مواقعنا الإلكترونية الكبيرة مثل Fox sports.com أو غيرها. وبعد ذلك - وهذه الصورة هنا هي wayfinder.fox، وكان هذا في الواقع مشروعاً تم طرحه في فوكس لعدة سنوات، وقمنا بطباعة اللوحات الإعلانية في جميع المصاعد وفي جميع أنحاء استوديو فوكس في لوس أنجلوس حيث يمكنك الدخول إلى الموقع wayfinder.fox ومعرفة الاستوديو الذي تحتاج إلى الذهاب إليه إذا كنت جزءاً من عرض أو جزءاً من فريق الدعم الذي يحاول معرفة المكان الذي عليه الذهاب إليه. سيكون هذا التطبيق قادراً على إظهار ذلك المكان بالضبط داخل أراضي Fox هنا في لوس أنجلوس. وعدد قليل من الحالات الجديدة أو المستعملة. Maskyourself.fox الخاص بالمغني المقنع، وهو برنامج تلفزيوني في الولايات المتحدة بدأ يحظى بشعبية كبيرة. إنه في الموسم الرابع الآن، وقد قرر فريق التسويق وضع Maskyourself.fox، كموقع ترويجي جديد حيث يمكنك أن تجعل نفسك تبدو

وكأنك أحد المطربين المقنعين. ويتم تشغيله من طرف المستهلك. ونحن نعمل على تطوير the.fox. وهذا اختصار يستخدمه كل شخص يريد تنشيط تطبيقه، إذن إذا كنت ترغب في تنفيذ activate.Fox.com لتفعيل اشتراكك، فيمكننا استخدام أدوات اختصار مثل activate.Fox، ونحن نفعل ذلك مع go.fox، وهو من البرامج الجديدة التي نستخدمها داخل Fox فقط. الآن، بعد أن علمنا أننا سنستخدم فقط امتدادات نطاقات Fox. في رسائل البريد الإلكتروني التي نرسلها إلى موظفينا. فقط لتوفير قدر أكبر من الأمان، نعلم أن البريد الإلكتروني يستخدم اسم نطاق Fox. فقط لعمليات إعادة التوجيه. لا يمكن أن يكون هناك انتقال أو هجمات يتعرض لها موظفونا. ثم لدينا عمليات إعادة توجيه حركة مرور عالية News.Fox. أو football.fox. يمكننا أن نرى في امتداد النطاق هذا أشياء كثيرة يكتبها الفريق. لقد أنشأنا العديد من عمليات إعادة التوجيه المختلفة لإعادة التوجيه إلى المحتوى حيث يمكن للأشخاص العثور على ما كانوا يبحثون عنه. إنها طريقة إضافية ونحاول حالياً مع boost.fox لضمان وصول المشاهد نفسه إلى الصفحة التي يريدها أيضاً. الشريحة التالية. أعتقد أن هذه كانت آخر شريحة لي، لذلك اترك الكلمة لمجموعة geo TLD

متحدث آخر:

شكرا لك هذا... ونريد أن نقدم لكم بإيجاز 3 حالات توضح تنوع المناطق الجغرافية في سياق سوق DNS. الشريحة التالية. الشريحة التالية. نعم، هذه خريطة تُعرف بنا. نمثل نحن الأعضاء باللون الأحمر وسنتحدث عن beam.... وجميعها في أوروبا، ويوجد معظم أعضائنا فيها. الشريحة التالية رجاءً. الشريحة التالية رجاءً. شكرا لك، وقبل أن ننتقل إلى هذا، وإيجاز شديد. أردنا تقديم هذه الدراسة التي كلفت بها أمستردام العام الماضي والتي تمس بعض الملاحظات التي أدلى بها جوناثان وهي كيف يمكننا قياس النجاح بعد gTLD؟ ما هي المؤشرات الرئيسية التي يجب أن نأخذها في الاعتبار؟ فإدارة المجال واحدة منها، ولكن يجب أن تكونوا على دراية بعدد من المؤشرات الأخرى، وهذا أمر مهم بالنسبة لـ gTLD. التالية رجاءً. الشريحة التالية من فضلك، شكرا لك. لذلك تم إجراء هذه الدراسة لتحديد نجاح geo TLDs وحاول الباحثون التوصل إلى المؤشرات المناسبة، ولهذا قاموا ببناء علامة مرجعية جديدة لـ Geo TLD



لتحديد نجاح geo TLDs. لقد نظروا في الدوافع التي كانت وراء نطاقات TLDs الجغرافية، وكان الدافع الاقتصادي واضحا لأن... نموذج عمل ناجح لـ gTLD الجديد للمحافظة على نشاطه، ولكن في حالة نطاقات TLD الجغرافية الخاصة بنا، نعتقد أن الأسباب السياسية والثقافية وراء إنشاء تلك نطاقات TLD الخاصة بالبيانات تلعب دورا في ذلك. لم يتحسنوا وفق المعيار، ولكن الباحثين بحثوا عن كيفية دمج التدابير المختلفة في هذا المعيار. استند المعيار إلى المجالات التي كانت... في ذلك الوقت، كانت هي المقياس الوحيد الذي يمكن أن يكون موضوعيا. ... تحديد الناتج المحلي الإجمالي لتلك المنطقة أو المدينة - وعدد - لذا فإن المؤشر الرئيسي في المعيار هو عدد المجالات في كل مليار دولار من إجمالي الناتج المحلي الإقليمي. الشريحة التالية. سوف نتخطى المعيار. هلا انتقلنا إلى الشريحة التالية، رجاء. وهذا هو أكثر ما يهمني في هذا العرض التقديمي. وهي الجلسة المتعلقة بكيفية الحصول على خامات Kate ores وتمديدتها ودمج بعض الأمور التي نفكر فيها من أجل قياس نجاح هذه المجالات الجغرافية. وأعني الاستخدام الفعلي، ومقارنة ذلك مع سياق أسماء ومعرفات التسجيل، وكم من تلك الشركات تتبنى اسم المجال هذا كموقعها الرئيسي على الويب. هذا شيء سترونه في بعض الأمثلة التي سنقدمها في الشريحة التالية، من فضلك. أول الحالات هي WIEN. التي تُدار من قبل شركة ربحية لديها اتفاق مع مجلس مدينة فيينا، إذن، نموذج العمل ونموذج الحوكمة هو النموذج الذي يمكننا التحدث عنه عادةً. يمكنك الانتقال إلى الشريحة التالية التي توضح أن نمو واعتماد WIEN. كان ثابتا منذ البداية، وهو حاليا في أعلى مستوى له على الإطلاق، ويبلغ 16000 بالإضافة إلى عملية التسجيل. وهو ليس رقما ضخما بمعايير نطاقات TLDs العامة، ولكن لذلك صلة بالشركة التي تديره لأنه يسمح للشركة بالاستمرار، ويظهر أن التبنّي... مع مرور الوقت. في الشريحة التالية. إن ظهور اسم المجال في المدينة جدير بالإعجاب أيضا. عندما ننظر إلى هذا نلاحظ اتجاها يسود في في الصناعة حاليا وهو يكاد... ويمكنكم ملاحظة هذا في العديد من الأمثلة التي يمكننا البحث عنها في النطاق الجغرافي TLD. هذا مما يتعلق بالرؤية. يمكننا تجاوز هذه الشريحة. يمكننا الانتقال إلى الشريحة التالية من فضلك. ولدينا to.Stockholm. وهو نموذج آخر. نحن مختلفون. إن ما تناولتموه أمر مثير للاهتمام. هلا انتقلنا إلى الشريحة التالية، رجاء. Stockholm. هو نطاق جغرافي مسجل واحد. ويديره مجلس المدينة.

أقل من 100. قرر مجلس المدينة اعتماد Stockholm. كموقع بالتوازي مع عملية تجديد الموقع. وقد قدموا لنا ما رأوا أنه نقطة مهمة، أعني ممثلي Stockholm. خلال الاجتماع العام الماضي، وهو أمر تجب أيضاً مراعاته في كيفية قياس النجاح التي تم اعتمادها، وهو أن تصنيفات SCL لم تختف، وأنها عادت إلى طبيعتها بعد أسابيع قليلة. وترون هنا أن هناك نموذجين مختلفين تعمل عليهما المدينة ويعمل كل منهما على اسم مجال مختلف. ونماذج الأعمال. فلننتقل إلى الشريحة التالية من فضلك. هذه هي الحالة الأخيرة. وهذه حالة مختلفة تماماً عن الحالتين السابقتين، لكنها موجودة. لم يتم تعريفها عن طريق الحدود، لأنها تمثل لغة ثقافية وليست نطاق TLD جغرافيا في حد ذاتها، حسب التعريف، لأن EUS. تمثل لغة الباسك وليست منطقة جغرافية. الشريحة التالية. وهنا يمكنكم أن تروا وتتخيلوا التنبؤ الاجتماعي لهذا، لأن الشركة غير الهادفة للربح التي تدير نطاق TLD تبحث أيضاً في عدد المسجلين الذين يتبنون موقع الويب هذا، وهو الموقع الرئيسي، وكم منهم يستخدمون اسم المجال، وسبب استخدامهم له، وهل حضروا... 85% منهم - إذن، يمكنكم أن تروا هنا أنه يتم النظر في هذا النوع من المقاييس بواسطة نطاقات TLDs الجغرافية، والبحث عن طرق لتحقيق هذا المعيار بشكل جيد حتى تتمكن من الحصول على رؤية أوسع لا تعتمد بشكل علني على الإدارة. وهذا هو ما وصلنا إليه. إذا كانت لديكم أي أسئلة فيساعدنا الرد عليها. شكراً لك!!

شكراً لك. إذن، شكراً جزيلاً لكورت وكروز وناتشو على العروض التقديمية الواضحة والممتعة والمتنوعة. أمل أن نكون قد حققنا ما أردنا تحقيقه، وهو توضيح بعض الأمثلة الرئيسية، وأريد أن أوضح بوضوح النقطة التي مفادها أن نطاقات gTLDs الجديدة تضيف روح المنافسة في الاختيار التي نسعى لتحقيقها، وهناك بالطبع أنواع مختلفة جداً، وقد ظهرت نماذج أعمال متنوعة منذ عام 2012. وبالطبع، النقطة التي أثرت عدة مرات حتى الآن هي أن المجالات الخاضعة للإدارة ليست هي مقياس النجاح الوحيد. لكن مشغلي سجلات نطاقات gTLD الجديدة يواجهون تحديات كبيرة. لا أعتقد أننا نريد أن نتجاهل ذلك. بالطبع، هناك المستوى الأساسي للامتثال، وهو الالتزام ببساطة بعقد ICANN وجميع الالتزامات التي تترتب على ذلك، ولكن، سمعتم كيف أن الوعي

متحدث غير محدد:

والقبول يمثلان تحديًا كبيرًا لتجاوز ذلك، وهناك حواجز تشغيلية وعملية أخرى بما في ذلك ما تحدث عنه جراهام، أي العمل مع أمناء السجلات، والنقطة الأساسية بالنسبة لي هيما يتعلق بالأعمال، وهذه نقطة تهتم مجتمع ICANN، وأعتقد أن جميع الأطراف المتعاقدة تنظر إليها عموماً، أو غالباً ما يُنظر إليها على أنها وحدة موحدة تتمتع بحضور منظم ومربح مالياً داخل مجتمع ICANN، ولكن، في الحقيقة، يتألف الوضع من مستويات دقيقة، ويثبت ذلك وجود توترات تجارية وصعوبات وتحديات أخرى يواجهها العمل، وبالطبع، بالنسبة لبعض نطاقات TLD الأصغر، تمثل قاعدة التكلفة الثابتة تحدياً حقيقياً، ويشمل هذا الرسوم المدفوعة لـ ICANN، ولن أطيل أكثر من هذا. سأقوم بتذكيركم. الرجاء وضع أسئلتك على المنصة. نريد أن يكون هناك تواصل في الجلسة. نحن نقدر مشاركتكم ونريد أن نسمع منكم وسنبذل قصارى جهدنا للإجابة على الأسئلة في الدردشة وفي حصة الأسئلة - آسف - من فضلكم - حصة الأسئلة والأجوبة، وسنعود إلى الأسئلة التي لم يتم الرد عليها في النهاية. فلنعد لـ..--

غرايم بونتون:

شكراً لك، جوناثان. لقد تحدثت حول التوتر الموجود بين السجلات وأمناء السجلات، والمثال الرئيسي على ذلك هو استخدامهم للكثير من الوقت وتركوا لنا 8 دقائق فقط لتحدث فيها عن المكونات. لذلك سأحاول التحدث عنها بسرعة. من ناحية البيع بالتجزئة، سأجيب على جانب البيع بالكامل أولاً، ثم نسمع من برودنس ما يتعلق بأمناء السجلات، وبعد ذلك سنحاول الانتقال إلى الأسئلة. إن التسجيل الرئيسي، من حيث كونه منتجاً، هو العمل الأساسي لأمين السجل، وهذا الأمر ينطبق على جميع أمناء السجلات. هناك بعض الاختلافات الطفيفة في تجربة المستخدم، ويمكنك جعله نظيفاً وبسيطاً أو معقداً ومتعدد الميزات. إذن فيه بعض الاختلافات ولكنه بشكل عام نفس الشيء. ما الذي يمكنك التنافس فيه في البداية حسبما يوصى به. يمكنك المنافسة في السعر. بالطبع، سعر البيع بالجملة موحد لجميع أمناء السجلات. إذن، هناك بعض القيود. ويمكنك معرفة مدى انخفاض الهامش الذي يمكنك تحمله والقيام بأعمالك حسب ذلك؟ ويمكن أن يكون لديك منتج أعلى تكلفة، ولكنك تتنافس مع غيرك من ناحية خدمة العملاء وجودة تجربتهم. يمكنك التنافس على مدى توفر نطاقات TLDs التي تبيعها، حيث أنه يمكنك بيع زوجين فقط أو يمكنك

بيع أكبر عدد يمكنك دمجه. تتنافس العديد من الشركات بالفعل على بيع خدمات إضافية مثل خدمات استضافة البريد الإلكتروني ومواقع الويب وإنشاء مواقع الويب وSSL. في الواقع، قد يكون هذا الأمر هو الأكثر أهمية لكل أمناء السجلات، وهذا لأن معظم المسجلين بشكل عام لا يجنون أموالاً من بيع أسماء النطاقات. حتى GoDaddy، أكبر - إذا نظرت إلى البيانات المالية فإنهم يحققون أقل من نصف الإيرادات - ويمكن لجيمس أن يصحح لي هذا - من أسماء النطاقات، إذن ليس ذلك الجزء الأكبر من الإيرادات. ولكن يحصلون على معظمها عن طريق الخدمات الأخرى، مثل الاستضافة وخدمات البريد الإلكتروني. ويمكنك أيضا التنافس على المعلومات المحلية، ولذلك فأحاطتك بعلامة رأسية معينة أفضل من أحاطة غيرك بها أمر جيد. الشريحة التالية. المعيار، وهو أمر مهم جدا. وأعتقد أنني لمحت إلى هذا سابقاً. لنفترض أن شراء أسماء النطاقات من السجل يكلف 8 دولارات، وأنت تبيعها مقابل 10 دولارات. فأنت تبيع إذن دولارين. وإذا كنت تريد توظيف مهندس في تورنتو، فإن توظيف مهندس مبتدئ سيكلفك 08000 دولار في العام. وستحتاج إذن إلى 40.000 اسم نطاق سواء كان جديداً أو متجددا سنويا لدفع أجره المهندس. وبالتالي فهذا كثير جداً. 40000 اسم عدد كبير جدا. وعندما تسمع بعض السجلات تتحدث عن حجمها فستجد أنه صغير جدا. فمنهم من يملك 100. ومن الصعب بناء مشروع تجاري انطلاقاً من هذا الرقم الصغير. وعليك أيضاً أن تأخذ في الاعتبار رسوم ICANN الخاصة بك. ورسوم الصناعة العادية الأخرى. فأنت متورط في النفقات العامة. وعندما يجتمع كل ذلك معاً، فإن تبرير الحصول على اعتماد ICANN أو الحفاظ عليه يتطلب نطاقاً كبيراً في شركة ذات هامش صغيرة للغاية. ويجعل هذا أيضاً من الصعب تبرير تكلفة ICANN. ولذلك لا يشارك معظم أمناء السجلات. وتضم مجموعة أصحاب مصلحة أمناء السجلات حوالي 100 عضو من 6 أو 700 عائلة تسجيل محتملة يمكنها الانضمام. وهذا هو الحال لأن العديد منهم صغير جداً. ولا أعلم هل من الإيجابي أم من السلبي أن بإمكانهم ترك مجال المشاركة لأمناء السجلات الأكبر حجماً، والذين يمكنهم تحمل تكلفة المشاركة لأن المصالح تتوافق بشكل عام. يبدو هذا معقداً وهناك الكثير من الأرقام. لكنه مهم حقاً، لأن هذه هي الرياضيات الأساسية في ميدان DNS. ولدينا في المربع العلوي فترات بقاء 100 نطاق على مدار عشر سنوات ومعدل تجديد. إن الأعمدة الرأسية هي معدلات التجديد. إذا تابعت

من 60%، فستبدأ بـ 100 نطاق وبحلول العام العاشر يتبقى لديك نطاق واحد. إذا كان لديك معدل تجديد بنسبة 80% في نهاية العشرة أعوام، فسيبقى لديك 13. الآن، من المفترض أن تحصل على اسم المجال الذي تدفع للسجل 8 دولارات مقابلته. وأنت تبيعه مقابل 10، إذن، عادةً ما تريح دولارين في الاسم. ولكن من أجل اكتساب العملاء، عليك تخفيض سعر الاسم وبيع الأسماء بالخسارة في العام الأول. لنفترض أن خصم العام الأول هو 5 دولارات، إذن، ستبيع الاسم للجمهور مقابل 5 دولارات. تبلغ تكلفة البيع بالجملة 8 دولارات، ولذلك فإنك تخسر 3 دولارات في الاسم. إذا كان معدل التجديد لديك هو 60%، فستخسر 3 دولارات في نهاية تلك الأعوام العشرة. فأنت لا تكسب أية أموال على المدى الطويل بعد عملية البيع الأولي بالخسارة. أنت تبدأ فقط في جني الأموال إذا بلغ معدل التجديد عندك 70%، لذا فإن - هذا هو نوع الاقتصاد الأساسي، وكيف تدير أمين السجل. وهو - هل يمكنك ذلك من إيجاد طريقة لاكتساب عملاء جدد بمعدل يسمح لك بالاستمرار في جني الأموال على المدى الطويل. ولذا فهي حقًا - هناك المزيد من التعقيدات، وكلما طالت مدة بقاء العميل معك كلما طالت مدة هذه التعقيدات. لذا فإن منحنيات البقاء هذه ليست دقيقة تمامًا ولكنها تقريبية. وبالتالي، هناك نقطة هنا، وهي أنك إذا كنت تكتسب عملاء بقوة كبيرة، فستجني شبكتك الأموال من خلال اسم النطاق، وسيسمح لك ذلك بجني الأموال من الخدمات الأخرى التي تمول نفسها بنفسها، وهذا هو سبب كون الجزء الأكبر من إيرادات معظم الشركات التي تبيع أسماء النطاقات ليس نتيجة لتسجيل النطاقات. يسعدني التحدث عن هذا في سياق آخر إذا أراد مني الحضور ذلك، للتعلم أكثر. الشريحة التالية رجاءً. إذن، التجديدات هي جوهر أعمال أمين السجل. تكتسب عملاء وتأمل في الحصول على التجديدات عامًا بعد عام لأن هذا هو المصدر المحتمل للمال. لأن اكتساب العملاء كما نعلم جميعًا هو أصعب بكثير من الاحتفاظ بهم. وهناك جزء يهتم السجلات أيضًا، وهو الاستخدام الذي يمثل حقيقة أساسية في التجديد. تريد الاحتفاظ بالعملاء ولذلك تريد تشجيع هذا البريد الإلكتروني لاستخدام أسماء النطاقات هذه. وتلك الخدمات الأخرى هي ما يثبت أسماء النطاقات والخدمات. مثل الحالات التي يكون فيها بريدك الإلكتروني مقترنا بالنطاق. ولذلك لا يمكنك التخلي عنه. أو موقع الويب الخاص بك أو شيء من هذا القبيل. ولذلك فإن الاستخدام بشكل عام مهم جدًا بالنسبة لأمناء السجل. الشريحة التالية، رجاءً. البيع بالجملة. حسنًا، إن شركتي

TUCOWS في الأساس أمين سجل يبيع بالجملة. نحن نبيع لبايعين وسيطين أو عملاء يبيعون بعد ذلك للمستخدم النهائي. أي لعامة الناس الذين يشترون الأسماء. والسبب الأساسي لذلك هو أنه يسمح للموزع بالتركيز على الأعمال الأساسية، وهي بيع أسماء النطاقات، ولكن من المحتمل أن تكون غير ذلك. غالبًا ما كانت شركات الاستضافة عبارة عن شركات مضيضة، ولكن غالبًا ما تكون عبارة عن مجموعة كاملة من القطاعات المختلفة. يمكن أن تكون عقارات أو إعلانات. وقد تكون من مطوري الويب. وربما مرت معنا من قبل شركة كانت تبيع أماكن بيع الإطارات ولا يتعدى عملهم ذلك. لكن النقطة المهمة هنا هي أنه يسمح لشخص ما ببناء عمل يدمج أسماء النطاقات في بعض الجوانب منه، لكن ذلك لا يكون الوظيفة الأساسية في شركته. ويسمح لهم ذلك بالتركيز على ما يتقنونه. وبالتالي فإن النقطة الرئيسية الأخرى في هذا هي أن الغالبية العظمى. الغالبية العظمى من الشركات التي تبيع أسماء النطاقات ليست مسجلين معتمدين في الواقع. فهم بائعون وسيطون. لدى TUCOWS ما يقرب من 36000 منهم، وهناك عدد من الوكلاء الذين يبيعون بالجملة أيضا. ولذلك فمن المهم أن نتذكر هذا. إن غالبية أسماء النطاقات تباع من قبل أمناء السجلات، بل أعني غالبية الشركات التي تبيع أسماء النطاقات. ليس أمناء السجلات الشريحة التالية رجاءً. لذلك هناك تحديات مثيرة تواجه جميع أمناء السجلات الذين يبيعون بالجملة. إذا كنت تريد أن تستجذب أكبر عدد ممكن من الشركات فعليك دمج أكبر عدد ممكن من نطاقات TLDs. اشترت شركتي TUCOWS ASKIO و...، وهما مسجلان أوروبيان، خلال 8 أعوام الماضية أو نحو ذلك. ويعود هذا في المقام الأول إلى قوة دمج نطاقات TLDs المختلفة. ولذلك فإنك تريد التأكد من حصولك على أكبر عدد ممكن من التغطيات. هناك بعض القضايا المثيرة للاهتمام هنا، والتي تتعلق بالوكلاء القادرين على تلبية الاحتياجات المحلية والتنوع الجغرافي، وهذا أمر يعجز عنه أمناء السجلات في غالب الأحيان. لدينا بائعون في كل بلد من بلدان العالم تقريبا، مع بعض الاستثناءات البارزة. وبالتالي فإن هناك آلية تمكن الموزع من البيع في سوق تفتقر إلى الخدمات. يمكنهم التحدث باللغة المحلية. ويمكنهم بيع النطاقات للأشخاص الذين لن يتمكنوا من استخدامها عبر أمين سجل خارج بلدهم. ويسمح ذلك أيضًا للوكلاء بالحصول على نطاق واسع. ويمكنه أن يبدأ هذا على نطاق بسيط. ثم ينمي ذلك تدريجيا. وعندما يكون لديهم ما يكفي من المجالات الجديرة بالاهتمام

والخاضعة للإدارة، فيمكنهم طلب الاعتماد لنطاق TLD مباشرة وفي وقت واحد، ويصبحون بذلك أمين سجل ICANN معتمدا بدلاً من محاولة القيام بذلك انطلاقاً من نقطة الصفر، وهذا هو السلم الذي يرتقي فيه كل مسجل معتمد حقيقي. عادة ما يتنافس البائعون بالجملة في سعر بيعهم للكلاء. وجودة API أمر مهم أيضاً. فأنت تريد واجهة برمجة تطبيقات جديدة وسريعة وجيدة ومميزة ولا تتوقف عن العمل باستمرار. وهذه نقطة المقارنة الرئيسية بين أمناء السجلات الذين يبيعون بالجملة والخدمات الإضافية الأخرى التي قد تبيعها من خلال قناتك أو بريدك الإلكتروني والاستضافة وغير ذلك. عظيم، سأترك الكلمة لبرودنس.

برودنس:

أنا عضو في فريق العلاقات الحكومية والصناعية في MarkMonitor. نحن أمين سجل شركة. الشريحة التالية رجاءً. لقد تكرم غراهام بشرح أمناء السجلات الذين يبيعون بالجملة وأمناء السجلات الذين يبيعون بالتجزئة وما تتطوي عليه خدماتهم وكيفية عملهم. ما أريد أن أناقشه اليوم هو وضع أمناء السجلات في الشركات. ما يمكن أن نتوقعه من أمين سجل الشركة، ونوع الفروق الدقيقة التي تميزك عن غيرك إذا تعاملت مع أمين سجل الشركة. الشريحة التالية، رجاءً. إذن، كما تتصورون، يختلف أمين السجل العادي عن أمين سجل الشركة قليلاً. يميل أمناء السجلات للبيع بالتجزئة إلى النظر إلى الأفراد أو إلى المؤسسات الصغيرة إلى المتوسطة... ويعملون مع الشركات متعددة الجنسيات. ويعملون في بعض الأحيان حصرياً مع المنظمات متعددة الجنسيات أو الشركات القانونية. وشركات المحاماة التي تتكون من مكاتب فرعية مختلفة، وبالتالي فهم مختلفون نوعاً ما، ويتعين علينا أن نجد كيفية تقديم الخدمة بطريقة مختلفة لأن الشركة مختلفة عن الفرد. عندما تجد مسجلاً فردياً يريد إنشاء شركة وتسجيل نطاق واحد أو ربما 5 أو 6 نطاقات... فهذا يعني أن الشركة تريد إطلاق منتج أو خدمة كبرى حول العالم. وعلى هذا النحو، فإن ما نريد القيام به، أو ما نميل إلى العثور عليه هو، إيجاد اعتمادات في كل دولة للتعامل مع هذا النوع من التوسع. وهذا يعني أن لدينا اعتمادات مباشرة في الكثير من الامتدادات للتعامل مع الفروق الدقيقة لهذا النوع المختلف من الكيانات وهو الشركة. وعلينا القيام بذلك أيضاً لأننا نتعامل مع الشركات بطريقة مختلفة تماماً في إدارة

عملية التسجيل. إذن، لدينا فرد لديه فكرة، وهذه الفكرة تُوْتِي ثمارها إذا قام صاحبها بتسجيل اسم المجال - مع شركة، وعندما يأتون إليك لتسجيل 40 نطاقاً في جميع أنحاء العالم لهذه العلامة التجارية، فإن هناك سلسلة من الاجتماعات التي يجب إجراؤها على مدار تلك الفترة الزمنية من أجل تحقيق ذلك. على سبيل المثال، ستكون بالفعل اجتماعات عمل للتسيق الذي... يتم تمديده. وستكون هناك موافقات وستكون هناك موافقات على حجم الميزانية أيضاً. وعلينا أن نكون مدركين ونحدث مع السلسلة القيادية عند التعامل مع التسجيلات. كذلك. بالنسبة للشركات العميلة، ولهذا السبب، يجب أن يكون لدينا نهج عالي المستوى لأن... الملكية الفكرية أو ملفات تعريف أسماء النطاقات المؤثرة - ومن الأشياء التي نميل إلى القيام بها مع مسجلي الشركات، محاولتنا أن نكون على دراية بالملكية الفكرية للعميل ودعم علاماته التجارية وأسمائه لتتناسب مع بعضها البعض. كل هذه الأمور تعمل مع بعضها البعض. أرجو المعذرة. سأقترب من مكبر الصوت قليلاً. نعم، إذن هذا أيضاً من الأمور التي سيرسلها عبر البريد الإلكتروني. إذن، القدرة على تطوير استراتيجية التسجيل وكذلك سياسة التسجيل للشركات. لذلك عندما يكونون مستعدين لبدء عمليات تسجيل المجال، يمكنهم القيام بذلك مع توجيهات تقدم للمسجل لمساعدتهم على التنقل عبر الامتدادات... هذا عنصر آخر لمقدمي خدمة تسجيل الشركات لدينا. لدينا نهج استشاري. وسأحدث أكثر عن ذلك. للتأكد من أننا نقدم الخدمة الأكثر فاعلية، نقدم أدوات تسجيل إضافية لمساعدة عملائنا، وكما ذكرت والمحت إليه من قبل، فقد يكون لعملائنا ملفات تعريفية وملكية فكرية، وسوف نستخدم الملكية الفكرية في أعمال التجارة، وذلك لاستخدام أمور أخرى مثل مقاصة العلامات التجارية والحظر، وليمكن عملائنا من تسجيل المجالات صباحاً، واستخدام العلامات التجارية للحصول على تسجيلات حصرية، وأيضاً لحظر خططهم وحظر علاماتهم التجارية ضد امتدادات متعددة. هذا يشبه شيئاً آخر يستخدمه أمناء سجلات الشركات للعلامات التجارية من أجل... لذلك، نظراً لنوع - كما يمكنك معرفة الطبيعة الدقيقة للعمل مع الشركات والأنواع المختلفة لمشاريع التسجيل التي نحتاج إلى القيام بها مثل التخطيط... وإطلاق المنتجات عبر العالم في أوقات منسقة، عندما نكون في وضع طبيعي، فنحن أمين سجل شركة، ولسنا ممن يقوم بالبيع بالتجزئة، أو سجل نموذج الخدمة الذاتية، حيث يدخل الفرد على البوابة ويضع أمين السجل - أو يسجل اسم المجال مع أمين سجل الشركة لأن هناك الكثير



من التعقيدات المتضمنة وميادين العمل المختلفة، وما نقوم بتوفيره عادة هو موظف دعم مخصص أو مدير حساب، وسيكون ذلك من النهج الاستشاري والأساليب المصممة لتلبية احتياجات الشركة. في... ندعو فريق الدعم الخاص بنا إلى CSM وستكون لدى CSM خبرة واسعة في متطلبات التسجيل لكل من يمكنه - التوترات المختلفة في جميع أنحاء العالم وفي حالة - توتر لكونهم فعالين تقنيًا أيضًا، ولذلك فنحن قادرون... كشهادات SSL وأشياء من هذا القبيل. ومن أنواع الاختلاف الأساسي بين مسجلي الشركات ومسجلي التجزئة أو مسجلي البيع بالجملة، الملفات الشخصية التي تختلف بيننا وبينكم، حيث أنه يحتمل أن تتعاملوا مع فرد واحد قد يكون له ملف شخصي يتكون من 10 أو 20 نطاقًا. ويختلف ذلك عن الشركات، لأن لديها عددًا من العلامات التجارية المختلفة، وعددًا من المنتجات المختلفة، ولديها الآلاف والآلاف من الملفات الشخصية للنطاقات، والآلاف أسماء النطاقات هذه قيمة جوهرية، لأنه تم حلها بشكل نشط، ولا يمكن تغيير عشرة مواقع أو تغيير مواقع ذات أحجام كبيرة بسبب حركة المرور التي تجري من خلالها، ولأنها مهمة للغاية، ولذلك فمن الأشياء التي نقوم بها، بصفتنا أمين سجل شركة، تركيزنا بشكل كبير على الأمان. ولذلك نحن ندعو عملاءنا دائمًا إلى ممارسات الأمان الداخلي. وذلك عبر تعليمهم ما يتعلق بسياسة التسجيل، وهي [غير مسموع] كما أننا سنتخذ نهجًا أكثر استراتيجية مع السجلات أيضًا. ستكون لدينا خدمة استشارة مع السجلات للتأكد من قدرتها على تقديم خدمات داعمة إضافية مثل أقفال السجل. والتأكد من تشجيعهم لعملائنا على استخدام - أنه تتم المحافظة على أمان السجلات قدر الإمكان. بالإضافة إلى ذلك، نرى خدمات اتخاذ القرار مثل شهادات SSL وأقفال التسجيل و [غير مسموع] ومن الأشياء التي نميل إلى تجنبها: تقديم إعلانات أو الترويج. سنقدم خدمات مخصصة لكل شركة لأنه لا توجد أبدًا شركتان متطابقتان. بين كل منها اختلافات طفيفة، مثل اختلافات خطط التوسع أو سياسات الفوترة وغير ذلك، ونحن لا نقدم نطاقات للجمهور بشكل عام. سنعمل بشكل أساسي مع الشركات، وإذا أراد فلان تسجيل هذا المجال مثلاً، فلن يكون بالضرورة قادرًا على فعل ذلك مباشرة معنا. ولكن إذا كان فلان جزءًا من شركة أكبر وأرادت هذه الشركة تسجيل الاسم، فيمكن للشركة أن تأتي وتعمل معنا مباشرة. إذن. الشريحة التالية مرة أخرى. هناك شريحة خاصة بالأسئلة. الشريحة التالية، يجب أن

نخصص مدة للأسئلة والأجوبة، ولذلك سأتوقف هنا شاكرًا لكم. هل لديكم أي أسئلة؟ لا تترددوا من فضلكم. فأنعد لغرايم.

سنعود إلى دونا.

غرايم بونتون:

شكرا لك يا جراهام. وصلنا الآن إلى ختام ما يتعلق بأمناء السجلات. هل تريد تقديم ذلك؟

دونا أوستن:

أشعر أنه لم يتبق لدينا سوى بضع دقائق للأسئلة. يمكن للأشخاص قراءة المجموعة إذا احتاجوا لذلك.

غرايم بونتون:

شكرًا. نشكر الجميع على مساهمتهم في هذه الندوة عبر الإنترنت. أعلم أنه ليس لدينا وقت كافٍ، إذا كانت هناك أي أسئلة من الحضور يرغب أي منكم طرحها، فاعلموا أننا نراقب حجرة الأسئلة والأجوبة جيدًا، وأقدر جميع الزملاء من السجلات وأمناء السجلات الحاضرين معنا والذين يساعدوننا على الإجابة عن الأسئلة التي ستطرح في الدردشة - ونشكركم على ذلك أيضًا. فهل لديكم أي أسئلة؟ المرجو منكم رفع أيديكم؟ أرى يدا مرفوعة، لكنني لا أعرف صاحبها. هل رفعت يدك يا دافيد؟

دونا أوستن:

معكم جوناثان. تعليق سريع. أعتقد أننا بحاجة إلى الاطلاع على الأسئلة الموجودة على حجيرة الأسئلة والأجوبة (Q&A pod)، وسيكون من الرائع الإجابة عنها في حصة الأسئلة والأجوبة. وثانيًا، إن الأمر الوحيد الذي أدهشني خلال هذه النقاط والمناقشات المختلفة هو وضع التحدي الاقتصادي. بالنسبة لنا، وبصفتنا مشغلين، فالأمر يتعلق في

متحدث:

بعض النواحي بالعمل التجاري في مجال أسماء النطاقات، وسماع بعض التحديات التي أثارها جراهام وغيره أمر مثير للاهتمام، بالإضافة إلى رؤية مدى تنوع نماذج الأعمال، وكذلك تنوع المناهج الاقتصادية وكيفية عملها، وخاصة ما سمعناه من برودنس حول أمناء سجلات الشركات المختلفين، والذين يركزون كثيرا على عمليات التسجيل. لكن مع لمسة راقية... ونموذج عمل مختلف تمامًا يتوافق مع ذلك. وأرى أن هناك سؤالاً من... في الدردشة، وسأرى ما إذا كان هناك زميل من الزملاء يريد الإجابة عليه.

معكم جراهام. أستطيع أن أجيب عن السؤال. الإجابة باختصار هي أن ترحيل العملاء من منصة إلى أخرى يمثل تحديًا تقنيًا. كما تعلمون، وخاصة في نموذج البيع بالجملة، فعليك الحفاظ على كلي API لأنه لا يمكنك إجبار الجميع على التبديل. API - تعلمون أن عليك تشجيع ذلك، لأنك تريد التوحيد بسبب النفقات العامة وتشغيل اعتمادات متعددة. لكن التوحيد يتطلب الكثير من الوقت والطاقة. ومن المؤكد أن المسجلين المنخرطين في عملية الاستحواذ يريدون القيام بذلك في أسرع وقت ممكن. عموماً. لكن يتعلق الأمر في الواقع بالوقت والطاقة.

غرايم بونتون:

شكراً لك يا جراهام. أعتقد أنك أجبت على سؤال لوري شومان حول التسجيل الانتهازي في وقت سابق. لكني أرى أن هناك سؤالاً آخر، فهل يمكنك أن تجيب عنه أيضاً.

دونا أوستن:

شكراً. معكم جراهام مرة أخرى. أنا حقاً لا أعرف الكثير عن التسجيل الانتهازي. قد تكون هذه نقطة ضعف عندي، ولا أشعر بأنني على دراية كبيرة بهذا المجال. لا أعلم عدد من يشارك فيه. هناك عدد منهم بالتأكيد. نعم، أعتقد أنني - لم أشارك في ذلك بشكل كافٍ للإجابة على السؤال بشكل جيد. قد يكون هناك شخص آخر في الدردشة - يختص في ذلك ويمكنه الإجابة عن السؤال.

غرايم بونتون:

دونا أوستن: شكرا لك يا جراهام. إذن، قد تحصلين على إجابة لسؤالك يا لوري إذا قمت بطرح السؤال على الحضور العام. انظروا، بقيت لنا 4 دقائق فقط - بات كاين، تفضل من فضلك.

متحدث غير محدد: لست متأكدًا من أن لأولئك المشاركين إمكانية الحديث. يمكنهم فقط طرح الأسئلة من خلال حجرة الأسئلة والأجوبة، ثم نجيب عليها حسب الإمكان.

دونا أوستن: يبدو أن بات ضغط على الزر الخطأ. شكرًا للجميع، نحن على بعد 3 دقائق من النهاية، وأعلم أننا نأمل في توفير المزيد من الوقت للأسئلة والأجوبة ولكني أعتقد أننا راقبنا حجرة الأسئلة طوال الجلسة، وأمل أن يكون الجميع قد استفاد من هذه الجلسة. إن هذه من الأمور التي غالبًا ما نتحدث عنها بصفتنا أطرافًا متعاقدة، لكننا لا نرى أن المجتمع يفهم هذا الميدان بشكل كافٍ. نحن - على الأرجح - أعلم أنه كان هناك بعض النقاش حول احتمال أن يكون هذا بمثابة ندوة عبر الإنترنت، ولكن أود أن أوضح أنه من المهم أن نعالج هذا خلال اجتماع ICANN في رأيي. لدينا قائمة حضور جيدة هنا. وبالنسبة للأشخاص الذين قد لا نصل إليهم غالبًا - لأننا نعلم أن هناك إرادة وجلسة مناقسة أو شيء من هذا القبيل، لذا أمل أن يجد الناس هذا مثيرا للاهتمام من منظور السجلات وأمناء السجلات. وإذا أردتم، فيمكننا القيام بندوات أخرى إن أمكن، ونتطلع إلى ذلك في المستقبل. أعتقد أننا جميعًا ألفنا عقد الاجتماعات وجها لوجه بشكل منتظم، ولكن في المظهر الختامي فقط. تعتبر أعمال السجلات وأمناء السجلات مستقلة إلى حد ما، ولكن أعتقد أن لها علاقة حيوية بالنظام. هناك بعض الاحتكاك في الأعمال التجارية خاصة مع تقديم gTLDs الجديدة ومشغلي سجلات gTLD الجديدة الراغبين في القيام بالأعمال بشكل مختلف قليلاً عن كيفية القيام بها في الماضي. وهذا يخلق بعض التحديات لأمناء السجلات، لأنه إذا كان هناك شيء جديد، فعليهم تطوير حلول مناسبة لذلك. إذن، أنتم تعلمون أنه - فقط لتوضيح هذه النقطة - ويظهر هذا بوضوح إذا نظرت إلى أعمال السجل وأمين السجل على أنها ليست أعمالاً واضحة وغير مرنة. فهي أعمال متنوعة للغاية. قد لا تكون الهوامش مطابقة لما يعتقده

الناس في غالب الأحيان، وأتمنى أن تكونوا قد توصلتم إلى نظرة جيدة حول ما يحدث داخل صناعة السجلات وأمناء السجلات والأسواق، وتعلمون أنه ربما يمكننا الاستمرار في هذه المحادثة في المستقبل، في اجتماع ICANN آخر، أو ربما في فترة ما بين الاجتماعات إذا سنحت لنا الفرصة. شكرًا للجميع. شكرًا جزيلاً لمقدمي العروض. تم بذل الكثير من العمل والكثير من الجهد والوقت في إعداد العروض التقديمية. وأشكر كارلوس وماري شكرًا جزيلاً على توجيهنا نحو المسار الصحيح وتنظيم عروضنا التقديمية، وشكرًا للموظفين الذين يقومون بذلك. شكرًا للجميع. وبهذا ننهي الجلسة.

[ نهاية التدوين ]